

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ І МІЖНАРОДНИХ
ВІДНОСИН**

О.І. Пальчук

ФАКТОРИНГ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

МОНОГРАФІЯ

Київ - 2011

УДК 339.178.3.009.6:330.342.24

Рекомендовано до друку Вченою радою Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України. Протокол № 4 від 12 травня 2011.

Рецензенти:

- Кістерський Л. Л. доктор економічних наук, професор, директор
Інституту міжнародного ділового співробітництва
- Сіденко С.В. доктор економічних наук, професор,
провідний науковий співробітник Інституту світової
економіки і міжнародних відносин
- Дудченко М.А. доктор економічних наук, професор кафедри
менеджменту ДУІКТ

Пальчук О.І. Факторинг на ринку фінансових послуг. Монографія. – К., 2011. – 164 с.

У монографії вперше у вітчизняній літературі ґрунтовно проаналізовано зарубіжний досвід надання факторингових послуг, визначено особливості надання факторингу у різних країнах світу, його законодавче регулювання, досліджено чинники, що сприяють зростанню факторингу, розглянуто вітчизняний ринок факторингових послуг, виявлено сучасний стан, проблеми та перспективи його зростання.

У виданні також аналізується вплив світової фінансової кризи 2008-2009 років на ринок факторингових послуг та зміну підходів до його регулювання.

Монографію адресовано фахівцям, які працюють на ринку фінансових послуг, експертам банківських установ та фінансових компаній, науковцям, викладачам та аспірантам, що цікавляться станом та розвитком фінансових ринків, можливостями залучення фінансових ресурсів суб'єктами малого та середнього бізнесу.

ISBN 978-966-8475-26-9

© Пальчук О.І., 2011

ЗМІСТ

| | |
|---|-----|
| ЗМІСТ..... | 3 |
| ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ | 4 |
| ВСТУП..... | 5 |
| РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ | 7 |
| 1.1. Факторинг: історія виникнення та основні етапи розвитку | 7 |
| 1.2. Сутність та класифікація факторингових операцій | 14 |
| 1.3. Роль міжнародного факторингу в структурі ринку фінансових послуг | 40 |
| РОЗДІЛ 2. ФАКТОРИНГ НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ | 53 |
| 2.1. Динаміка і структура світового ринку факторингових послуг | 53 |
| 2.2. Вплив глобальної фінансової нестабільності на розвиток факторингу..... | 66 |
| РОЗДІЛ 3. ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ФАКТОРИНГУ | 72 |
| 3.1. Специфіка та проблеми ринку факторингу в Україні | 72 |
| 3.2. Перспективи розвитку українського ринку факторингових послуг | 93 |
| 3.3. Напрями вдосконалення регулювання ринку факторингових послуг в Україні..... | 105 |
| 3.4. Ризики у факторинговій діяльності. | 117 |
| ВИСНОВКИ..... | 128 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 145 |

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

| | |
|------------------------------------|--|
| НБУ | Національний Банк України |
| Держфінпослуг | Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України |
| Державна комісія з ЦП та ФР | Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку |
| ЦП | Цінні папери |
| МСБ | Малий і середній бізнес |
| IFG | International Factors Group (Міжнародна факторингова група) |
| FCI | Factors Chain International (Міжнародний ланцюжок факторингу) |
| УНІДРУА (UNIDROIT) | Міжнародний інститут з уніфікації приватного права |
| СОТ | Світова організація торгівлі |
| МВФ | Міжнародний Валютний Фонд |
| G20 | Країни великої двадцятки |
| МФО | Міжнародні фінансові організації |

ВСТУП

Світова практика налічує величезну кількість фінансових операцій більша частина з яких або не використовуються або тільки набувають розповсюдження в Україні. Величезною проблемою вітчизняного ринку є нерозвиненість фінансових інституцій, особливо небанківського сектору. Переважна більшість банків є універсальними і здійснюють всі відомі їм послуги, що суперечить світовій практиці, де банківські установи спеціалізуються на певному сегменті фінансового ринку, і врешті, призводить до неякісного надання більшості фінансових послуг, зокрема факторингу.

В той же час, роль факторингу на світовому ринку фінансових послуг невинно збільшується. Наразі він є одним з найбільш зростаючих сегментів міжнародної фінансової індустрії (за останні 15 років обороти за факторингом збільшились в 10 разів), а також однією з основних форм торгівельних взаємовідносин. Більшість компаній розвинених країн надають товарний кредит виключно за факторинговою схемою. Зарубіжний досвід свідчить, що факторинг є не лише ефективним інструментом фінансування малого та середнього бізнесу, але й допомагає в розв'язанні кризи неплатежів і створенні стабільної системи забезпечення виробничої сфери.

Більшість вітчизняних підприємств в процесі господарської діяльності стикаються з обмеженістю фінансових ресурсів, складнощами отримання банківського кредитування, браком обігових коштів, зростанням неплатежів та високими ризиками ведення діяльності. Особливо гостро вищезазначені проблеми відчують підприємства малого та середнього бізнесу (МСБ), необхідність розвитку якого в нашій країні є незаперечною.

Світовий досвід свідчить, що всі розвинені держави світу значну роль приділяють розвитку МСБ, який формує понад 60% ВВП та забезпечує близько 80% робочих місць. Крім того, ці підприємства є головними

платниками податків і основним ресурсом поповнення державного бюджету. В розвинених країнах існують різноманітні програми підтримки МСБ, що сприяють його розвитку, створюються спеціальні служби правового захисту. В нашій країні значну роль в цьому може відіграти факторинг, сутність якого полягає не лише в поповненні обігових коштів, а й наданні цілої низки пов'язаних послуг: консультування, бухгалтерського обслуговування, юридичного захисту.

Факторинг на відміну від інших кредитних продуктів надається і без фінансування. Його цінність та особливість – в комплексному обслуговуванні та зацікавленості фактора в зростанні оборотів компанії. Факторинг дозволяє підприємству сконцентруватися на основній виробничій діяльності, забезпечуючи надання необхідних фінансових і консультаційних послуг.

В Україні факторинг може бути використаний Національним Банком для фінансування розвитку виробничої сфери, а у контексті державних програм підтримки малого та середнього бізнесу, факторингові послуги можуть зайняти значне місце в системі ефективного державного регулювання цього процесу в нашій країні.

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ

1.1. Факторинг: історія виникнення та основні етапи розвитку

Історія виникнення факторингу економістами трактується по-різному. Деякі вчені вважають, що факторинг є однією з найбільш стародавніх форм торгівельного кредитування і окремі з його ознак присутні ще в Римській Імперії [144, с. 208], а в п'ятнадцятому сторіччі факторинг з'явився у сучасному вигляді в Великобританії, яка проводила активну торгівлю з колоніями. Інші ж знаходять його сліди ще в Вавилоні за часів царя Хаммурапі (1810-1750 р. до н.е.) [123], якому приписують появу декількох з найдавніших кодексів законів. Деякі з цих кодексів, що стосуються торгової практики, інтерпретуються вченими як такі, що включають в себе факторинг. Вони вважають, що майже всі цивілізації у процесі торгівлі використовували певні форми факторингових операцій [99]. Є й дослідники, що схиляються до думки, що факторинг виник в 30х роках XX сторіччя в США, а міжнародний факторинг з'явився ще пізніше [183 с. 285].

На думку автора, більш правильною є точка зору, згідно до якої факторинг з'явився у зв'язку з видозміненням англійського інституту торгівельного посередництва, який протягом довгого часу змінювався та набував характерних рис, і лише на початку XX сторіччя в Сполучених Штатах Америки почали надаватися факторингові послуги в їх сучасному розумінні. Адже навіть термін «фактор» в перекладі з англійської означає агент, посередник.

Перші операції факторингу почав проводити створений в 17 ст. в Англії Дім факторів (House of Factors), який скоріше був торгівельним посередником, що лобював інтереси компаній. Спочатку факторингові операції

використовувались в англійській текстильній промисловості, що в першу чергу було пов'язано з її розвитком. Фірми, що продавали продукцію до Сполучених Штатів, доручали фактору здійснення поставки продукції та взаємодії з покупцями, деякі з них почали також діяти як гаранті [204, с. 256]. Функціями факторів були реалізація товарів, вироблених принципалом, а також надання йому грошових авансів. Факторингові компанії не лише зберігали й продавали товар від імені та за дорученням європейських принципалів, але й виступали як агенти "делькредере" (брали на себе ризик несплати грошей). Використання таких агентів було необхідно з причини далеких відстаней між виробниками і покупцями, значних відстаней між різними населеними пунктами США, різниці законодавства в різних штатах, поганого знання виробниками ринку та відсутності інформації про платоспроможність покупців.

В 1890 році в США було введено митний тариф Маккінлі, який суттєво обмежив імпорт текстилю з Європи. Агенти, які спеціалізувалися на імпортному товарному факторингу, змушені були переорієнтуватися на внутрішній ринок та відмовитися від зовнішньоторговельних операцій. Обмеження сфери діяльності призвело до значного скорочення факторингових компаній в США, а також до зміни форми їх діяльності. З посередників англійських фірм (agent factoring) вони перетворилися на установи, які забезпечували фінансування виробників (credit factoring). Також фактори брали на себе фінансові ризики, ведення бухгалтерії виробників, вносили аванс за рахунок майбутніх надходжень контрагентів, а також надавали кредити для закупівлі сировини. Отже, різниця між сучасним факторингом та факторингом 600 річної давнини полягає у зникненні їх функцій як продавців товарів та торгівельних агентів [134].

Передумовою виникнення факторингу є посилення конкуренції між постачальниками продукції, гостра потреба покупця в отриманні товарного кредиту, дефіцит обігових коштів. Широко розповсюджена схема товарного

кредитування має низку негативних ефектів для постачальника, адже надаючи товарний кредит постачальник не лише стикається з дефіцитом обігових коштів, що призводить до касових розривів, а й з затримкою платежів, що призводить до додаткових витрат та ризиків.

В сучасному вигляді факторингові послуги вперше були надані американським банком First National Bank of Boston в 1947 році. Поступово інші американські банки почали виконувати факторингові послуги, але до визнання цих операцій урядовим органом по контролю за грошовим обігом в 1963 р. законним видом діяльності, кількість таких банків була незначною. На початку ХХ ст. діяльність факторингових компаній обмежувалася лише текстильною галуззю, але пізніше вона розповсюдилася на інші галузі легкої промисловості.

В Європі факторинг починає активно розвиватися на початку 60х років ХХ ст. Експансія американських виробників в Європу привела до активнішого використання розстрочки платежів при поставках товарів та активації діяльності європейських факторів [131]. Популярність факторингу пояснювалася не лише зростаючою конкуренцією між постачальниками, а й обмеженістю грошових коштів у покупців, які спочатку намагалися продати товар кінцевому покупцю, а вже потім розрахуватися з постачальником і відповідно наполягали на використанні торгового кредиту. В той же час, постачальники також відчували брак готівкових коштів і не завжди могли надати розстрочку. Отже факторинг виявився своєчасним вирішенням проблеми.

В 1961 р. Американський First National Bank of Boston для обслуговування зовнішньоторговельних операцій разом з британським банком створив спільну факторингову компанію - International Factors Ltd., але пізніше виявилось, що більшість операцій компанія проводить на внутрішньому ринку, а організація міжнародного факторингу наштовхнулася на низку перешкод. Тому First National Bank of Boston створив аналогічні компанії - International

Factors в інших європейських країнах. Планувалося, що ці національні факторингові компанії будуть спеціалізуватися не лише на торгівлі зі США, а й з іншими західноєвропейськими партнерами. Пізніше, компанії об'єдналися і створили першу міжнародну факторингову асоціацію - International Factors Group (IFG) [73].

Друга найбільша асоціація Factors Chain International (FCI) – була утворена у 1968 р. на базі угоди про співробітництво та обслуговування товарообміну між скандинавськими країнами та Великобританією. До угоди, підписаної між Svensk Factoring (Стокгольм) и Shield Factors (Лондон) долучилися ще 19 країн. Згодом асоціація розширила контакти з Азійсько – Тихоокеанським регіоном, Південною Америкою, Австралією. Особливістю цього об'єднання є відсутність одного акціонера або домінуючого члена. Хоча групою було розроблено уніфіковані правила міжнародних факторингових операцій, в галузі внутрішнього законодавства члени асоціації абсолютно незалежні.

Цілями угруповання є:

- сприяння зростанню обсягів міжнародних факторингових операцій;
- розробка уніфікованого міжнародного законодавства;
- надання допомоги у зв'язку з виникненням правових або технічних проблем, пов'язаних з факторингом;
- розповсюдження ноу-хау в галузі факторингу.

Концепція FCI про те, що кожна країна проводить внутрішню діяльність згідно власних правил та культурних звичаїв, використовуючи уніфіковані правила до міжнародного факторингу, запроваджена конвенцією УНІДРУА про міжнародний факторинг. Важливим є дотримання стандартної системи комунікації та міжнародних норм поведінки [72].

З моменту заснування кількість членів та відповідно обсяг операцій FCI та IFG стрімко зростають. На сьогодні IFG та FCI представлені більш ніж у 50 країнах та налічують більше 160 членів [73]. Кожен з нових членів цих організацій повинен відповідати жорстким фінансовим критеріям та надавати послуги високої якості. Доля ринку міжнародного факторингу країн-членів FCI стрімко зростає до всього обсягу міжнародного факторингу і на початок 2011 р. охоплювала майже 90% всіх операцій міжнародного факторингу в світі (рис.1.1).

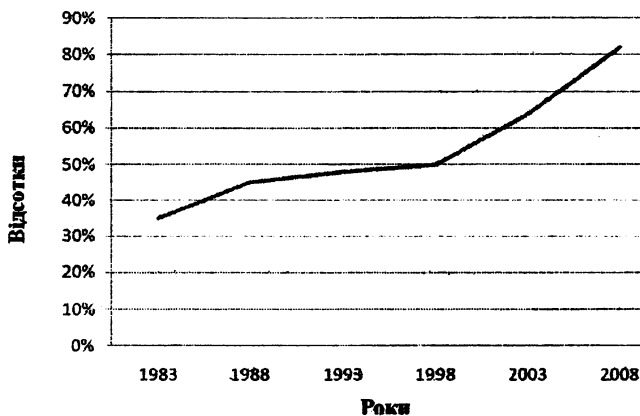


Рис. 1.1. Обсяг міжнародних факторингових операцій країн-членів FCI до світового обсягу [джерело: складено автором за даними [72]]

Зі зростанням факторингових компаній та обсягів операцій з'явилася необхідність уніфікованого факторингового законодавства. Саме тому на дипломатичній конференції в 1988 році у Оттаві було схвалено проект конвенції про міжнародний факторинг та міжнародний лізинг, розроблений Міжнародним Інститутом Уніфікації Приватного Законодавства (УНІДРУА). Кінцеву редакцію цього документу було підписано 28 березня 1988 року [200].

Ця конвенція відіграла значну роль в розвитку факторингу, адже національне законодавство більшості країн не мало норм для регулювання

факторингової діяльності. Тому конвенція УНІДРУА слугувала базисом для створення відповідного внутрішнього законодавства у цій сфері. Адже багато країн законодавчо врегулювали факторингову діяльність саме після її прийняття.

Діяльність в рамках міжнародного факторингу також регулюється «Правилами міжнародної факторингової діяльності» (GRIF — General Rules for International Factoring), які прийняті членами FCI та IFG [164].

З розвитком факторингу західноєвропейські компанії значною мірою відійшли від початкової американської практики надання факторингу без права регресу. Вони розширили поняття факторингу, розробили нові варіанти факторингових угод. Крім того, почали надавати дані послуги не лише підприємствам легкої промисловості. Відмінність європейського факторингу від американського значною мірою залежить від потреб підприємств: в США традиційно основною вимогою є страхування від кредитних ризиків, тоді як в Європі – кредитування.

Активний розвиток факторингу в Європі розпочався в 60-х роках минулого сторіччя у зв'язку з необхідністю надання фінансування вітчизняним компаніям на внутрішньому ринку та надання фінансування і захисту від кредитних ризиків на зовнішньому. На початку факторинг надавався виключно з правом регресу. Для фактора відсутність витрат, пов'язаних з страхуванням кредитних ризиків і необхідним для цього збором інформації про покупця, переважала невеликий додатковий дохід, який він міг би мати від впровадження даної послуги. З боку постачальника необхідність послуги захисту від поганих боргів була незначною, адже на той час широко використовувалось страхування кредитних ризиків, запроваджене на багато років раніше.

Пізніше, багато факторів запровадили послугу безрегресного факторингу, що було пов'язано з їх розвитком та необхідністю збирати

інформацію про ринок, а також більшою схвильованістю серед постачальників щодо платоспроможності дебіторів у зв'язку зі зростанням рівня банкрутств. Хоча страхування кредитних ризиків залишалось досить популярним, запровадження факторами комбінованого сервісу фінансування та захисту від кредитних ризиків робило їх більш конкурентоспроможними.

1.2. Сутність та класифікація факторингових операцій

Факторинг сьогодні є однією з найперспективніших та динамічно зростаючих фінансових послуг, яка, незважаючи на високу актуальність та стрімкий розвиток, залишається поза межами уваги вітчизняних дослідників. Тому важливим є не лише виявлення його сутності та видів, а й окреслення підходів до його визначення, адже значення поняття «факторинг», як і сама послуга, протягом довгого часу змінювалось і еволюціонувало. В сучасному вигляді факторинг почав використовуватися зовсім нещодавно, внаслідок чого ще й досі існує недостатнє розуміння як суті факторингових операцій так і терміну «факторинг».

Серед небагатьох українських вчених, які займалися дослідженням підходів до визначення терміну «факторинг», історії його виникнення та економічної сутності, потрібно виділити Ю. Попова, В. Смачило, О. Остафія, Є. Склепового. [93, 102, 68, 101]. Слід також відзначити іноземних вчених, що досліджували питання факторингу: Б. Гап, У. Томас, М. Форман, Дж. Гилберт, Ф. Селінджер, М. Бікерс, Ф. Салінберг, А. Івасенко, Є. Голікова тощо [145, 204, 162, 195, 146, 36, 15].

Сформулювати загальне визначення факторингу досить непросто, оскільки форми надання факторингових послуг можуть суттєво відрізнитися в різних країнах і, крім того, залежати від типу факторингових компаній. Важко порівняти факторинг в Швейцарії або в Ліхтенштейні з факторингом в Німеччині чи Франції. Адже на формування ринку факторингових послуг впливає дуже багато різних унікальних для кожної країни чинників, які не тільки визначають розвиток факторингу, але й впливають на розуміння його сутності як фінансової послуги.

На практиці поняття факторингу охоплює досить багато видів діяльності і далеко не завжди використовується відповідно до ситуації. Воно включає як

респектабельні операції, так і ті, що виглядають досить сумнівними та потрапляють в категорію «вибивання боргу» [8].

Аналіз практики різних країн свідчить про те, що поняття факторингу є досить широким. Власне кажучи, під договором факторингу можуть розумітися абсолютно різні, з правової точки зору, договори.

Так, наприклад, англійські економісти М. Форман, Дж. Гілберт та Ф. Селінджер [162, 196] визначають «справжній» факторинг як відкриту угоду про повне обслуговування, яка включає фінансування, страхування кредитних ризиків, стягнення боргів та інші послуги без права регресу. Інші види факторингу, на їх думку, є лише його викривленнями та, насправді, не можуть вважатися факторингом.

В той же час інший англійський економіст – М. Байкерс визначає факторинг як довгострокову угоду між факторинговою компанією та постачальником, який продає свої товари на умовах товарного кредиту, в якій фактор зобов'язується купувати рахунки до отримання і додатково в залежності від угоди надавати такі послуги як ведення книги дебіторів та адміністрування дебіторської заборгованості, інкасація боргів, захист від втрат при наявності поганих боргів, що можуть виникнути при банкрутстві покупців [146].

Одна з найбільших факторингових асоціацій в світі FCI визначає факторинг як повний фінансовий пакет, що поєднує фінансування обігового капіталу з захистом від кредитних ризиків, веденням бухгалтерії та колекторськими послугами. Дана послуга надається згідно угоди між постачальником та фактором. За угодою, фактор купує дебіторську заборгованість продавця, зазвичай без регресу, та бере на себе відповідальність за перевірку фінансового стану дебітора [72].

В загальних правилах міжнародного факторингу IFG факторинговою угодою вважається угода, згідно якої відбувається відступлення дебіторської заборгованості для отримання фінансування або без такого з однією з наступних цілей: управління та облік дебіторської заборгованості, збір дебіторської заборгованості, покриття ризику. Відступлення дебіторської заборгованості при наявності хоча б двох з вищевказаних елементів вже класифікується як факторинг [164].

Іспанський вчений Мануель Педрейра визначає факторинг як відступлення спеціалізованої фінансової компанії – посереднику (фактору) прав стягнення з клієнтів постачальника обумовленої згідно факторингової угоди суми та прийняття на себе ризику несплати покупцем (залежно від угоди) в обмін на отримання фактором винагороди [180].

Словник сучасної економіки Макміллана визначає факторинг як метод позбутися торговельних боргів шляхом продажу цих боргів фінансовому інституту [155].

Згідно підручника російського економіста І. Балабанова, факторинг – це різновид торговельно-комісійної операції, пов'язаної з кредитуванням оборотних коштів. Факторинг являє собою інкасування дебіторської заборгованості покупця та є специфічним різновидом короткострокового кредитування та посередницької діяльності [3].

Факторинг – комплекс послуг з авансування та інкасування дебіторської заборгованості з можливим наступним інформаційним, страховим, бухгалтерським, консалтинговим та юридичним супроводженням клієнта [31, с.276].

Український вчений Т. Басюк дає наступне визначення факторингу – «система фінансування, за умовами якої підприємство – постачальник продукції перевідступає короткострокові вимоги за торговельними операціями банківській установі (факторинговій компанії)» [5]. Т. Косова та О. Циганов

вважають, що факторинг – це операція, яка поєднує у собі низку посередницько-комісійних послуг з кредитуванням оборотного капіталу суб'єкта господарювання [42, с. 230].

Інший вітчизняний економіст О. Остафіль вважає, що суть факторингу – це перевідступлення боргових прав підприємства іншому суб'єктові, який гарантує платіж, звільняє постачальника від необхідності брати додаткові кредити в банку [68].

Слід сказати, що розглянуті вище різні підходи до визначення поняття «факторинг» дають змогу зробити висновок, що немає чіткого визначення даної фінансової послуги. Міжнародним інститутом з уніфікації приватного права UNIDROIT було розроблено рекомендоване визначення поняття факторингу, згідно якого, операція визнається факторинговою в тому разі, якщо вона відповідає як мінімум двом з чотирьох ознак:

- наявність кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог;
- ведення бухгалтерського обліку постачальника;
- інкасація його заборгованості;
- захист від неплатоспроможності боржників [200].

Але слід зазначити, що дане визначення стосується лише міжнародного факторингу, щодо внутрішнього факторингу, то він ще й досі не має чіткого визначення і регулюється згідно внутрішнього законодавства та торговельних звичаїв окремої країни.

Розробка універсального визначення, на думку автора, є неможливою, адже факторинг включає в себе ряд супровідних фінансових послуг, які можуть змінюватись в залежності до вимог ринку та змін законодавства.

В той же час, виділивши та проаналізувавши вищезазначені підходи до визначення факторингу, автор вважає за доцільне надати найбільш повне на його думку визначення:

Факторинг – процес перевідступлення банку або факторинговій компанії неоплачених боргових зобов'язань, які виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту та супроводжуються елементами юридичного, страхового, інформаційного та бухгалтерського обслуговування постачальника.

Слід зазначити, що при відсутності в договорі умови про фінансування під відступлення грошової вимоги, а також спеціального суб'єкта (банка-фактора або фінансової установи) має місце не факторинг, а цесія.

Адже, на відміну від цесії, у договорі факторингу обов'язковою стороною є фінансовий агент (фактор), яким в нашій країні може бути лише банк чи фінансова установа. В цесії кредитором може бути будь-який господарюючий суб'єкт. Крім того, предметом договору факторингу є не просто відступлення права грошової вимоги, а відступлення такого права з умовою про обов'язкове фінансування, під таке відступлення права вимоги (звичайна цесія такої умови не передбачає). Ще однією відмінністю є те, що для факторинга відступлення права грошової вимоги є лише частиною договору [113].

Факторинг включає в себе перевірку якості дебіторської заборгованості, надання наперед грошових коштів та утримування їх частини до повного погашення заборгованості. Факторингова компанія проводить перевірку щодо існування у іншого кредитора права накладення арешту на майно боржника [151, с. 106].

Фінансування поставок товару за факторинговою схемою передбачає, що після отримання документів, що підтверджують поставку товарів або вартість наданих послуг (накладні, рахунки фактури, довіреності) фактор (згідно законодавства нашої країни – банк або небанківська фінансова установа) виплачує своєму клієнтові від 60 до 90% суми платежу. Решту суми банк або фінансова компанія тимчасово утримує у зв'язку з прийняттям на

себе ризику непогашення боргу. Боржник (дебітор) одержує письмове повідомлення про відступлення права грошової вимоги та банківські реквізити для проведення оплати. По закінченню терміну відстрочки платежу, покупець сплачує отриманий товар шляхом переводу грошових коштів на рахунок факторингової компанії. Після цього фактор перераховує постачальнику різницю між сумою виконаної вимоги та перерахованим фінансуванням за мінусом комісії (рис. 1.2.).

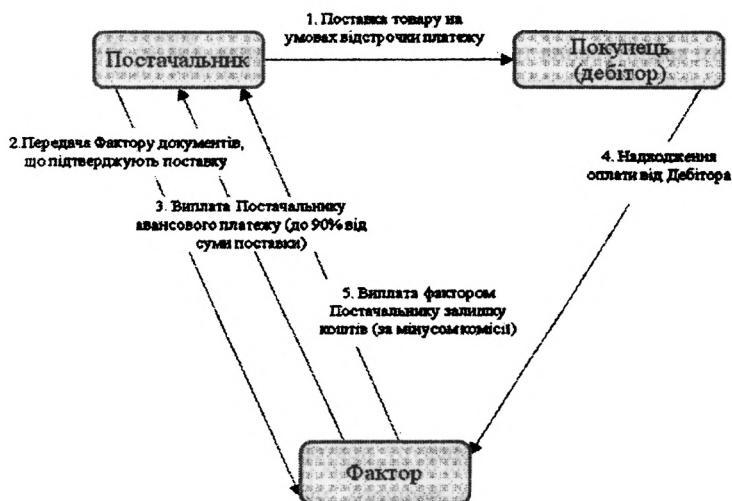


Рис. 1.2. Схема факторингової операції [джерело: <http://www.vab.ua>]

В умовах, коли для успішної роботи та розвитку на ринку кожна компанія потребує фінансових ресурсів та ефективного захисту від ризиків, особливо в торгових операціях МСБ, факторинг є сучасною гнучкою послугою, яка допомагає підприємцю залучити оборотні кошти під заборгованість дебітора [54]. Повноцінну заміну факторингу знайти важко, можливо тому, факторинг, особливо міжнародний, відноситься до найбільш швидкозростаючих послуг у світі [157, с. 227].

Хоча досить часто факторинг порівнюють з кредитом, факторинг і банківський кредит мають різну природу та забезпечують різні потреби постачальників. Кредит характеризується строковістю і видається на конкретний обумовлений в угоді термін. Крім того, процедура отримання кредиту орієнтована на успіхи компанії в минулому. Факторингове фінансування навпаки орієнтується на майбутні досягнення компанії і не потребує на відміну від кредиту застави. Фінансовий механізм факторингу надає постачальникам принципово нові можливості розвитку, адже на відміну від банківського кредитування та залучення власних коштів, він не обмежений певними сумами. Особливо важливий факторинг для бізнесу, що розвивається та постійно зіштовхується з нестачею оборотних коштів. Далеко не завжди проблему можна вирішити, звернувшись до банку за кредитом або до власників за позикою [104]. На думку автора, кредит є найбільш вигідним інструментом фінансування при одноразових угодах, приміром якщо мова йде про купівлю обладнання. Але розглядати кредит як спосіб поповнення обігових коштів за умов постійної діяльності постачальника на ринку невірно, адже кредит передбачає одноразове фінансування. Незважаючи на те, що банки заявляють про полегшену процедуру повторного кредитування, часто вона стає більш складною, ніж за першого звернення. Банк, що надає підприємству кредит, як правило, не цікавиться успіхами його діяльності. Це питання постає лише у випадку повторного звернення за кредитом або за умов несвоєчасної сплати. Фактор же напряму зацікавлений в розвитку діяльності компанії. Забезпечуючи клієнта окрім фінансування послугами ведення бухгалтерського обліку, фактор постійно отримує інформацію про дебіторську заборгованість клієнта та по суті допомагає існувати та розвиватися бізнесу.

Крім того, процедура оформлення кредиту є досить довгою, що часто неприйнятно при короткостроковому фінансуванні з відстрочкою платежу. Перевагою факторингу є суттєва економія часу, а якщо брати до уваги, що часовий лаг має чіткий матеріальний еквівалент, то економія виявляється ще

суттєвішою [49]. Більш детально відмінності між факторингом та кредитними продуктами вказані в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Порівняння факторингу з кредитними продуктами [джерело: складено автором за даними [174, с.78]]

| Факторинг | Кредит | Овердрафт |
|---|--|---|
| Погашення відбувається з грошей дебіторів | Повертається клієнтом | |
| Фінансування навіть для нових клієнтів надається достатньо швидко – протягом двох тижнів | Довготривала процедура оцінення позичальника та надання фінансування | Надається лише за наявності поточного рахунку в банку |
| Надається на строк відстрочки платежу (до 90 днів) | Надається на фіксований строк (обумовлений в уголі) | Надається на жорстко встановлений термін (як правило не перевищує 30 днів) |
| Не встановлюється розмір кредитного ліміту на компанію, за необхідності обсяг фінансування може збільшуватись | Чітко встановлений розмір кредитного ліміту | Розмір максимального фінансування встановлюється в залежності від річного обороту клієнта по розрахунковому рахунку |
| Видається в день поставки товару | Виплачується в строк вказаний в кредитному договорі | Строк дії договору за поновлювальною кредитною лінією не перевищує 3-6 місяців |
| Не вимагається перехід до Банку на розрахунково-касове обслуговування | Вимагається перехід до Банку на розрахунково-касове обслуговування | |
| Застава не потрібна | В більшості випадків надається під заставу | Необхідність підтримання певного обороту коштів по розрахунковому рахунку |

| Факторинг | Кредит | Овердрафт |
|--|--|---|
| Оплачується в день оплати дебітором товару | Виплачується в строк вказаний в кредитному договорі | Всі надходження автоматично списуються на погашення овердрафту та відсотків |
| Супроводжується додатковими послугами (інформаційне забезпечення, покриття ризиків, управління дебіторською заборгованістю тощо) | При кредитуванні крім надання коштів та РКО, інші послуги не надаються | При отриманні овердрафта крім надання коштів та РКО, інші послуги не надаються |
| Фінансування виплачується при наданні рахунку-фактури | Необхідність оформлення великої кількості документів | |
| Фінансування може бути використано для збільшення обсягів закупок | Кредит надається для покриття касових розривів або на визначені цілі | Овердрафт надається при відсутності або недостатній кількості грошей на розрахунковому рахунку. |

Використовуючи факторингові схеми, підприємства не відволікають кошти у дебіторську заборгованість, 80-90% якої припадає на розрахунки з покупцями [5], а спрямовують їх на збільшення обсягу продажу та асортименту товарів. Постачальник отримує можливість планувати свої фінансові потоки незалежно від платіжної дисципліни покупців.

Факторинг забезпечує підприємства реальними грошовими засобами, дозволяючи сконцентруватися на основній виробничій діяльності. Крім того, він сприяє прискоренню обороту капіталу, збільшенню його продуктивності та дохідності. Окрім фінансування, фактор покриває значну частину ризиків постачальника: валютні, кредитні, ліквідні та процентні. Компанії, що мають валютну виручку, можуть відразу конвертувати отриманий авансовий платіж на оплату валютного контракту. У випадку різкої зміни ринкової вартості ресурсів, зростання кредитних ставок призводить до додаткового навантаження на товар постачальника, зменшуючи його

конкурентоспроможність. За умов факторингового фінансування, фактор, як правило, гарантує незмінність вартості обслуговування протягом певного часу. Окремої уваги заслуговує адміністрування дебіторської заборгованості клієнта. Фактор на постійній основі надає постачальнику звіти по стану дебіторської заборгованості, статистиці платежів дебіторів, постачаннях за певний період, перерахунку сум фінансування тощо. Деякі фінансові установи надають постачальнику програмне забезпечення, що дозволяє управляти інформаційними потоками між фактором і клієнтом [27].

За факторинговими схемами в світі працюють, головним чином, підприємства легкої промисловості: харчової, друкарської, фармацевтичної, сільськогосподарської тощо. Особливо він вигідний для підприємств малого та середнього бізнесу, які розвиваються швидкими темпами і мають дефіцит обігових коштів. Варто зазначити, що проблема залучення обігових коштів, які постійно необхідні компаніям для купівлі сировини, розрахунку з дебіторами, розв'язання неочікуваних короткострокових проблем, в періоди сезонних піків та спадів виробництва, є однією з найбільш важливих в діяльності підприємства. Методів фінансування для їх поповнення може бути декілька: власний капітал, овердрафт, факторинг, торговий кредит, підтримка уряду [140, с. 92]. В табл. 1.2 наведені плюси і мінуси факторингу як джерела поповнення оборотних коштів підприємства порівняно з іншими методами. З цієї таблиці бачимо, що для цілей поповнення оборотних коштів факторинг є найвигіднішим засобом.

Порівняння різних джерел поповнення оборотних коштів підприємств
[джерело: складено автором]

| | Власні кошти | Товарний кредит | Факторинг | Овердрафт | Кредит банку |
|--|--------------|-----------------|-----------|-----------|--------------|
| Доступність | так | так | так | так | ні |
| Обмеження по сумі | так | так | ні | так | так |
| Необхідність застави | ні | ні | ні | ні | так |
| Необхідність повернення | ні | так | ні | так | так |
| Обмеження за терміном використання | ні | так | ні | так | так |
| Оперативність залучення | так | ні | так | так | ні |
| Необхідність оплати за користування коштами | ні | ні | так | так | так |

Перевагами факторингу для постачальника є:

- отримання додаткового фінансування;
- зростання ліквідності;
- економія обігового капіталу;
- збільшення товарообігу та отримання додаткового прибутку від збільшення обсягу продажу;
- спрощення планування грошового обігу;
- отримання конкурентних переваг на ринку, захист від втрати клієнтів унаслідок неможливості підтримання достатнього рівня асортименту у разі недостатності оборотних коштів та надання конкурентних термінів відстрочки платежу;
- зростання рентабельності та прибутку;

- захист від втрат у разі неоплати / несвоечасної оплати боргу дебіторами;
- економія на витратах на банківське кредитування (витрати на оформлення кредиту та застави, проценти, витрати на мобілізацію коштів на погашення заборгованості за кредитом);
- захист від валютних ризиків;
- покращення фінансового планування;
- покращення розрахунків з покупцями;
- захист від втрат, пов'язаних з відсутністю або недостатністю неупередженого контролю за продажами та платежами.

Для покупця переваги факторингу не настільки очевидні, але варто навести деякі з них:

- більш вигідні умови оплати, які не потребують відволікання грошових коштів у разі передоплати;
- отримання відстрочки платежу, адже вона могла не надаватися постачальником через недостатність оборотних коштів або високий рівень ризику, а якщо надавалася – можливість збільшення її строку;
- збільшення купівельної спроможності;
- отримання знижок та пільгових цін за рахунок покращення платоспроможності постачальника;
- розширення асортименту товарів/послуг, що дозволяє отримати конкурентні переваги на ринку та призводить до зростання продаж та прибутків.

Факторинг дозволяє багатьом компаніям вирватися уперед [111], разом з тим не кожне підприємство може скористатися перевагами факторингу. Так, як правило, за факторинговою схемою не обслуговуються: будівельні компанії, що працюють з субпідрядниками; підприємства, що реалізують

продукцію на умовах післяпродажного обслуговування; що практикують бартерні угоди; підприємства, що укладають з клієнтами довгострокові контракти та оплачують рахунки по завершенню певних етапів робіт; підприємства, що виробляють вузькоспеціалізовану продукцію; підприємства з великою кількістю дебіторів, заборгованість яких виражається незначною сумою; фірми, що займаються спекулятивним бізнесом [4, 39].

Підписуючи угоду, варто також враховувати різні види факторингу. В залежності від країни та потреб ринку фактори розробляють різноманітні продукти. Так, наприклад, за повнотою надання послуг факторинг поділяється на повний та частковий, за ступенем прийняття ризику – на факторинг з правом регресу та без права регресу. Безрегресний факторинг як правило пропонується за тими угодами, де в якості дебіторів виступають клієнти банку чи великі компанії (в нашій країні, наприклад, «Метро» чи «Ашан»). Детальну класифікацію факторингових операцій за різними ознаками подано в табл. 1.3.

За повнотою надання послуг факторинг поділяється на повний та частковий. Повне факторингове обслуговування крім суто факторингових послуг супроводжується елементами юридичного, страхового, інформаційного та бухгалтерського обслуговування постачальника. Частковий факторинг - це оплата фактором лише рахунків-фактур постачальника.

Клієнт, перейшовши на повний факторинг, може залишити собі лише виробничі функції, істотно скоротивши власний штат службовців, що сприяє зниженню витрат на виробництво і збут продукції, проте при цьому виникає значний ризик залежності від фактора, адже такі відносини призводять до повного контролю підприємства фактором, підпорядкуванню його своєму впливу та контролю.

Таблиця 1.3

Класифікація факторингових операцій [джерело: складено автором]

| | Ознаки | Види факторингу | Пояснення |
|----|---|---|---|
| 1. | Повнота надання послуг | Повний | Крім фінансування супроводжується елементами юридичного, страхового, інформаційного та бухгалтерського обслуговування постачальника |
| | | Частковий | Оплата фактором лише рахунків-фактур постачальника |
| 2. | Місцезнаходження суб'єктів | Внутрішній | Постачальник і покупець за договором купівлі-продажу знаходяться у межах однієї країни |
| | | Міжнародний – Двофакторна модель – Прямий експортний – Прямий імпорتنний – Бек-ту-бек | Постачальник і покупець є резидентами різних країн |
| 3. | Повідомлення дебіторів | Відкритий | Боржника повідомляють про переуступлення права вимоги факторинговій компанії |
| | | Закритий | Боржника не повідомляють про право переуступлення грошових вимог |
| 4. | За ступенем прийняття ризику | З правом регресу (змішаний) | Кредитний ризик несе постачальник |
| | | Без права регресу (чистий) | Ризик несплати з боку дебіторів повністю покладається на факторингову компанію |
| 5. | Порядок оплати розрахункових документів постачальника | Фінансування у формі попередньої оплати | Постачальник авансується в розмірі фіксованого відсотку від суми боргових зобов'язань |
| | | Оплата вимог на визначену дату (FMC) | Фактор здійснює оплату на визначену дату |

| | Ознаки | Види факторингу | Пояснення |
|----|--|---|---|
| 6. | Кількість переуступлених боргів | Повний за кількістю переуступлених боргів | Переуступка всіх боргових вимог по мірі їх надходження |
| | | Факультативний | Переуступка частини боргів, як правило, боргів певних дебіторів |
| 7. | Канали надання інформації, технологія обслуговування | Традиційний | Надання інформації щодо факторингового обслуговування та ведення документообігу традиційним способом (паперові носії) |
| | | Е-факторинг | Забезпечення необхідною інформацією щодо факторингового обслуговування в режимі online |
| 8. | Ініціатор підписання договору факторингу | Класичний | Ініціатором підписання договору є постачальник |
| | | Реверсивний | Ініціатором підписання договору є покупець. Відповідно ризики, пов'язані з неплатоспроможністю покупця та виплата премії фактору перекладаються з постачальника на покупця |
| 9. | За здійсненням управління дебіторською заборгованістю та отриманням платежів | Традиційний | Фактор здійснює управління дебіторською заборгованістю |
| | | Агентський | Клієнт в якості агента самостійно здійснює адміністративне управління дебіторською заборгованістю для фактора. Постачальник також виступає як агент фактора при отриманні платежів [196]. |

В США набув поширення такий підвид повного факторингу як роздрібнений факторинг, коли компанія перевідступає боргові вимоги не одній фактор-фірмі, а декільком. Такий факторинг, як правило, використовується

великими фірмами і здійснюється по географічних регіонах, за групами товарів.

В залежності від країни, де знаходяться учасники факторингової угоди, факторинг поділяється на внутрішній та міжнародний. Якщо сторони за договором купівлі-продажу знаходяться у межах однієї країни, факторинг називається внутрішнім. В операціях внутрішнього факторингу зазвичай беруть участь три сторони: постачальник, покупець і фактор.

Якщо ж постачальник і покупець є резидентами різних країн, факторинг називається міжнародним. Міжнародний факторинг є одним зі способів уникнення продавцем високого рівня ризиковості [150, с. 510].

В міжнародній торгівлі використовується моделі міжнародного факторингу, що розглянуті автором нижче:

I. Двофакторна модель (рис. 1.3).

Така модель факторингу передбачає двох посередників між експортером та імпортером – факторингової компанії в країні експортера та факторингової компанії в країні імпортера. Такий факторинг називають ще непрямим міжнародним факторингом [105].

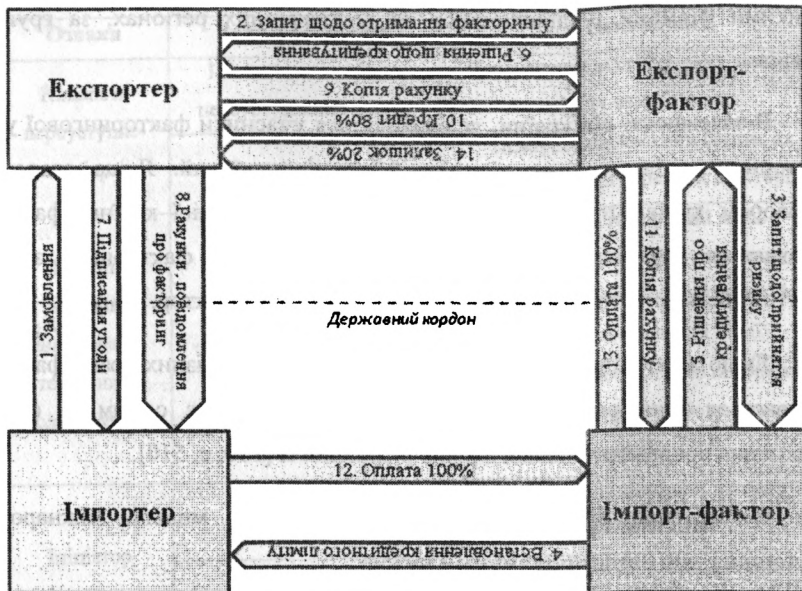


Рис. 1.3. Двофакторна модель [джерело: складено автором]

1. Імпорт-фактор має намір купити товар у експортера.
2. Експортер звертається до експорт-фактора стосовно отримання факторингового фінансування.
3. Експорт-фактор у свою чергу робить запит імпортер-фактору щодо прийняття ризиків по певному імпортеру.
4. Імпортер-фактор перевіряє імпортера і встановлює ліміт фінансування.
5. Імпортер-фактор повідомляє експорт-фактора про рішення щодо надання фінансування та встановлений ліміт.
6. Експорт-фактор в свою чергу повідомляє експортера про рішення щодо фінансування.
7. Сторони (експортер і імпортер) підписують угоду.

8. Експортер направляє імпортеру рахунки-фактури, на яких міститься напис, що повідомляє імпортера про те, що він повинен зробити платіж на користь імпорт-фактору.
9. Копії (один з оригіналів) рахунків-фактур та транспортного документу направляються Експорт-фактору.
10. Експорт-фактор надає фінансування до 90 % від суми поставки за придбану дебіторську заборгованість.
11. Копія рахунку направляється експорт-фактором імпорт-фактору.
12. Імпортер сплачує імпорт-фактору повну суму.
13. Імпорт-фактор переводить платіж імпортера на користь Експорт-фактора, а в разі несплати імпортера, здійснює гарантійний платіж.
14. Експорт-фактор виплачує експортеру залишок коштів (20%), за мінусом комісій.

Двофакторна модель дозволяє розділити функції та ризики між імпорт-фактором, розташованим в країні імпортера, та експорт-фактором, що розташований в країні експортера. Головна ціль даної моделі - забезпечити максимальне фінансування та зменшити ризики.

Перевагою двофакторного факторингу є те, що для факторингової компанії, яка обслуговує імпортера, боргові зобов'язання є внутрішніми, що дозволяє імпорт-фактору отримувати повну та об'єктивну інформацію щодо платоспроможності імпортера. Особливих переваг дана модель набуває за умови торгівлі між країнами з різними культурами, економічними і правовими системами, оскільки нівелюються ризики, пов'язані з різницею в законодавстві, торгівельній практиці, стягненні дебіторської заборгованості.

Крім того, важливою перевагою міжнародного факторингу для експортера є майже повне уникнення валютного ризику, адже значна частина вартості проданого товару перераховується експортеру зразу після його

відвантаження. Як недолік двофакторної схеми слід відзначити високі витрати сторін.

Здійснення двофакторної моделі відбувається в декілька етапів.

На першому етапі експортер робить запит своєму експорт-фактору щодо отримання необхідної суми. Експорт-фактор просить у імпорт-фактора необхідний ліміт. Імпорт-фактор перевіряє імпортера та надає експорт-фактору гарантії. Після чого між експорт фактором і експортером підписується договір, згідно до якого відбувається продаж документів.

Після поставки товару експортер передає копію або один з оригіналів рахунків-фактур експорт-фактору, а той пересилає її імпорт-фактору. Разом з товаром експортер направляє імпортеру рахунок з помітками про переуступлення, після чого відбувається фінансування до 90% повної суми експортера експорт-фактором.

Потім імпортер здійснює платіж імпорт-фактору, а той перераховує отриману суму експорт-фактору. Нарешті експорт-фактор перераховує експортеру недофінансовану частину вимог (від 10% до 30%) за мінусом комісії. Імпорт-фактор бере на себе ризики імпортера: перевіряє його платоспроможність, гарантує експорт-фактору оплату товару імпортером, а в разі несплати сплачує необхідну суму. Експорт-фактор бере на себе ризики, пов'язані з постачанням товарів експортером.

II. Прямий експортний факторинг.

Міжнародний факторинг може здійснюватись і без посередництва імпорт-фактору. За такої схеми фактор стикається з певними ризиками та складнощами в оцінці платоспроможності імпортера та стягненні дебіторської заборгованості. Тому така схема використовується у випадках, коли фактор географічно близький до імпортера або при фінансуванні «перевірених»

покупців. Для страхування кредитних ризиків можна звернутися до страхової компанії або заручитися гарантіями державної структури.

III. Прямий імпорнтний факторинг.

Така модель передбачає підписання угоди між імпорнт-фактором та експортером про купівлю імпорнт-фактором боргових вимог. Оскільки кредитування експортера в іноземній для фактора валюті є досить ризикованим, прямий імпорнтний факторинг зустрічається дуже рідко.

Подібна схема може використовуватись експортером за наявності експорту в одну-дві країни, адже в іншому разі більш зручним буде підписання однієї угоди з фактором своєї країни, ніж величезна кількість прямих угод з факторами різних країн.

IV. Бек-ту-бек (back-to-back, back 2 back).

Така модель є формою міжнародного факторингу, згідно якої імпорнт-фактор підписує угоду з покупцем в своїй країні для отримання більшої гарантії за борговими вимогами та спрощення погодження ним кредитного ризику в інтересах експорт-фактору в країні продавця [73]. Дана модель факторингу може бути як двофакторною так і однофакторною.

Двофакторна бек-ту-бек угода з'явилася на базі двофакторної моделі факторингу. Її відмінністю є те, що експортер здійснює всі свої продажі до однієї країни через дистриб'ютора. [194, ст. 134]. Дуже часто дистриб'ютор є дочірньою фірмою або філіалом експортера. Результатом є те, що дистриб'ютор зазвичай вимагає значно більшу суму кредиту, ніж та, що може гарантуватись імпорнт-фактором в звичайних умовах. В більшості випадків імпорнт продукції клієнта є єдиним бізнесом дистриб'ютора. Складнощі з прийняттям імпортером на себе кредитного ризику нівелюються входженням у схему дистриб'ютора.

Типова угода відбувається в декілька етапів. Спочатку експорт-фактор підписує факторингову угоду з експортером, забезпечуючи його повним сервісом та домовляється з імпортом фактором про співпрацю. Імпортом-фактор підписує факторингову угоду з дистриб'ютором. Гарантії, надані імпортом-фактором експорт-фактору можуть бути надані на основі сальдо на рахунок дистриб'ютора або на основі погодження дистриб'ютором дебіторів.

Однофакторний бек-ту-бек факторинг відбувається без посередництва експорт-фактору. Угода підписується між імпортом-фактором та дистриб'ютором, який знаходиться в країні імпортом-фактору, і передбачає купівлю фактором боргових вимог постачальника. Постачальник може бути, а може й не бути в тій же країні, що і дистриб'ютор.

За ступенем інформованості дебіторів про факт переуступлення вимог розрізняють відкритий і закритий факторинг. При відкритому факторингу покупець проінформований про те, що в угоді бере участь третя особа – фактор та при виконанні своїх зобов'язань здійснює платежі на його рахунок.

При закритому факторингу покупця не інформують про наявність договору факторингового обслуговування і він продовжує здійснювати платежі на рахунок постачальника, який в свою чергу перенаправляє їх фактору.

Але варто зазначити, що згідно основного документу, який регулює міжнародні факторингові операції - Конвенції УНДРУА про міжнародний факторинг 1988 р. під факторинговим контрактом потрібно розуміти контракт, згідно до якого боржники повинні бути повідомлені про переуступлення права вимоги. Так, згідно даної конвенції, міжнародний факторинг не може бути закритим [200].

Інший міжнародно-правовий документ Конвенція Організації Об'єднаних Націй "Про уступку дебіторської заборгованості в міжнародній

торгівлі" 2001 р. не забороняє здійснювати відступлення прав без повідомлення боржника про таку уступку [201].

В залежності від того, на кого покладено ризик неплатежу, факторинг може поділятися на факторинг з регресом та факторинг без регресу. Такий факторинг можуть також називати змішаним та чистим. При факторингу з регресом (змішаному) кредитний ризик несе постачальник. Фактор не приймає ризик того, що третя особа виявиться неплатоспроможною. Якщо він не зможе реалізувати придбану вимогу, то буде мати право повернути її назад своєму клієнту. При чому, фактор може повернути постачальнику боргові вимоги на будь яку суму, що не були оплачені протягом певного часу (зазвичай 90 днів з встановленої дати платежу). В даному разі фактор бере на себе лише ризик ліквідності.

Якщо факторинг без регресу (чистий), ризик несплати з боку дебіторів повністю покладається на факторингову компанію. Відповідно, при чистому факторингу має місце купівля-продаж вимог при якій продавець відповідає лише за існування вимоги, але не за її виконання [10, с. 421].

Факторинг може бути класичним та реверсивним. При реверсивному факторингу ініціатором підписання угоди є покупець, тож відповідно всі ризики, пов'язані з неплатоспроможністю покупця та виплата премій фактору перекладаються з постачальника на покупця. В іншому схема руху товарних та грошових потоків практично не відрізняється від класичного факторингу. Даний вид факторингу використовується в ситуаціях, коли продавець займає лідируючу позицію на ринку або є постачальником ексклюзивної продукції. В такому випадку покупці стають залежними від постачальника, оскільки більшість з них можуть утримувати позиції на ринку саме завдяки наявності в їх асортименті ексклюзивних товарів. У компаній - покупців за таких умов практично немає можливості домовитися з постачальником про відстрочку платежу, а, отже, вони можуть застосовувати реверсивний факторинг.

Слід зазначити, що реверсивний факторинг може бути важливим джерелом фінансування обігового капіталу для компаній МСБ в країнах з обмеженим доступом до кредитної інформації. Він є найкращим інструментом фінансування в країнах з великою кількістю малих, ризикових постачальників, покупцями яких є великі міжнародні корпорації.

За ознакою дати надходження платежів факторинг можна поділити на фінансування у формі попередньої оплати та сплата вимог згідно певної дати. Існують різноманітні види отримання авансового платежу за факторингові послуги. Угоди, в яких, зокрема, містяться і умови надання попередньої оплати різняться від фактора до фактора. Проте, існує декілька стандартних моделей. Одним з випадків є виплата фактором постачальнику авансового платежу відразу після постачання товарів та надання документів, що підтверджують факт відвантаження товарів.

Багато факторів, що працюють без регресу, пропонують умови, за яких вони гарантують постачальнику оплату на визначену дату. Така угода називається угодою з фіксованим періодом платежу (Fixed Maturity Period (FMP)). Згідно цієї угоди, фактор зобов'язується сплатити постачальнику суму куплених дебіторських заборгованостей за мінусом комісії в не залежності від того, чи сплатив їх покупець [43, с. 92]. FMP розраховується фактором приблизно за бухгалтерськими звітами клієнта і визначає середню кількість днів, що необхідна покупцям для сплати своїх заборгованостей. Дана величина є неточною і зазвичай деякі покупці сплачують товари раніше цього строку, інші ж пізніше. Такий спосіб оплати має переваги як для постачальника, адже він точно знає дату надходження платежу так і для фактора, якому таким чином зручно планувати свої грошові потоки.

Середній строк оплати дебіторської заборгованості в деяких випадках визначити неможливо. Наприклад, якщо діяльність компанії носить сезонний характер або постачальник продає товари покупцям на різних платіжних

умовах. В такому випадку фактор може запропонувати оплату «pay as paid», тобто постачальник отримує гроші від фактора тоді, коли вони надходять відповідно фактору від покупця. Для постачальників, що відчують недостатність оборотних коштів і зацікавлені в факторингу, перш за все, як інструменту фінансування подібна схема не підходить.

Слід сказати, що поділ факторингових послуг в різних країнах відбувається за різними критеріями і, відповідно, один і той самий вид факторингу може мати різні назви в залежності від країни.

В міжнародній практиці факторинг може розглядатися як звичайне фінансування дебіторської заборгованості без надання додаткових послуг, так званий *invoice discounting* (інвойс дискаунтинг) або як повний набір послуг фінансування та адміністрування дебіторської заборгованості - *full factoring* (повний факторинг). Зазвичай інвойс дискаунтинг значно дешевше, ніж класичний (повний) факторинг. Це пояснюється як відсутністю послуг адміністрування дебіторської заборгованості, так і тим, що таким видом фінансування зазвичай користуються компанії з великим торговим оборотом, що дає їм змогу домовитися з фактором про зниження ціни [149, с. 156]. Відмінність між факторингом та інвойс дискаунтингом також полягає в тому, що за факторингом борг продається, а за інвойс дискаунтингом закладається в якості забезпечення [192].

Економісти користуються терміном фінансування операцій під дебіторську заборгованість (*asset based finance*), який включає в себе факторинг, інвойс дискаунтинг та кредит під заставу дебіторської заборгованості (*asset based lending*). Всі ці послуги базуються на фінансуванні в обмін на ряд корпоративних активів, включаючи дебіторську заборгованість, акції, врожай, обладнання, власність та, інколи, інтелектуальну власність та бренд (різниця між ними розглянута в табл. 1.4).

Відмінності між продуктами фінансування під дебіторську
заборгованість [78]

| | Факторинг | Інвойс дискаунтинг | Кредит під заставу дебіторської заборгованості |
|--------------|--|--|--|
| Продукт | <ul style="list-style-type: none"> - Фінансування в обмін на дебіторську заборгованість - Повний контроль кредитних послуг з або без захисту від поганих боргів - Управлінська інформація | <ul style="list-style-type: none"> - Фінансування в обмін на дебіторську заборгованість - 3 або без захисту від поганих боргів - Управлінська інформація - Може бути розкритий або нерозкритий | <ul style="list-style-type: none"> - Фінансування в обмін на ряд корпоративних активів включаючи дебіторську заборгованість, акції, врожай, обладнання, власність та готівкові позики - Управлінська інформація - Може бути розкритий або нерозкритий |
| Споживачі | <ul style="list-style-type: none"> - Новостворені підприємства, МСБ, невеликі компанії, включаючи окремих торговців та партнерів | <ul style="list-style-type: none"> - МСБ та більші компанії з відпрацьованим процесом збору боргів | <ul style="list-style-type: none"> - Фінансово розвинені, мультинаціональні, інколи глобальні компанії, корпорації |
| Застосування | <ul style="list-style-type: none"> - Покращити кешфлору - Забезпечити аутсорсинг кредитного контролю - Отримувати гнучке фінансування, яке б зростало разом з бізнесом | <ul style="list-style-type: none"> - Покращити кешфлору - Отримувати гнучке фінансування, яке б зростало разом з бізнесом | <ul style="list-style-type: none"> - Забезпечити кешфлору, необхідний для досягнення стратегічних цілей, рефінансування або швидкої експансії - Отримувати гнучке фінансування, яке б зростало разом з бізнесом |

За даними FCI, в світі переважає факторинг без регресу (37%), на другому місці факторинг з регресом (31%) і на третьому – інвойс дискаунтинг (27%). Колекторські послуги за обсягами обороту на останньому місці і складають близько 5% (табл.1.5). При чому за 2010 рік порівняно з попереднім

значно збільшилися обсяги факторингу з регресом (на 47,69). Факторинг без регресу зріс на 16,81%. Послуги колекшн зменшилися на 1,73%.

В окремих країнах структура факторингових операцій різниться через законодавчі норми, особливості платіжної дисципліни та торгівельні традиції. Так, наприклад, в Німеччині переважає інвойс-дискаунтинг та факторинг без регресу, адже для надання послуги факторингу з регресом необхідна банківська ліцензія. В Великобританії, де немає подібних обмежень, провідні позиції займає інвойс-дискаунтинг та факторинг з регресом.

Таблиця 1.5

Світовий обсяг операцій (в млн. євро) [72]

| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | Збільшення |
|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------------|
| | | | | | | | | 2009/2010 |
| Інвойс дискаунтинг | 97,5 | 160,1 | 193,8 | 219,9 | 206,9 | 197,9 | 204,5 | 3,3 |
| Факторинг з регресом | 89,8 | 116,6 | 139,9 | 168,7 | 167,9 | 159,0 | 234,9 | 47,69 |
| Факторинг без регресу | 191,5 | 232,7 | 247,8 | 237,6 | 243,4 | 242,4 | 283,2 | 16,81 |
| Колекшн | 15,5 | 13,1 | 12,6 | 13,9 | 25,9 | 23,8 | 23,4 | -1,73 |
| Всього | 394,4 | 522,6 | 594,2 | 640,1 | 644,1 | 623,2 | 746,0 | 19,69 |

Великі факторингові компанії намагаються якомога більше звузити свою діяльність. Вони обмежують надання факторингових послуг як за галузями, так і за видами. Лідери ринку формують моделі розвитку і вводять нові продукти, які потім наслідують молоді компанії.

1.3. Роль міжнародного факторингу в структурі ринку фінансових послуг

Особливістю міжнародного факторингу в більшості випадків є його відкритість, а також відсутність права регресу. Останнє обумовлено, головним чином, тим, що основою міжнародного факторингового обслуговування є першочергово захист від ризиків, а не фінансування, як у внутрішньому факторингу. Обслуговування всього товарообігу, яке передбачається при внутрішньому факторингу, в міжнародному зустрічається не так часто, адже фактори, головним чином, спеціалізуються на певних країнах або ринках певної продукції. Також суттєвою його відмінністю від внутрішнього аналогу є орієнтація на експортерів, які вперше виходять на міжнародні ринки або мають досить малий досвід роботи на них. Тобто міжнародний факторинг не передбачає наявності довготривалих зв'язків з покупцями. На відміну від внутрішнього факторингу, міжнародний передбачає фінансування торгових відносин, які ще не склалися, тобто з високим ризиком несплати.

Слід відмітити, що здійснення міжнародного факторингу супроводжується великою кількістю ризиків не лише локальних, пов'язаних з діяльністю клієнта, але й ризиків на рівні держави, що залежать від політики та економічної ситуації в країні дебітора. На рис. 1.4 надано класифікацію ризиків в міжнародному факторингу.

В залежності від моделей міжнародного факторингу, які були розглянуті в попередній главі, є ще декілька суттєвих відмінностей між міжнародним та внутрішнім факторингом. В двофакторній моделі це, перш за все, розподіл ризиків між експорт-фактором та імпорт-фактором, а також необхідність їх тісної взаємодії, адже від цього напряму залежить якість факторингових послуг. Якщо мова йде про пряму експортну модель, для фактора значно збільшуються ризики оцінки платоспроможності імпортера та стягнення з

нього дебіторської заборгованості. В прямій імпорتنій моделі для фактора зростають валютні ризики. Більш детально відмінності розглянуті в табл. 1.6.



Рис. 1.4. Класифікація ризиків, що виникають при здійсненні міжнародного факторингу [джерело: складено автором]

Зазвичай, вартість міжнародного факторингу вища за вартість внутрішнього, що обумовлено в двофакторній моделі участю двох факторингових компаній, а в прямому факторингу вищими ризиками для фактора.

Варто відзначити, що міжнародний факторинг у світі зростає значно швидшими темпами ніж внутрішній. Хоча частка міжнародного факторингу у 2010 році складала лише 14,9% від обсягу всіх факторингових операцій, протягом останніх років, як видно з табл. 1.7, у процентному відношенні до

всіх факторингових операцій він зростає, тоді як внутрішній факторинг зменшувався.

Таблиця 1.6

Відмінності між внутрішнім та міжнародним факторингом

[джерело: складено автором]

| Внутрішній | Міжнародний |
|--|--|
| Діяльність регулюється правовими нормами однієї країни | Діяльність регулюється правовими нормами двох країн та міжнародними правовими нормами |
| Товарообіг клієнта фактор обслуговує в національній валюті | Фактор може обслуговувати товарообіг клієнта в декількох валютах. Як правило, фінансування надається в валюті інвойсу |
| Факторинг як правило здійснюється з правом регресу | Факторингові операції здійснюються без права регресу |
| При факторингу без регресу - кредитні ризики покладаються на факторингову компанію, а при факторингу з регресом – на клієнта | Ризики розподіляються в залежності від моделі факторингу. При двофакторній моделі кредитні ризики розподіляються між імпорт-фактором та експорт-фактором |
| Стягнення боргів покладається на фактора (факторинг без регресу) чи на клієнта (факторинг з регресом) | Стягнення боргів в двофакторній моделі покладено на імпорт – фактора |
| Якість послуг, які надаються клієнту залежить від одного фактора | В двофакторній моделі якість наданих клієнту послуг залежить від двох факторингових компаній, що призводить до необхідності постійної їх взаємодії |
| Всі сторони угоди знаходяться в одній країні, мають спільні торговельні звичаї, традиції, спільну мову | Взаємодія ускладнюється різними культурними та торговельними звичаями країн, різними мовами |
| Передбачає наявність довготривалих відносин та зв'язків постачальника з покупцями | Орієнтований на експортерів, які вперше виходять на зовнішні ринки або мають незначний досвід роботи |

Таблиця 1.7

Світовий оборот факторингу (в мільйонах євро) [72]

| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Внутрішній факторинг | 791 950 | 930 061 | 1 030 598 | 1 153 131 | 1 148 943 | 1 118 100 | 1 402 331 |
| Міжнародний факторинг | 68 265 | 86 486 | 103 690 | 145 996 | 176 168 | 165 459 | 245 898 |
| Всього операцій факторингу | 860 215 | 1 016 547 | 1 134 288 | 1 299 127 | 1 325 111 | 1 283 559 | 1 648 229 |
| % міжнародного факторингу у факторингових операціях | 7,9 % | 8,5 % | 9,1 % | 11,2 % | 13,3 % | 12,9 % | 14,9% |
| % внутрішнього факторингу у факторингових операціях | 92,1 % | 91,5 % | 90,9 % | 88,8 % | 86,7 % | 87,1 % | 85,1% |

Наразі перевагами міжнародного факторингу може скористатись компанія фактично будь-якої сфери бізнесу. Проте, найбільше даний інструмент використовується в текстильній галузі та виготовленні одягу, фірми з виробництва індустриального та сільськогосподарського обладнання, офісної техніки, електроніки все частіше і частіше застосовують факторинг для фінансування своєї діяльності. Адже одним з найбільш актуальних питань для підприємств, що стрімко розвиваються, є питання зростання продаж та збереження при цьому рівня прибутковості. Для компаній-експортерів це завдання ускладнюється тим, що їм доводиться шукати нові ринки збуту в інших країнах, що призводить до зростання ризиків. Як правило, експортер намагається отримати від імпортера певні гарантії, наприклад, передплату. Можуть також використовуватися банківські гарантії, акредитиви чи інші фінансові інструменти.

Значимо, що фінансування торгівлі може здійснюватися експортером, як, наприклад, відстрочка платежу або договір консигнації (імпортер бере на себе зобов'язання протягом певного часу реалізувати товар і сплатити вартість власникові), імпортером, при сплаті авансу або за умов поетапної оплати та третьою стороною. До форм фінансування, що надаються третьою стороною, зазвичай, банком чи фінансовою компанією, належить і факторинг. На думку автора, для кращого розуміння суті факторингових операцій слід розглянути переваги та недоліки міжнародного факторингу порівняно з іншими фінансовими інструментами, які пропонуються сьогодні на ринку для фінансування торгівельної діяльності: овердрафт, кредит та кредитна лінія, операції товарного РЕПО, переказний вексель, кредит під заставу дебіторської заборгованості, торговий/банківський акцепт, акредитив, форфейтинг та зустрічна торгівля.

Незважаючи на те, що на ринку існує велика кількість кредитних інструментів фінансування торгівельної діяльності, більшість компаній використовують відстрочку платежу, яка надається постачальниками покупцям. Нерідко думка про ефективність використання такого способу кредитування виявляється помилковою. Адже при наданні постачальниками відстрочки платежу в договорі, як правило, явно не вказується скільки ця послуга буде коштувати покупцю. Зазвичай, в угоді, що передбачає відстрочку платежу, зустрічається формулювання про зниження ціни товару при оплаті в день відвантаження покупцю, так звана знижка, яка, по суті, і є оплатою за надання відстрочки. За бажання можна порахувати вартість такого кредиту порівняно з банківським кредитуванням або факторинговим обслуговуванням. Як правило, вона виявиться значно вищою, що пов'язано з тим, що кредитування для постачальника не є основним видом бізнесу, тому і оцінює його він як значно ризиковіший, ніж банки та фінансові компанії.

Популярним короткостроковим фінансовим інструментом також є овердрафт, який в короткі строки дозволяє компанії отримати грошові кошти

[160 с. 14]. Цей інструмент активно використовується компаніями для придбання товарів та забезпечення поточної діяльності. Рішення про надання овердрафту приймається досить швидко, в середньому від 2 до 5 днів. Разом з тим, він має ряд суттєвих недоліків, як, наприклад, висока відсоткова ставка, низькі ліміти кредитування, необхідність підтримання обороту коштів на поточному рахунку, а також існування у компанії позитивної кредитної історії, ділової репутації та її місце на ринку. Перш за все, овердрафт є інструментом покриття непередбачуваних касових розривів, і використовувати його для збільшення обсягів закупок, на думку автора, неефективно.

Переваги овердрафту і кредиту поєднує в собі кредитна лінія, за якою надається цільове кредитування на значно довший термін. Найбільшими мінусами є необхідність надання застави та довготермінова банківська процедура прийняття рішення, а головною перевагою порівняно з кредитом – можливість залучати кошти по мірі необхідності. Більш детально автором було розглянуто плюси і мінуси овердрафту, кредиту і факторингу в табл. 1.1.

Торгівельні компанії, що проводять операції з високоліквідними групами товарів, можуть застосовувати операції товарного РЕПО, тобто операції зворотного викупу. Сутність такої операції полягає у тому, що торгівельна компанія продає банку або іншій компанії товари чи цінні папери і зобов'язується викупити їх через певний проміжок часу, але вже за вищою ціною. В угодах РЕПО зазвичай вказуються два види товарів: цінні папери або товари біржової групи, як, наприклад, кава, зерно, метал тощо. Плюсами є відсутність оформлення забезпечення та передача права власності на товари чи цінні папери кредитору, який в разі несплати може їх продати. Завдяки цьому операції РЕПО доступні всім позичальникам, навіть компаніям зі значною заборгованістю, які не можуть отримати кредит. Зазвичай, такі угоди підписуються на строк від декількох годин до місяця по цінним паперам і на три – чотири місяці по товарам.

До переваг даної схеми фінансування можна віднести швидкість отримання фінансування, відсутність у торговельної компанії на балансі кредитів, низький дисконт та можливість дострокового погашення заборгованості. Недоліками операцій товарного РЕПО є складний документообіг та неможливість продавати закладений товар до його викупу у кредитора.

Ефективною і розповсюдженою формою платежу є переказний вексель (фінансовий документ, що виставляється і підписується кредитором та являє собою його безперечний письмовий наказ боржнику заплатити векселетримачу вказану грошову суму по пред'явленню даного документу або в обумовлений термін) [127].

Фактично, сутність його полягає в тому, що експортер, підписуючи угоду про продаж товару в кредит, виставляє переказний вексель на імпортера. На відміну від простого, в переказному векселі беруть участь три особи. Переказний вексель вступає в силу тільки після його акцепту платником (трасантом), акцептант несе відповідальність за сплату векселя у встановлений строк [116, с. 252].

Головними перевагами банківського акцепту є надання гарантій оплати, внаслідок того, що банківський акцепт значно надійніший порівняно з заборгованістю покупця. Крім того, відсоткові ставки нижчі від звичайних кредитів та акредитиву, адже банк не відволікає грошові кошти на фінансування. Основними недоліками є отримання грошей лише по закінченні строку акцепту.

Традиційним методом фінансування зовнішньої торгівлі є акредитив, найголовніша функція якого - надання гарантії експортеру (в тому, що банк оплатить продукцію) і імпортеру (в тому, що оплата експортеру буде здійснена лише після перевірки всієї документації, яка надана експортером, на відповідність строкам і умовам акредитиву) [15]. Процедура роботи з

акредитивом часто передбачає депонування грошових коштів у сумі акредитиву в банку постачальника до отримання ним документів, що відповідають умовам акредитиву. Тобто, його використання заморожує вільні оборотні кошти компанії імпортера. До інших недоліків можна віднести труднощі документообігу та високі комісії банків. Акредитив є ефективною формою фінансування для невеликих чи нерегулярних фінансових угод, а при здійсненні великих чи періодичних угод компанії намагаються уникнути витрат та складнощів цього виду розрахунків.

Ще одним способом фінансування бізнесу, що дозволяє отримати більше грошових коштів, ніж при використанні традиційних банківських кредитів, є кредит під заставу дебіторської заборгованості (Asset Based Lending). Така форма фінансування має всі ті ж переваги, що і факторинг. Головна відмінність міститься в праві власності, адже при факторинговій схемі права вимоги дебіторської заборгованості купуються фактором, він стає їх власником, а при кредиті під заставу дебіторської заборгованості права вимоги закладаються кредитору в якості забезпечення під отримане фінансування, але при цьому власником залишається позичальник. Він зобов'язаний враховувати їх на своєму балансі. Такий тип фінансування вимагає ефективного законодавства в галузі кредитування, електронного реєстру забезпечення, швидкої та ефективною юридичної системи, що часто неможливо в країнах, що розвиваються.

Важливим інструментом кредитування зовнішньоекономічних операцій є форфейтинг. Під ним розуміють купівлю, як правило, кредитною установою платіжної вимоги експортера, яка супроводжується угодою про відмову від регресу при несплаті такої вимоги [142, с. 311]. Форфейтинг передбачає перехід усіх ризиків за борговим зобов'язанням до його покупця (форфейтора), дозволяє скоротити дебіторську заборгованість продавця, покращити структуру балансу, прискорити оборот капіталу. В принципі, операція форфейтингу аналогічна операції факторингу, але між ними є

декілька суттєвих відмінностей. Найголовніші з яких полягають у тому, що факторинг використовується для надання постачальником короткострокового фінансування, форфейтинг – середньострокового та довгострокового, факторинг орієнтований як на операції в середині країни так і на експортні, форфейтинг же використовується для експортних поставок. Крім того, форфейтингові операції обмежені мінімальною сумою та здійснюються без права регресу (більш детально порівняння факторингу і форфейтингу наведено в табл. 1.8).

Все вищенаведене дозволяє зробити висновок, що різні фінансові інструменти мають різну направленість і вирішують різні завдання. Найкраща комбінація застосування альтернативних джерел короткотермінового фінансування залежить від оцінки вартості, доступності, наявності часу, гнучкості та ступеню обтяження активів компанії зобов'язаннями [202, с. 297]. Факторинг є найпростішою та найефективнішою формою короткострокового фінансування дебіторської заборгованості підприємств, завдяки якому експортер вчасно отримує оплату за поставлений товар та уникає ризиків невчасної сплати або несплати грошових коштів імпортером, а отже може повністю сконцентруватися на своїй головній меті збільшенні обсягів торгівлі і пошуку нових ринків збуту.

Факторинг являє собою ефективну альтернативу іншим формам міжнародного торговельного фінансування, з динамічним зростанням його обсягів все більше зменшується кількість застосування акредитивних розрахунків у міжнародній торгівлі [190, с.78].

Таблиця 1.8

Порівняння факторингових і форфейтингових операцій [70]

| Факторинг | Форфейтинг |
|--|--|
| Інструмент торгівельного фінансування, що демонструє швидке зростання | Розвинений високонадійний продукт |
| Об'єктом операції є переважно рахунок-фактура | Об'єктом операції є переважно вексель (простий чи переказний) |
| Розмір ринку близько \$1 трлн. | Розмір ринку близько \$80 млрд. |
| Довгостроковий договір | Укладання окремої угоди для кожної операції |
| Можливість перепродажу факторингового активу фактором не передбачена | Передбачено можливість перепродажу форфейтером форфейтингового активу на вторичному ринку |
| Сума кредиту обмежена можливостями фактору | Сума кредиту може бути достатньо високою внаслідок можливості надання фінансування синдикатом |
| Фактор авансує оборотний капітал кредитора на 70-90% від суми боргу. Інші 10-30% надходять на рахунок кредитора тільки після погашення боргу покупцем за мінусом комісії і відсотків | Форфейтер виплачує суму борга повністю за мінусом дисконту |
| Не передбачає поручительства третьої особи | Потрібна гарантія третьої особи або аваль |
| Крім фінансування можуть надаватися елементи бухгалтерського, інформаційного, рекламного, юридичного, страхового та іншого обслуговування клієнта | Не передбачає додаткового обслуговування |
| Використовується постачальником для надання покупцям короткострокової відстрочки платежу до 3 місяців | Використовується для середньострокових та довгострокових угод (від 3 місяців до 10 років), переважно разових |
| Може бути як з регресом, так і без регресу | Без регресу |
| Для внутрішніх та експортних поставок | В більшості випадків для експортних поставок |
| Без мінімального обмеження | Угоди на суму не менше \$100 тис. |

Факторинг вигідний як експортеру так і імпортеру та фактору. За його допомогою постачальник може:

- збільшити обсяги продажу за кордон та кількість покупців, пропонуючи конкурентні умови та строки;
- повністю захистити себе від кредитних ризиків;
- уникнути затримок та зсуву строків, що часто трапляються при використанні акредитиву;
- оперативно отримати гроші, що призводить до покращення кешфлю; зменшити адміністративні витрати;
- отримати доступ до гнучкого ресурсу робочого капіталу, що допоможе збільшити експортні поставки;
- запропонувати умови відкритого рахунку на основі інвойсу та гарантувати відстрочку платежу як правило 30-90 днів.
- сконцентруватися на основній діяльності виробництва продукції та пошуку партнерів.

Покупець отримує наступні переваги:

- купувати на умовах відкритого рахунку;
- відмовлятися від акредитиву;
- збільшувати закупівельні можливості без відкриття кредитних ліній;
- отримувати товари своєчасно і без затримок;
- покращувати конкурентоспроможність та прискорення обігу коштів.

Фактор як фінансова установа отримує прибутки:

- відсотки за кредитом;
- комісію.

Для фінансових установ та банків міжнародний факторинг є ризикованим але високоприбутковим бізнесом, однією з форм кредитування, яка найбільш пристосована до сучасних процесів розвитку світової економіки.

Факторинг є найкращим способом поповнення обігових коштів клієнтів та найбільш ефективним для малих та середніх підприємств, які традиційно відчують фінансові труднощі через несвоєчасне погашення боргів дебіторами та обмеженість доступних для них джерел кредитування. Крім того, факторинг може надавати важливі фінансові послуги для експорту продукції підприємствами малого та середнього бізнесу, адже часто перепоною продавати продукцію на експорт для фірм на ринках, що розвиваються є небажання іноземних покупців працювати за акредитивом. Компанії в розвинених країнах часто відмовляються підтверджувати оплату товарів, які експортуються з країн, що розвиваються, поки не пересвідчатся у якості товару, оскільки вони знають, що відшкодувати затрачені кошти у разі отримання неякісного або пошкодженого товару, в країнах зі слабкою юридичною системою непросто.

Варто зазначити, що міжнародний факторинг дуже простий у використанні. Він являє собою ряд послуг і розроблений для вирішення проблем розрахунків за відкритим рахунком. Типові послуги включають в себе дослідження кредитоспроможності покупця, прийняття кредитного ризику, збір боргів, управління дебіторською заборгованістю та фінансування у вигляді миттєвого надання готівки в обмін на неоплачену дебіторську заборгованість.

Складність міжнародного факторингу полягає власне у налагодженні процедури роботи, адже міжнародний факторинг передбачає співпрацю із зарубіжними компаніями і банками, налагодити роботу з якими дуже непросто. Щоб іноземні компанії погодилися працювати, наприклад, з українським фактором, необхідно пройти перевірку на відповідність жорстким міжнародним вимогам, що займає чимало часу і зусиль. Важливим етапом для роботи на ринку міжнародного факторингу є набуття членства в одній з найбільших факторингових асоціацій, що дозволяє отримати багато різних

переваг, включаючи і пошук фактора – партнера при двофакторних операціях (рис. 1.5).

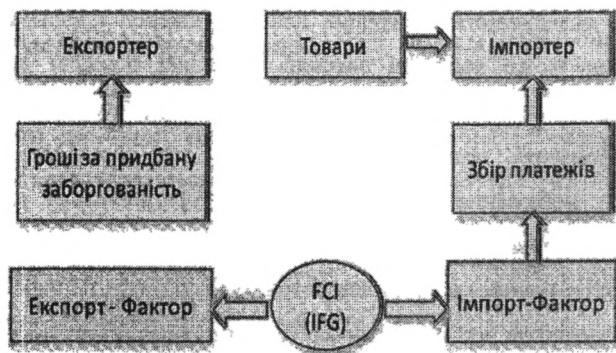


Рис. 1.5. Схема роботи міжнародного факторингу за участі великої факторингової асоціації [73]

В міжнародному факторингу існує декілька видів операцій – прямий експортний факторинг, двофакторний факторинг та прямий імпортерний факторинг (більш детально вони були розглянуті в підрозділі 1.2). В рамках цих операцій виділяють окремі продукти, що різняться в залежності від компаній та потреб ринку. Найбільш розповсюдженими продуктами є повний факторинг, факторинг – гарант (двофакторний факторинг без фінансування, що орієнтований на експортерів, які не відчувають браку коштів, але не впевнені в своїх партнерах) і факторинг-фінанс (тобто надання фінансування, управління дебіторською заборгованістю, інформаційне обслуговування, але кредитний ризик при цьому лежить на клієнті).

Фінансування експортної поставки з відстроченням платежу можливе після переходу прав власності на товар та ризиків до покупця і виникнення у продавця грошової вимоги, що визначається прописаним в договорі торговим терміном Інкотермс.

РОЗДІЛ 2. ФАКТОРИНГ НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

2.1. Динаміка і структура світового ринку факторингових послуг

Розвиток факторингу в різних країнах Європи не був однаковим. Найшвидшими темпами він розвивався в Скандинавії, особливо в Швеції, після чого в 1960-70х роках почав стрімко набувати популярності в Італії, Іспанії та Великобританії. Найбільше розповсюдження факторинг отримав в кінці 80х років ХХ сторіччя.

Для експортерів важливим елементом факторингу є не лише фінансування, а й захист від неплатоспроможності покупців. Постачальник може бути добре обізнаним щодо фінансового стану покупця, законодавчих актів та практики роботи з боржниками в рідній країні, але коли мова йде про експорт, в більшості випадків хотів би перекласти відповідальність за це на фактора.

В деяких країнах, наприклад Бельгія та Голландія, де внутрішній ринок невеликий, розвиток міжнародного факторингу пропорційно більший ніж в інших країнах. В таких країнах стрімко розвиваються як експорт-фактори так і імпорт-фактори, які збирають інформацію про дебіторів для експортерів з інших країн.

Широке розповсюдження факторингу у 1980-тих роках як в Західній Європі, так і в світі пов'язано зі стабільним зростанням світової економіки. За останні десять років обсяг факторингових операцій в світі виріс в багато разів, так в Італії в 74 рази, в Іспанії – в 14, а в Великобританії і Франції – в 7,5 разів [36]. На сьогодні факторинг є одним з найбільш швидкозростаючих сегментів міжнародної фінансової індустрії. За останні 15 років обороти за факторингом збільшились в 10 разів та у 2010 р. досягли майже 1,648 трлн. євро [189].

Збільшення обсягу факторингових операцій в європейських країнах в динаміці показані в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Розвиток факторингу в європейських країнах протягом 2004-2010 років (в млн. євро) [72]

| Країна | Роки | | | | | | |
|----------------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Великобританія | 184,520 | 237,205 | 248,769 | 286,496 | 188,000 | 195,613 | 226,243 |
| Франція | 81,600 | 89,020 | 100,009 | 121,660 | 135,000 | 128,182 | 153,252 |
| Німеччина | 45,000 | 55,110 | 72,000 | 89,000 | 106,000 | 96,200 | 129,536 |
| Італія | 121,000 | 111,175 | 120,435 | 122,800 | 128,200 | 124,250 | 143,745 |
| Іспанія | 45,376 | 55,515 | 66,772 | 83,699 | 100,000 | 104,222 | 112,909 |
| Бельгія | 13,500 | 14000 | 16,700 | 19,200 | 22,500 | 23,921 | 32,203 |
| Нідерланди | 19,600 | 23,300 | 25,500 | 31,820 | 30,000 | 30,000 | 35,000 |
| Швеція | 14,500 | 19,800 | 21,700 | 21,700 | 16,000 | 18,760 | 18,760 |
| Фінляндія | 9,167 | 10,470 | 11,100 | 12,650 | 12,650 | 10,752 | 12,400 |
| Норвегія | 8,620 | 9,615 | 11,465 | 17,000 | 15,000 | 15,100 | 15,075 |
| Європа загалом | 612,488 | 715,471 | 806,958 | 932,264 | 888,528 | 876,649 | 1,045,069 |
| Всього в світі | 859,588 | 1,015,798 | 1,133,423 | 1,300,666 | 1,324,650 | 1,283,559 | 1,648,229 |

Можна зробити висновок, що протягом 2003-2008 років ринок факторингових послуг зростав у всіх вищезазначених європейських країнах, у 2009 році обсяги факторингу в деяких країнах (Франції, Німеччині, Італії, Люксембургу та Нідерландах) зменшилися, що пояснюється світовою економічною кризою, а в 2010 році знову почалося зростання. Також відзначимо, що лідерами за обсягами надання факторингу як в Європі, так і в світі є Великобританія, Франція, Італія, Іспанія, Німеччина, а найбільшими факторами – відповідно фінансові установи вищезазначених країн: Royal Bank of Scotland, Lloyds TSB Intesa Mediofactoring, Ifitalia, Factorit Eurofactor, GE Factofrance.

Варто також зазначити, що Європа на сьогодні є безсумнівним лідером з надання факторингового обслуговування. На неї припадає 63% усіх факторингових операцій в світі. Швидкими темпами розвивається факторинг в країнах Азії. На кінець 2010 року він складав 22% від світового обсягу факторингу (рис. 2.1).

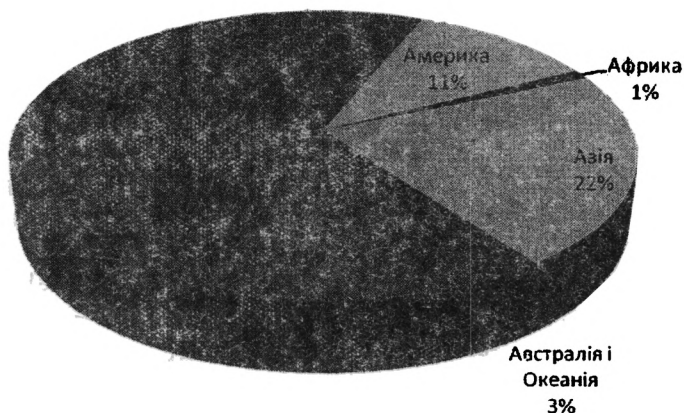


Рис. 2.1. Розподіл факторингових послуг по регіонах світу у 2010 р. [189]

Якщо розглядати факторингові операції в розрізі окремих країн, можна зауважити, що обсяги факторингу значно різняться в залежності від країни, відображаючи той факт, що факторинг в одних країнах розвивається значно швидше, ніж в інших та знаходиться в стадії завоювання у всіх країнах світу як новий продукт, що надається за допомогою продажу дебіторської заборгованості [133 с.18]. Проаналізувавши рис. 2.2 та рис. 2.3, можна відзначити, що кризові явища в світовій економіці не призвели до перерозподілу ринку факторингу між країнами, в той же час майже вдвічі збільшилась частка Китаю, що на кінець 2010 року досягла 9,38% від світового обсягу (у 2009 р. вона складала 5,2% від світового обсягу).

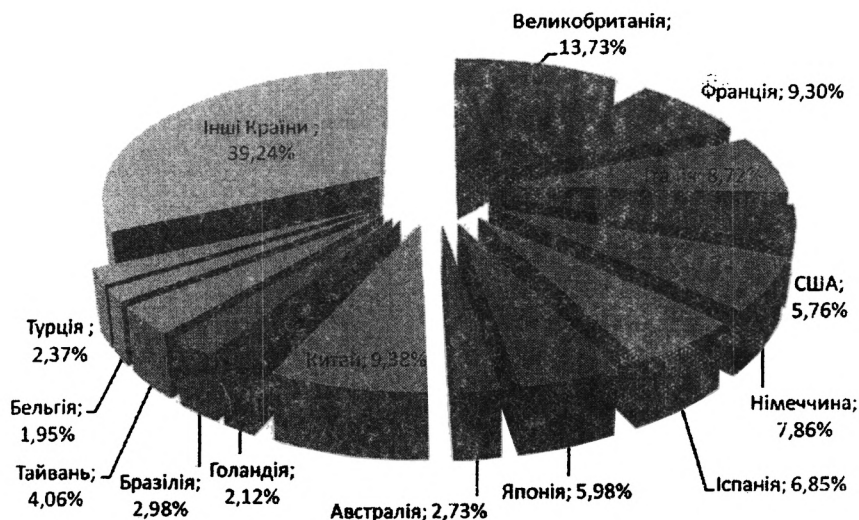


Рис.2.2. Розподіл ринку факторингових послуг між країнами у 2010 р. [189]

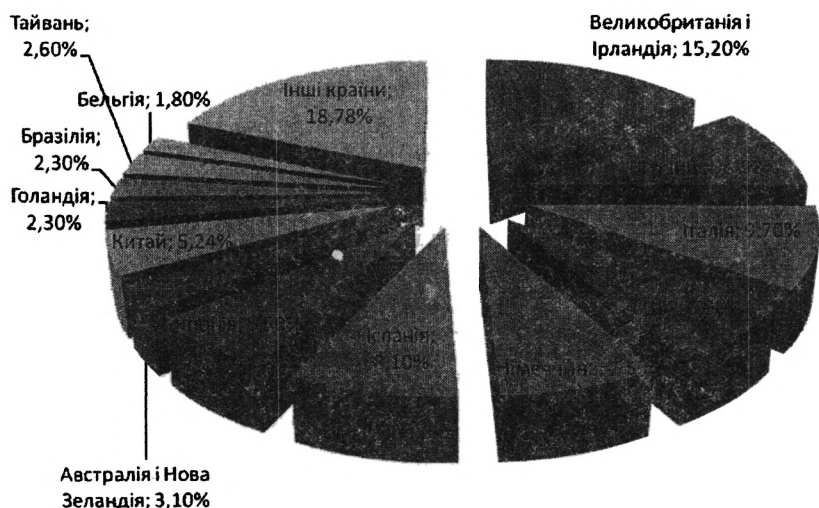


Рис.2.3. Розподіл ринку факторингових послуг між країнами у 2009 р. [189]

Найбільша частина світового ринку факторингу на кінець 2010 року припадала на декілька країн: Великобританія, Франція, Італія, США, Німеччина, Іспанія, Японія, Австралія, Китай, Голландія, Бразилія, Тайвань, Бельгія, Турція. Оборот цих країн за 2010 рік склав 60,76 % від усього обороту факторингових операцій в світі (рис. 2.6). Варто відзначити значне зростання частки інших країн. У 2010 р. вона склала 39,24%, тоді як у 2009 – 18,78%.

Світовим лідером ринку факторингових послуг є Великобританія, частка якої в світовому обороті становить близько 14%. Особливістю британського ринку факторингу є державна підтримка і відповідно можливість лобювання інтересів факторингових компаній на державному рівні. Так, уряд цієї країни виділив факторинг як один з найважливіших інструментів малого та середнього бізнесу. Крім цього, факторинг в Великобританії не підпадає під різновид так званої «регульованої» діяльності та на його здійснення не потрібно отримувати спеціальні дозволи чи ліцензії. Факторингова діяльність здійснюється в межах законодавства, що регулює діяльність суб'єктів господарювання, а отже немає значних обмежень діяльності. Адаже варто зазначити, що наприклад в Німеччині факторинг з регресом віднесено до банківських операцій, а факторинг без регресу до небанківських, що стримує розвиток даного фінансового інструменту.

В Італії факторингові компанії майже відразу заповнили нішу, яку залишили інші учасники кредитного ринку. Підтримуючи зв'язок з банками, вони надавали кошти, беручи до уваги кредитну політику банків. Цьому сприяло декілька факторів. По-перше, Італія характеризується непередбачуваною платіжною дисципліною покупців, що змушує постачальників використовувати послуги факторингу для можливості планування своєї діяльності. По-друге, довгий час центральний банк Італії обмежував кредитну активність банків, що було пов'язано з високим рівнем інфляції в 70-80 роках. Відповідно підприємства шукали інші способи фінансування. Ще однією причиною розвитку факторингу було існування в

Італії сильної факторингової асоціації, члени якої обмінювалися інформацією, включаючи дані про встановлені ліміти [123].

Крім того, як в Великобританії, так і в Італії факторингова діяльність не потребує ліцензування. Тому, факторингові послуги надають компанії нефінансового сектору: промислові фірми, торгові компанії, компанії сфери послуг. Подібні фірми реалізують факторингові послуги в рамках власних торгово-промислових груп, забезпечуючи, крім виділення коштів, операційну підтримку (captive factoring).

За даними IFG, кількість факторингових компаній в світі у 2008 році становила біля 2000. Причому, в Бразилії їх нараховується 700, а в Мексиці – 472, завдяки чому ці ринки характеризуються великою кількістю маленьких гравців. Зважаючи на ці дві країни, більш оптимальною була б цифра 1000 компаній. Три найбільших компанії в кожній країні разом займають 60% ринку, при чому 57% з них – підконтрольні банкам, 24% – банківські підрозділи і 19% - незалежні компанії.

Загальний обсяг факторингових операцій в світі з 2004 по 2010 рік збільшився майже удвічі і у 2010 р. склав 1 648 229 мільйонів євро [166].

Найбільш швидкими темпами зростає ринок факторингових послуг країн, що розвиваються, хоча на даний момент частка цих країн у загальному обсязі все ще залишається незначною, динаміка розвитку говорить про великі перспективи. Так, наприклад, обсяги факторингу в Китаї за 2004 – 2010 роки зросли у 36 разів і у 2010 році склали 154,550 млрд. євро, в Південній Кореї – у 159 разів, Аргентині – у 3 рази, Бразилії у 3 рази, Польщі – у 4,5 рази, Румунії – у 4 рази.

Серед європейських країн найбільш динамічно розвиваються країни Центральної та Східної Європи. За 1998-2003 р. вони показали феноменальні темпи зростання у 434%, при цьому необхідно врахувати досить малі обсяги ринку факторингу в цих країнах на початку періоду, що розглядається. На

думку автора, стрімке зростання пояснюється молодістю факторингових послуг, які були впроваджені зовсім недавно, а також зростанням економіки регіону і вступом ряду країн в ЄС.

Варто зазначити, що міжнародний факторинг, особливо експортний, розвивається високими темпами в багатьох країнах Східної Європи саме завдяки їх вступу в Європейський Союз, тоді, як в країнах Західної Європи необхідно очікувати розвитку імпортного факторингу, адже нові члени ЄС є експортерами послуг.

Стрімкий розвиток факторингу в країнах Азійсько-Тихоокеанського регіону обумовлений потужним економічним зростанням та активною участю в міжнародній торгівлі, що, в свою чергу, призводить до зростання міжнародного факторингу.

Відомо, що величезна кількість товарів експортується в Європу та США зі Східної Азії. Ще нещодавно основним засобом платежу між експортерами та імпортерами був акредитив, завдяки чому експортер був певний в отриманні оплати, незважаючи на відсутність будь-якої інформації про фінансовий стан покупця. Розвиток техніки та засобів зв'язку призвів до того, що акредитивні розрахунки більше не влаштовували сторони. Багато покупців відмовлялися сплачувати товари, до того як вони їх перевірять та отримають відповідні документи та гарантії доставки товарів і вимагали відстрочки платежу. Для того, щоб забезпечити відстрочку платежу, експортери почали звертатися до факторингових компаній, а отже фактори отримали великий поштовх для розвитку. Найбільші обсяги експортного факторингу наразі спостерігаються в Тайвані, Гонконгу, Японії та Сінгапурі. Очікується, що найбільшими темпами експортний факторинг розвиватиметься в Китаї, який, можливо, стане найбільшим ринком даного виду послуг у світі. Всі великі китайські банки вже заснували відділи факторингу та згодом почнуть активно надавати цю послугу. Як видно з табл. 2.2, факторинг в Китаї за 7 останніх

років зріс більше, ніж у 35 разів і в 2010 р. Китай посів 2 місце в світі за обсягами надання факторингу.

Таблиця 2.2

Розвиток факторингу в азійських країнах протягом 2004-2010 років (в млн. євро) [72]

| Країна | Роки | | | | | | |
|----------------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Китай | 4,315 | 5,830 | 14,300 | 32,976 | 55,000 | 67,300 | 154,550 |
| Гонконг | 4,800 | 7,700 | 9,710 | 7,700 | 8,500 | 8,079 | 14,400 |
| Сінгапур | 2,600 | 2,880 | 2,955 | 3,270 | 4,000 | 4,700 | 5,800 |
| Південна Корея | 32 | 850 | 850 | 955 | 900 | 2,937 | 5,079 |
| Тайвань | 23,000 | 36,000 | 40,000 | 42,500 | 48,750 | 33,800 | 67,000 |
| Японія | 72,535 | 77,220 | 74,530 | 77,721 | 106,500 | 83,700 | 98,500 |
| Азія загалом | 111,614 | 135,813 | 149,945 | 174,617 | 235,619 | 209,991 | 355,602 |
| Всього в світі | 860,215 | 1,016,546 | 1,134,238 | 1,301,590 | 1,325,111 | 1,283,559 | 1,648,229 |

На поточний момент тенденція розвитку азійського факторингу полягає в тому, що, використовуючи набуті знання про експортний факторинг, фактори пропонують внутрішній та імпорتنний факторинг.

В СРСР факторинг вперше було впроваджено Промстройбанком та Жилсоцбанком у 1988 році на експериментальній основі. У зв'язку з відсутністю відповідної літератури та необхідної практики, сутність послуги було викривлено. Відділи факторингу лише купували прострочені рахунки, а угода укладалася як з продавцем, так і з покупцем. Факторинг надавався у вигляді окремої трансакції і не включав юридичне, страхове, інформаційне та бухгалтерське обслуговування постачальника. Тобто надання факторингових послуг в більшості випадків зводилось до банківського гарантування.

Те, що факторинг довго використовувався як банківське гарантування, підтверджує Лист Держбанку СРСР №252 від 12.12.89 «Про порядок здійснення операцій про відступлення постачальниками банку прав отримання платежу по платіжним вимогам за відвантажені товари, виконані роботи, надані послуги», який передбачав, що переуступка вимог робиться постачальником після отримання від банку платника повідомлення про відсутність у платника грошових коштів [89].

Пізніше, після розпаду СРСР, факторингові послуги почали надавати комерційні банки, але на початку вони нашттовхнулись на відсутність досвіду та техніки проведення таких операцій, а також незадовільну оплату покупцями і понесли значні втрати. Деякі банки вирішили, що розвиток факторингу є не вигідним та неперспективним та припинили надання факторингових послуг [57], інші ж протягом декількох років набули певного досвіду і навіть у 1994 р. почали виходити на ринок міжнародного факторингу. Першим з країн СНД банком, прийнятим в міжнародну факторингову асоціацію став "Тверьуніверсалбанк", пізніше "Мост-банк". Серед російських підприємств, які використовують у своїй діяльності факторинг, такі відомі виробники як кондитерська фабрика "Красный Октябрь", ООО "КЛП Софт Дринкс" (газировка "Айрн-брю"), великі оптовики та дистриб'ютори: ЗАТ "ТК Мистраль" ("Heinz", "Зелений великан"), ЗАТ "Аптека-холдинг" (ліки).

Світовий досвід свідчить, що для зростаючої компанії, що прагне стати лідером на ринку, партнерство з факторинговою компанією надає суттєвих переваг та є надійним шляхом до успіху. Факторингове обслуговування слугувало підтримкою на всіх етапах розвитку таких світових гігантів, як Асер (комп'ютерна техніка), Parmalat (продукти) та Lewis Global Toys (дитячі товари).

Насамперед, факторинг актуальний на висококонкурентних ринках товарів повсякденного попиту, де компанії найчастіше мають недостатню

кількість внутрішніх ресурсів для власного розвитку, тобто на так званих ринках FMCG (fast moving consumer goods). Саме на ринках FMCG компанії особливо потребують коштів для нарощування обсягів продаж та освоєння нових сегментів ринку.

На формування ринку та зростання обсягів факторингових послуг кожної окремо взятої країни впливає дуже багато чинників, завдяки яким і формується факторингова модель країни. До таких чинників відносяться політична ситуація, стабільність країни, доступність та складність отримання фінансових ресурсів, інформованість підприємців про факторингові послуги та їх переваги, розмір ринку тощо (рис 2.4).

Обсяги факторингових послуг значно змінюються в залежності від країни та взаємопов'язані з обсягами надання альтернативних продуктів торговельного фінансування. Так, наприклад, на те, що факторинг в економіці Італії відіграє значно більшу роль, ніж в економіці США, впливає сильна розвиненість в США інших кредитних інструментів. І, хоча, ми не в змозі дослідити всі економічні чинники, завдяки обмеженій кількості необхідної статистичної інформації, в даному випадку можна стверджувати, що факторинг в США замінений кредитом під заставу дебіторської заборгованості (Asset Based Lending), який має всі ті ж переваги, що і факторинг. В Італії кредит під заставу дебіторської заборгованості не використовується, тоді як в США його обсяги в 25 разів перевищують факторинг [134]. Даний приклад вказує на те, що позичальники обирають продукт, який найкраще працює в законодавчому та економічному полі країни.



Рис. 2.4. Чинники формування факторингової моделі країни [джерело: складено автором]

Слід зазначити, що використання торгового кредиту та потенціал розвитку факторингу більший в країнах з обмеженим доступом підприємств середнього та малого бізнесу до фінансових ресурсів. У працях багатьох вчених досліджено взаємозалежність між розвитком факторингу та різними факторами. Так, наприклад, А. Кант і В. Максимович, дослідивши ситуацію в 39 країнах, прийшли до висновку, що торговельний кредит використовується більше ніж банківський в країнах зі спрощеним та слабким законодавчим регулюванням у зв'язку з більш складною документацією при банківському кредитуванні [156]. І.Лов, Л. Прив та В. Альєнде говорять, про те, що в період фінансової нестабільності та криз, торговельне фінансування є важливішим інструментом за банківські кредити [179]. А Ван Хорен, дослідивши різні компанії в 42 країнах, що розвиваються, дійшов висновку, що важливим

фактором для прийняття рішення є бажання компанії бути конкурентною на ринку. Особливо це стосується компаній, які хочуть завоювати солідну репутацію та компаній в країнах з нерозвиненим банківським сектором [203].

В той же час, використання факторингу може бути обмежене юридичними, регулятивними та податковими перешкодами. Наприклад, факторинг потребує повної кредитної інформації по всім покупцям, якщо ж це неможливо, фактор бере на себе великі кредитні ризики. Більшість факторів однією з вимог висувають існування у продавця певного числа мінімальної кількості дебіторів для зменшення ризиків у випадку банкрутства одного з них. Але диверсифікація портфелю в свою чергу вимагає від фактору збирати інформацію та прораховувати кредитні ризики для великої кількості дебіторів. В умовах ринків, що розвиваються, кредитні бюро часто не створені або небанківським кредитним установам членство в них не дозволено. Все це збільшує вартість факторингових послуг, а у випадку з експортом, збирання кредитної інформації про компанії різних країн може значно підвищити вартість факторингу.

На розвиток факторингових послуг величезний вплив також здійснює правове поле, в якому працюють фактори та клієнти (а при міжнародному факторингу і дебітори). Світовий досвід вказує на те, що темпи зростання ринку факторингових послуг напряму пов'язані з законодавчим регулюванням ринку, при чому найбільш розвинений факторинг в тих країнах, де він найменше законодавчо врегульований. Так, перше місце в світі за обсягом факторингових операцій посідає Великобританія, де факторинг законодавчо не регулюється. В той же час, в Німеччині, де донедавна факторинг здійснювався в жорсткому законодавчому полі, обсяг ринку набагато менший ніж в Великобританії, Італії, Іспанії та Франції, тобто в країнах з порівнюваними або навіть меншими економіками.

В більшості розвинених країн для здійснення факторингової діяльності необхідна ліцензія. Виключенням є Великобританія, Франція, Італія та

Німеччина (але слід зазначити, що для здійснення факторингу з регресом німецькі компанії повинні отримати банківську ліцензію). Більшість європейських держав копіюють схеми Італії та Франції, де використовуються спеціальні небанківські норми регулювання факторингової діяльності. В цілому в Європі факторинг є небанківською діяльністю і на ринку факторингу переважають спеціалізовані фінансові інститути.

Домінування банків на факторинговому ринку країн, що розвиваються, в тому числі України, пояснюється недосконалістю законодавства в цій галузі, слабким знанням специфіки факторингових послуг, відсутністю необхідних ресурсів для здійснення діяльності та наявності великої кількості ризиків.

В умовах ринків, що розвиваються, величезною проблемою є шахрайство (підробні інвойси та неіснуючі покупці), а слабе правове регулювання, відсутність електронних реєстрів та кредитних бюро ускладнює проблему його виявлення. Альтернативою є факторинг з регресом, хоча у випадку банкрутства покупця продавець може не мати достатньо резервного капіталу, щоб сплатити фактору.

2.2. Вплив глобальної фінансової нестабільності на розвиток факторингу

Світова фінансова криза стала викликом для економік всіх країн світу. Окрім антикризових заходів, які змушені були запроваджувати майже всі країни, виникло питання подальшого розвитку та функціонування глобальної економіки. Концепція «вільного ринку», що сам спроможний вирішити усі проблеми була повністю зруйнована. На думку ветерана даоського форуму, професора економіки Лейденського університету (Голландія) Віктора Хальберштадта, ситуація ускладнюється тим, що не залишилось традиційних орієнтирів, а скоординовані дії, прийняті на Вашингтонському саміті, дали збій: країни вирішили боротися з глобальною кризою за принципом «кожний сам за себе» [75].

Не викликає сумнівів, що сучасні трансформації на світових фінансових ринках та, зокрема, кризові явища прямо впливають на обсяги та види фінансових послуг, а також на діяльність фінансових посередників. В контексті дослідження світового ринку фінансових послуг надзвичайно важливим є з'ясування впливу кризи на зміну обсягів надання фінансових послуг, зокрема, факторингу, а також їх значення для покращення економічної ситуації.

Сьогодні зрозуміло, що існуюча світова фінансова система не повною мірою відповідає викликам сучасності. Принципи побудови нової фінансової архітектури обговорювалися на саміті G20 у Вашингтоні у листопаді 2008 року. На ньому були висловлені пропозиції щодо покращення регулювання: посилення контролю за фінансовими потоками, запровадження елементів фінансового планування, реформування діяльності та зменшення ролі МФО, чіткого визначення межі регуляторного поля [62, с. 12].

В той же час, на думку П.Ковальова, фінансова криза за своєю суттю є прогресивною, адже покликана різко послабити та усунути застарілі складові

системи, що вже вичерпала свій потенціал та сприяти створенню нової архітектури [41, с. 27].

В кінці січня 2009 року відкрився Всесвітній економічний форум в Давосі, на якому було представлено довгостроковий прогноз розвитку світової економіки. Так, з точки зору експертів світова економіка може розвиватися по одному з чотирьох сценаріїв:

- фінансовий регіоналізм. Світова торгівля зосереджена всередині трьох основних блоків: американського, європейського та найбільш потужного азіатського;
- протекціонізм. Песимістичний сценарій за якого глобальна економіка практично припиняє існування, вільний рух коштів та торгівля зупиняються;
- домінування оновленого Заходу. Розвинені економіки США, ЄС та Японії збережуть домінування;
- збалансований світ. Світова економіка за такого сценарію стане дійсно багатополлярною.

Власне кажучи, за умов реалізації будь-якого зі сценаріїв, можна з упевненістю сказати, що посткризове функціонування фінансових ринків буде іншим. Для подальшого розвитку та регулювання ринку фінансових послуг як в регіональному, так і в глобальному масштабі, а також з метою недопущення подібних явищ у майбутньому дуже важливим є аналіз основних причин виникнення кризи.

Характеризуючи першопричини кризи голова Базельського комітету з банківського нагляду назвав три фундаментальні причини, які сприяли розвитку кредитної кризи та перетворили її на фінансову:

1. Недосконалість механізму та стандартів надання кредитів.
2. Недосконалість методик вимірювання та управління ризиком для складних структурованих продуктів і фінансових інновацій у кредитному посередництві.

3. Недосконалість процедур контролю та нагляду за фінансовими інноваціями [58, 205].

Вчені відзначають, що компаніям і банкам, що пережили поточний глобальний економічний катаклізм, доведеться адаптуватися до нових суворіших умов. На думку аналітиків PricewaterhouseCoopers, фінансова система майбутнього буде характеризуватися збільшенням відтоку капіталу в країни Сходу, та, зокрема, в Китай, зменшенням обсягів банківської системи та одночасним посиленням регулювання та податкового навантаження.

Світова фінансова криза була несподіваною для більшості держав та верств населення, а тому відчутно вдарила по економіці більшості країн та призвела до серйозних наслідків як в фінансовій сфері, так і в промисловості. Звичайно, відобразилась вона і на факторингу. За умов кризи ліквідності, яка гостро відчувалася в багатьох країнах, попит на факторинг значно зріс, адже брак ліквідних коштів у підприємств, зазвичай, малого і середнього бізнесу, відчувається особливо сильно. На практиці постала необхідність доступного та ефективного залучення фінансових ресурсів для поповнення оборотних коштів. Найпоширенішим джерелом залучення таких фінансових ресурсів є короткострокові кредити, які надають банки, проте в сучасних умовах такі кредити отримати дуже важко і дорого, окрім того необхідне забезпечення, яке не завжди може бути надано. Нагальна потреба у поповненні оборотних коштів та висока вартість та складність отримання короткострокових банківських кредитів призвела до зростання попиту на факторингові послуги.

Фахівці міжнародних факторингових асоціацій FCI та IFG, які постійно моніторять процеси, пов'язані з наданням факторингових послуг вважають, що в короткостроковій перспективі фінансова криза негативно вплинула на обіг, доходи та ризики як дебіторів, так і клієнтів. В той же час в цілому на фінансові можливості галузі криза не вплинула.

Так, експертами було оцінено очікуваний вплив фінансової кризи на факторинг в середньому в світі (табл. 2.3). Згідно цих оцінок можемо відзначити, що позитивним є лише попит на факторинг та очікування розвитку

індустрії в майбутньому, в той час як кризові явища не вплинули на можливості залучення фінансових ресурсів. Ризики як дебіторів, так і клієнтів значно збільшилися, що призвело до обмеженого надання фінансування.

Таблиця 2.3

Очікуваний вплив фінансової кризи на факторинг в середньому в світі

[73]

| <i>Фактор</i> | <i>Вплив</i> |
|--|---------------------|
| попит на факторинг | позитивний |
| оборот | негативний |
| доходність | негативний |
| ризики дебітора | негативний |
| ризики клієнта | негативний |
| можливості залучення коштів для фінансування | нейтральний |
| майбутній розвиток індустрії | позитивний |

Варто зазначити, що посткризові підходи до управління та оцінювання ризиків в фінансових компаніях значно змінилися. Банки сьогодні продовжують посилювати вимоги до забезпечення, а, оскільки якісна дебіторська заборгованість завжди вважалася гарним активом, факторинг деякою мірою може замінити банківське кредитування та зайняти нішу, що звільнилася. В той же час факторам також варто посилити ризик менеджмент та адаптувати відповідно свої послуги та ціни так, щоб зберегти баланс між їх інтересами та очікуваннями і можливостями клієнтів.

Підприємцям також варто пильнішу увагу приділяти якості дебіторської заборгованості. Можливо, багатьом підприємствам малого та середнього бізнесу функцію управління та стягнення дебіторської заборгованості краще довірити професіоналам, сконцентрувавшись на важливих процесах управління бізнесом.

Багато факторів призупинили надання такої високоризикової послуги, як безрегресний факторинг, коли ризики несплати з боку дебітора повністю покладені на фактор. З початком кризи змінилася також галузева структура

факторингового обслуговування, на високо ризикові галузі фактори ввели обмеження щодо фінансування.

Якщо 2008 рік був рекордним роком за темпами зростання та дохідністю факторингу, то 2009р. став набагато складнішим. Обороти поточних факторингових клієнтів значно зменшились, а фактори зіштовхнулись з високими ризиками. З іншого боку, попит на факторингові послуги значно виріс у зв'язку з тим, що банки обмежили кредитування і суб'єкти підприємницької діяльності шукали альтернативні методи залучення коштів. Ринок факторингу переніс кризу набагато краще ніж інші сегменти фінансового сектору. Незважаючи на падіння обсягів ринку у 2009 році, показники зростання у 2010 році перевищили навіть показники 2008 року, який є рекордним в історії факторингу за динамікою зростання.

Ринками з найбільшими темпами зростання є Китай (130%), Тайвань (98%), Туреччина (92%), Бразилія (65%) та Німеччина (35%).

Загалом, успішний розвиток ринку факторингу кожної країни залежить від того, як швидко учасники ринку зможуть здолати перешкоди, пов'язані з недостатністю фінансових ресурсів, протиріччями законодавства та високими ризиками. В якості прикладу успішного застосування факторингу на державному рівні можемо привести схему обміну інформацією, організованою Національною фінансовою корпорацією Мексики – банком Nacional Financiera (Nafin). Nafin є основним банком розвитку і діє як оператор і як фактор, що фінансує постачання. Електронна платформа обміну інформацією забезпечує прозорість та швидкість фінансування [77].

Значне зменшення обсягів факторингових операцій, що спостерігалось протягом 2008-2009 років, є набагато меншим порівняно з обсягами банківського кредитування та викликане об'єктивними причинами спаду ринкової активності. В той же час, криза призвела до очищення ринку від багатьох гравців, що зневажали принципами ризик-менеджменту.

Останні статистичні дані свідчать, що загальний світовий обсяг факторингу зменшився в 2009 році порівняно з попереднім роком на 3,14%,

проте вже у 2010 році зріс на 28%. Загалом ринок факторингових послуг переніс глобальну фінансову кризу набагато краще, ніж очікувалось. Незважаючи на незначний спад протягом 2009 року, динаміка зростання, що спостерігалась в кінці року та продовжилась у 2010, ілюструє, що обсяги фінансування повернулися і навіть перегнали докризовий рівень.

В період кризи впали також і обсяги міжнародного факторингу, проте, зважаючи на статистику COT, яка показує зниження обсягів світової торгівлі на 12,2%, міжнародний факторинг зменшився лише на 6,08%, тобто майже наполовину менше, що говорить про оцінку експортерами та імпортерами переваг факторингу. Генеральний секретар FCI відзначає, що фактори не заміщують послуги, що надають банки. З іншого боку, все більше банків розвивають факторингові послуги, створюючи підконтрольні компанії або відділи чи департаменти факторингового фінансування. В результаті, факторинг все більше проникає в банківську індустрію, залишаючи при цьому достатньо місця для незалежних компаній.

Узагальнюючи вище викладене, варто ще раз підкреслити значний вплив глобалізації на світовий ринок фінансових послуг. Світова фінансова криза, яка для більшості економік розгорнулася зовсім несподівано, поставила під сумнів правильність концепції «вільного ринку». До того ж вона призвела до банкрутства багатьох компаній та перерозподілу ринку, а також вже зараз впевнено можна говорити про зміну посткризових підходів до ризик менеджменту майже у всіх фінансових інституціях.

РОЗДІЛ 3. ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ФАКТОРИНГУ

3.1. Специфіка та проблеми ринку факторингу в Україні

Ринок факторингових послуг в Україні бере початок з середини 90-х, коли декілька вітчизняних банків спробували надавати факторингові послуги, але через високу ризиковість та складність повернення коштів факторинг тоді не набув розповсюдження. У результаті зроблено висновок, що це був скоріше експеримент по впровадженню факторингу. В той час не було єдиного методологічного підходу, а факторингова угода зводилась лише до купівлі простроченої заборгованості [122].

Першим банком, що почав надавати послуги з факторингу був АКБ Укрсоцбанк. З часом технологію факторингу запровадив і ТАС-Комерцбанк (на сьогодні Сведбанк), розпочавши активну експансію ринку. Проте в момент становлення ринку факторингу в нашій країні була відсутня необхідна нормативна, теоретична та практична база, не існувало необхідних кадрів, а технологія факторингу не була розроблена. Згодом, українські фахівці розробили технологію надання послуг факторингу і спростили факторинговий цикл, факторинг ставав все більш популярним в банківських установах. З 2006 року факторингові операції почав проводити Укрексімбанк [76]. Проте такі операції головним чином надаються поточним клієнтам, які активно користуються кредитними послугами і по суті заміняють кредит факторингом. Окрім банків, факторинг надають інші фінансові установи, але їх портфель, як і кількість клієнтів, значно менше. Так, наприклад, компанія Арма Факторинг, що працює на ринку з 2004 року, обслуговує лише біля 15 клієнтів [125 с. 227]. Наразі лідерами на ринку є банки-піонери, які охоплюють біля 60% всього факторингового ринку.

В Україні проведення факторингових операцій регламентується наступними нормативними документами:

1. Цивільним кодексом України від 16.01.2003 № 435-IV, Верховна Рада України, ст.1077: «За договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника)» [121].
2. Законом України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000. – № 2121-III, ст. 47: «Придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів (факторинг)» [32].
3. Законом України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997. – № 168/97-ВР. – ст.1: «Факторинг операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору» [33].
4. Господарським кодексом України станом на 22.12.2010 / Верховна Рада України від 16.01.2003 № 436-IV – ст. 350: «Придбання банком права вимоги у грошовій формі з поставки товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги та прийом платежів (факторинг) є банківською операцією, що здійснюється на комісійних засадах на договірній основі» [17].
5. Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001. – № 2664-III, ст.4 [34].
6. Конвенцією УНЦДРУА про міжнародний факторинг (щодо операцій міжнародного факторингу), до якої Україна приєдналася У 2006 році (Закон України «Про приєднання України до Конвенції УНЦДРУА про міжнародний факторинг»).

7. Декретом КМУ «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» від 19.02.1993 № 15-93 [20].
8. Наказом Міністерства Фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»» від 08.10.1999 № 237 [59].
9. Наказом Міністерства Фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» від 30.11.2001 № 559 [60].

Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [34] факторинг віднесено до фінансової послуги, тому державне регулювання факторингових компаній здійснюється Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України.

Зазначені вище законодавчі акти є неузгодженими між собою та суперечливими. Між тим правильне трактування сутності факторингу, його економічної природи та функцій суб'єктами економічної діяльності нашої країни дозволить зменшити протиріччя та ліквідувати юридичні недосконалості.

Слід відмітити, що спочатку в Україні факторинг був законодавчо закріплений як один з видів суто банківської діяльності. Власне кажучи, факторингом назвали послуги, які мають право надавати лише банки, хоча факторинг є небанківським видом діяльності, а у деяких країнах банкам взагалі заборонено займатися факторинговою діяльністю.

Світовий ринок послуг, зокрема, ринок фінансових послуг, останніми роками (до настання фінансової кризи) динамічно розвивався, проте в Україні його частка залишається досить малою, а найбільше зростання спостерігається у банківському секторі та секторі страхування. Так, згідно статистичних даних Міністерства статистики України, частка доданої вартості сектора фінансової діяльності у ВВП за два квартали 2009 року становила біля 9,5%.

Найбільш розвинутим сьогодні в Україні є банківський сектор, друге місце посідає ринок страхових послуг. Починаючи з 2000 року банківські депозити, кредити юридичним особам та споживче кредитування зростали надзвичайно швидкими темпами, а страховий сектор демонстрував динамічне розширення.

Серед небанківських фінансових послуг лідером є ринок страхування, незважаючи на ряд проблем, які не забезпечують розкриття його потенціалу повністю. Активи страхових компаній займають на сьогодні біля 70% активів всіх небанківських фінансових установ. Друге місце з незначним відривом посідають активи кредитних спілок – 9,8% від загальної вартості всіх активів і фінансові компанії – 9,7%, що у абсолютному значенні складає 6 011,8 млн. грн. При цьому слід зазначити, що у 2008 р. у обсязі послуг фінансових компаній 80% становили послуги факторингу - 1 448,22 млн. грн. (у 2007р. - 429,1 млн. грн.).

Динаміка розвитку та структура фінансового ринку України показує недостатню розвиненість небанківських фінансових установ порівняно з банками. Нажаль, недостатньо розвиненими є інвестиційні компанії та пенсійні фонди, причинами чого є відсутність середнього класу, неготовність населення віддати свої заощадження в управління інвестиційним фондам та слабка розвиненість фондового ринку. Ці ж причини стримують і розвиток фінансових компаній.

Проблемами розвитку українського ринку фінансових послуг є:

- недостатнє державне регулювання та нагляд за діяльністю банківських і небанківських фінансових посередників, здатних забезпечити цивілізованість, відкритість і доступність ринку фінансових послуг;
- недостатня поінформованість про певні види послуг, нерозуміння їх суті;

- відсутність концепції довгострокового розвитку банківських і небанківських інститутів на ринку фінансових послуг;
- відсутність належних правових засад для повноцінного розвитку ринку фінансових послуг;
- розбіжності в законодавчих документах, що регулюють діяльність як фінансового ринку, так і окремих фінансових установ та постійне внесення змін в законодавчу базу щодо функціонування ринку фінансових послуг;
- невідповідність законодавчого регулювання окремих видів фінансових послуг європейським нормам;
- нерозвиненість інфраструктури ринку фінансових послуг;
- недостатність капіталу;
- низький рівень професійної підготовки працівників значної частини небанківських фінансових установ;
- відсутність якісної системи обліку, звітності, розкриття інформації щодо діяльності фінансових установ в Україні;
- наявність значних ризиків для інвесторів, позичальників і користувачів фінансових послуг;
- значний ступінь недовіри з боку пересічних громадян до частини небанківських фінансових установ.

Для банківської системи найбільш актуальною є проблема обмеженості капіталу. Крім того, банківська система стикається з проблемою обмеженості фінансових інструментів, адже, хоча ринок динамічно змінюється та з'являються нові послуги, не всі вони можуть ефективно використовуватися банками. Тому, свою операційну діяльність банки, як правило, нарощують за рахунок збільшення кредитування, яке, навіть при наявності застави, є досить ризикованим. Суттєву проблему на ринку кредитування нашої країни становить складність та важкодоступність його для сегменту МСБ. Відтак,

підприємства малого та середнього бізнесу шукають альтернативні джерела фінансування.

Слід відзначити невисокий рівень фінансової освіченості населення, що призводить до нерозуміння суті багатьох фінансових послуг. В цьому контексті показовим є приклад факторингу, коли виникає не лише нерозуміння суті продукту, а й хибне вживання самого терміну «факторинг», який часто використовується колекторськими компаніями як викуп проблемних боргів, що суперечить сутності операції та плутанині серед споживачів.

Факторинг – це достатньо новий для нашої країни фінансовий інструмент, розвиток якого потребує створення відповідних умов, перш за все нормативно-правової, законодавчої бази, а також інформованості підприємців щодо його специфіки. Незважаючи на велику кількість переваг, факторинг не надається банками та фінансовими установами та не використовується компаніями масово. Можемо також зауважити, що стосовно нашої країни мова йде про нерозвиненість ринку та низьку інформованість потенційних користувачів даного виду послуг.

Варто відзначити, що хоча не досить вдалі спроби надання факторингу були ще в СРСР, зародження та формування українського ринку факторингових послуг почалося з 2001 року, в той час, як в світі в сучасному розумінні він існує понад 60 років [45].

Згідно законодавства України, факторингові послуги можуть надаватися лише банками та небанківськими фінансовими установами. Найбільш цікавими для дослідження факторингу, на нашу думку, є небанківські фінансові установи, виключним видом діяльності яких є надання фінансової послуги факторингу, а саме факторингові компанії. Поняття факторингової компанії в законодавстві України відсутнє. Фінансові компанії, що здійснюють факторингову діяльність повинні бути зареєстровані у Державному реєстрі

фінансових установ та здійснювати діяльність, відповідно до Закону України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг".

Лідерство за обсягами факторингових операцій в нашій країні, як і у всьому світі, належить банкам і пов'язаним з ними фінансовим компаніям. Самостійні фінансові компанії займають незначний відсоток у всьому обсязі, хоча варто зауважити, що факторинг є небанківським бізнесом і кращі можливості розвитку має саме в незалежних компаніях.

На початку 2009 року в реєстрі Держфінпослуг було зареєстровано 47 фінансових компаній, які могли надавати послуги факторингу (при цьому надавали їх лише 14 з них). Порівняно з 2006 роком, коли кількість таких компаній становила 29, можна говорити про тенденцію значного зростання. При цьому більша частина обсягів факторингових операцій зосереджена в столиці, а регіональні ринки залишаються практично неосвоєними (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Вартість укладених договорів факторинговими компаніями у розрізі регіонів України за 2008 рік (тис. грн.) [35]

| <i>Регіон</i> | <i>Вартість факторингових угод</i> |
|-----------------------|------------------------------------|
| Дніпропетровська обл. | 945,4 |
| Київська обл. | 42 714,1 |
| м. Київ | 1 404 550 |
| Разом | 1 448 209,5 |

Так, факторингові послуги протягом 2008 року фінансовими компаніями надавалися лише в Києві (майже 97%), Київській області (біля 3%) та Дніпропетровській області (0,065%). У інших областях факторингові послуги не надавалися, а в деяких регіонах (Волинська, Закарпатська, Кіровоградська,

Рівненська, Херсонська, Черкаська, Чернівецька, та Чернігівська області) взагалі не зареєстровано головних офісів компаній, що говорить про нерозвиненість факторингу в цих областях.

Домінування на ринку факторингу банків та пов'язаних з ними компаній пояснюється, перш за все, складністю отримання незалежними компаніями необхідної кількості ресурсів для здійснення операцій [14], а також більшими можливостями банків для залучення платоспроможних клієнтів та існування необхідної інфраструктури, що може бути використана для надання факторингових послуг. Так, наприклад, ВАТ «Укресімбанк» уклав з ЄБРР в 2008 році першу в Україні факторингову угоду для рефінансування операцій факторингу в сумі 10 млн. дол. США [93, с. 26]. Звісно, що для невеликої факторингової компанії подібне залучення ресурсів неможливе.

Специфіка факторингу полягає у тому, що для виходу на ринок необхідний тривалий період підготовки - «нульовий цикл», адже з точки зору технології факторинг – складна послуга, що потребує серйозної налагодженої схеми [63, с. 122]. Банкам значно легше виділити необхідний ресурс для налагодження факторингового бізнесу. Загалом переваги та недоліки банківського і небанківського факторингу надані в табл.3.2.

Згідно українського законодавства, статутний капітал фінансової компанії має складати не менше 3 млн. грн., крім того, компанії необхідно мати достатню кількість ресурсів для надання фінансування за факторинговими угодами.

Переваги та недоліки банківського та небанківського факторингу

[джерело: <http://www.rg.ru/2007/07/17/factoring.html>]

| | Банк | | Фінансова компанія | |
|----------------|--|--|---|---|
| | Переваги | Недоліки | Переваги | Недоліки |
| Ресурси | Широкий доступ до ресурсів | Ресурси надаються лише після серйозної перевірки | Часто ресурси надаються клієнтам, які за різних причин не можуть отримати їх в банку | Обмежений доступ до ресурсів |
| Інфраструктура | Використання банківської інфраструктури для надання факторингових послуг | Можливий конфлікт інтересів між кредитним та факторинговим підрозділами | Відсутність внутрішньої конкуренції, всі підрозділи зайняті лише у факторинговому бізнесі | Необхідність створення інфраструктури та утримання в штаті співробітників, що потрібні лише для надання послуг full factoring |
| Оперативність | Оперативність контролю за рухом грошових коштів, використання банківської служби безпеки для виявлення шахрайств | Довгий строк розгляду заявки | Оперативність розгляду заявки, мобільність у прийнятті рішення | Відсутність контролю за рухом грошових коштів |
| Ризики | Ретельна перевірка ризиків | Ретельна перевірка ризиків та необхідність дотримання стандартів НБУ збільшує строки розгляду заявок та відкидає частину гарних позичальників. | Фінансування більш ризикових позичальників, від яких відмовляється банк | Ризиковіший ліж у банків портфель |
| Послуги | Наявність окрім факторингу широкого спектру банківських послуг | Зазвичай надається лише факторингове фінансування | Широкий спектр факторингових субпродуктів, надання full factoring | Відсутність більшої частини банківських послуг |

Джерелами фінансування факторингових компаній можуть бути кредити, отримані в банку; прибуток від факторингових операцій; залучення грошових коштів клієнтів банку, які мають вільні грошові ресурси і згодні передати їх фактору за умов отримання доходу; позичкові кошти юридичних осіб; власні грошові кошти фактора.

Як видно з табл. 3.3, більшість джерел фінансування факторингових послуг в Україні складають банківські кредити та позичкові кошти юридичних осіб.

Таблиця 3.3

Джерела фінансування факторингових послуг, що надаються фінансовими компаніями в 2006-2008 р.(млн. грн.) [35]

| Джерела фінансування | Роки | | |
|--------------------------------|------|-------|-------|
| | 2006 | 2007 | 2008 |
| Банківські кредити | 62,8 | 377,6 | 848,2 |
| Власні кошти | 69,5 | 65 | 47,9 |
| Позичкові кошти юридичних осіб | 0 | 40,5 | 365,6 |
| Інші джерела | 8,6 | 2 | 185,2 |

Відповідно до всіх вищевикладених факторів, головними гравцями на факторинговому ринку сьогодні є банки-піонери: ТАС-Коммерцбанк (на теперішній момент – Сведбанк), Укрсоцбанк, Укрексімбанк, а також Райффайзен банк Аваль, Петрокоммерц, Європейський банк, Арма факторинг, ФК Факторинг, Перша факторингова компанія. Так званий крос-продукт, заявлений як факторинг, але такий, що відрізняється від класичної форми, пропонується Себбанком, Ваббанком та ЮніКредитБанком.

Середній портфель так званих монстрів ринку складає більше 300 млн. грн. Так, наприклад, ВАТ «Укрексімбанк» впевнено утримує одну з провідних

позицій на українському ринку факторингу з портфелем станом на початок 2009 р. 436,8 млн. гривень, хоча ще у січні 2008, тобто рік тому, обсяг портфелю складав 264 млн. грн. [93, с. 26]. В той час портфель Укрсоцбанку на початок осені 2009 р. становив близько 360 млн. грн.

Дати точну оцінку обсягам факторингових операцій в Україні неможливо, адже в нашій країні під терміном «факторинг» не завжди розуміють саме факторинг. По-перше, банки можуть змушувати клієнта та його дебіторів переходити на обслуговування саме в їх в банк, що по суті неправильно і не має відношення до факторингу. По-друге, часто факторинг вважається формою кредитування підприємства, хоча на думку автора, цей синонім абсолютно неправильний, адже факторинг – зовсім інший продукт, який може надаватися і без фінансування. В основі факторингу покладено цілий набір послуг, що залежать від потреб клієнта та можуть включати фінансування, бухгалтерській облік поставчань, інформаційно-аналітичне забезпечення, елементи юридичного та страхового забезпечення, які не надаються при кредитуванні клієнта.

На сьогодні біля 30 українських банків декларують послуги факторингу, проте досить часто такі послуги надаються лише інсайдерам банку, або ж продавцю ставляться певні вимоги, наприклад, щодо переводу в банк всіх оборотів. Крім того, банки, що працюють на українському фінансовому ринку, як правило, надають послуги тільки з фінансування. В той час як у міжнародній практиці за визначенням факторинг повинен містити щонайменше дві складові з чотирьох наступних: фінансування, страхування ризиків, управління дебіторською заборгованістю й інформаційне обслуговування. Сьогоднішня практика факторингового фінансування в Україні така, що компанія хоча б має працювати чи хотіти працювати зі своїми споживачами на умовах відстрочки платежу і мати декілька постійних покупців.

За факторинговими схемами в Україні працює харчова промисловість, фармацевтика, підприємства тари та пакування, сільського господарства, лізингові компанії. Алкогольні та тютюнові компанії нашої країни не користуються факторингом, адже їх продукція на сьогодні є високорентабельною. Проте за умов насиченості ринку та зменшенні обсягів продажу, вони теж звернуть увагу на даний фінансовий інструмент.

Криза, яка значно сповільнила розвиток факторингу, скінчилася. Сьогодні спостерігається поживлення економічної активності і, відповідно, збільшення факторингових операцій на світових ринках. Очікується, що факторинг в нашій країні найближчими роками буде зростати швидкими темпами. Невеликий попит на сьогодні пояснюється дороговизною та новизною послуги, а також недостатнім рівнем розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, який має зазвичай найбільшу динаміку розвитку, а отже і найбільшу потребу в поповненні оборотних коштів, та є традиційно найбільшим сегментом споживання факторингу.

Даний продукт є новим на нашому ринку і поки що незрозумілим для потенційного споживача. Більшість компаній розглядають фінансові інституції, в тому числі банки, як ломбарди, тоді як факторингова компанія скоріше є партнером, що допомагає та зацікавлений в розвитку і зростанні бізнесу клієнта.

В залежності від потреб клієнта, факторингові компанії запроваджують різноманітні продукти. Так, наприклад, для виходу на ринки іноземних держав фактори розробляють продукти міжнародного факторингу. Впровадження міжнародного факторингу в Україні розпочалося в 2005 році і активно розвивалося до 2008 року. Варто зазначити, що 5 факторів (Укресімбанк, Райффайзен банк, Сведбанк, Укрсоцбанк, Арма Факторинг) представляють нашу країну в найбільших міжнародних організаціях FCI та IFG, за допомогою

яких шукають для клієнтів іноземних партнерів та таким чином розподіляють ризики.

Оскільки факторинг є новою послугою на фінансовому ринку нашої країни, українські компанії часто запозичують досвід інших, розвинених країн або російських колег, проте навряд чи можна говорити про ідентичність розвитку ринкової інфраструктури в Україні та інших промислово розвинених країнах. Стосовно факторингу в Російській Федерації, він має свою специфіку та не може бути перейнятий в повній мірі.

Однією з найбільших проблем розвитку факторингу в Україні на сьогодні є відсутність кредитних бюро, неефективна правова система, невеликий продуктовий ряд, адже 90% ринку складає факторинг з регресом, неефективно побудований ризик менеджмент більшості компаній, а також недостатня обізнаність українських компаній про дану послугу.

В той же час, внаслідок дороговизни та складності отримання компаніями кредитування, факторинг з року в рік стає все більш популярним в нашій країні. (Тенденція постійного зростання факторингових операцій показана на рис.3.1.). Слід зазначити, що основний оборот українського факторингу так само як і сам портфель (біля 85%) припадає на 5-7 банків: Укрсоцбанк, Укрексімбанк, Петрокоммерц-Україна, Українська Фінансова Група (в яку згідно з постановою НБУ строком на 1 рік до 13 вересня 2010 року введено тимчасову адміністрацію) та Сведбанк.

Оскільки НБУ не надає точної статистики за обсягом наданих банками факторингових послуг, згідно приблизних оцінок, обсяг факторингових послуг, наданих фінансовими компаніями, складає біля 15% від всього обсягу, а отже весь обсяг ринку факторингу у 2008 році, за деякими підрахунками [83, стр. 163]; склав близько 9,5 млрд. грн. Експертами він оцінювався від 5 до 9,5 млрд. грн. Особливої уваги заслуговує той факт, що динаміка розвитку

банківського факторингу значно вище, ніж банківської системи в цілому [50, с. 249].

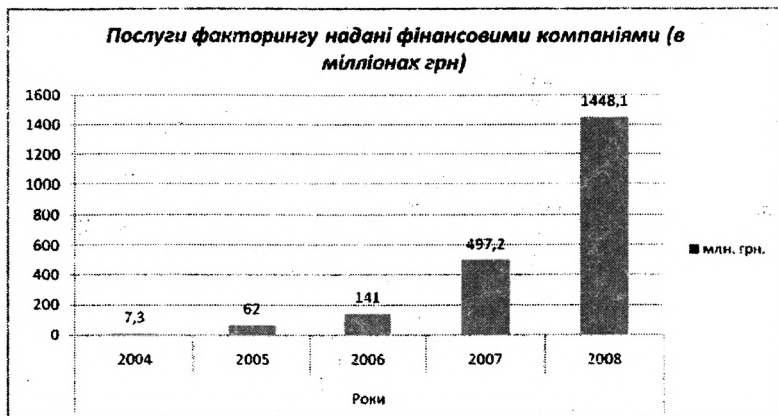


Рис. 3.1. Послуги факторингу, надані фінансовими компаніями України за 2004–2008 р. [35]

Протягом 2008 року фінансові компанії, які знаходяться в Державному реєстрі, уклали 5 662 договори факторингу загальним обсягом 1,4 млрд. грн., що майже в три рази більше, ніж у 2007 р. Варто зазначити, що тенденції негативного характеру, які склались у другому півріччі 2008 року в економіці України, не вплинули на результати діяльності факторингових компаній за цей період, проте вже на початку 2009 року фактори значно зменшили фінансування клієнтів. Так, аналітичне дослідження, проведене в квітні 2009 року, свідчить, що більшість факторів зменшили факторингове фінансування та посилили вимоги до факторів (табл. 3.4).

Умови надання факторингових послуг

[джерело: http://glavbukh.ua/glavbukh/ypr/ypr_4061.html]

| Фінансова установа | Умови надання факторингу |
|-------------------------------|---|
| Надають факторинг | |
| «Сведбанк» | Надає факторинг тільки з регресом і лише великим клієнтам, що давно працюють на ринку |
| «Укрексімбанк» | Надає факторинг. Умови обговорюються після розгляду документів |
| «Райффайзен Банк Аваль» | Надає факторинг. Основні вимоги до діяльності клієнта: діяльність на ринку не менше 3х років, на факторингове обслуговування передається не менше трьох дебіторів. Вимоги до діяльності покупця: строк роботи на ринку — від одного року, співпраця продавця з покупцем триває не менше 3х місяців, протягом яких відбулося не менше 3х оплат за поставлену продукцію або послуги |
| «СЕБ Банк» | Надає факторинг. Розмір фінансування — до 90% суми товару. Максимальний строк — до 90 днів. Плата за факторинг — 23–25% річних. Комісія за розгляд за розгляд пакету документів та встановлення ліміту — 0,3–0,5% |
| «ПриватБанк» | Надає факторинг на строк не більше 30 днів, або не більше 1 року за умови надання забезпечення |
| «Індекс-Банк» | Надає факторинг. Умови обговорюються після розгляду документів |
| ФК «Факторинг» | Надає факторинг. Максимальна сума фінансування — 70%. Комісія — 25%. Одноразова комісія за розгляд документів — 0,3% |
| Не надають послуги | |
| «Укрсоцбанк» | Тимчасово не надають послуги |
| «Банк Петрокомерц-Україна» | Тимчасово не надають послуги |
| «VAB Банк» | Тимчасово не надають послуги |
| «Кредитпромбанк» | Тимчасово не надають послуги |
| «Європейський» | Тимчасово не надають послуги |
| «БІГ Енергія» | Тимчасово не надають послуги |
| «Перша факторингова компанія» | Не працює на ринку |

Як видно з таблиці, більшість лідерів ринку не надає фінансування новим клієнтам, а деякі взагалі тимчасово припинили надання факторингових послуг. При цьому до старих позичальників банки ставлять суворі вимоги:

майже у всіх випадках надається факторинг з регресом, а важливим критерієм є строк роботи на ринку, кредитна історія компанії, спеціалізація продукції, кількість дебіторів та строк роботи з ними, доходи підприємства тощо. До настання кризової ситуації в економіці щорічно на ринку України зростав не лише обсяг факторингових сум, але й кількість факторингових компаній та банків, які надають факторингові послуги.

Міжнародний досвід свідчить, що в середньому на ринку однієї країни успішно можуть працювати 5-7 факторингових компаній. В Центральній та Східній Європі обороти найбільших з них складають 1,5 – 1,8 млрд. доларів. В Україні три найбільші фінансові установи охоплюють близько 75% всього обсягу факторингових послуг в нашій країні (рис.3.2).

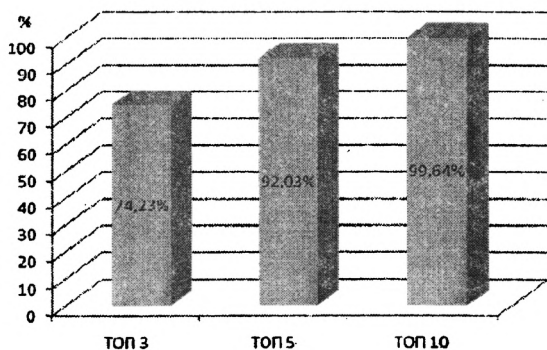


Рис. 3.2. Групування українських факторингових компаній – лідерів за обсягом наданих послуг у 2008 р. [35].

В той же час, слід відмітити, що кількість компаній значно залежить від умов ведення діяльності всередині країни і може значно відрізнятись в залежності від країн. Так, безперечним лідером за кількістю факторингових компаній в світі є Бразилія – 664 (табл. 3.5). Наша країна теж входить в топ 10, але з суттєвим відривом.

Кількість факторингових/ інвойс дискаунтинг компаній на кінець 2008 р. [130]

| № | Країна | Кількість компаній |
|-----------------|---------------------------|--------------------|
| 1. | Бразилія | 664 |
| 2. | США | 110 |
| 3. | Туреччина | 81 |
| 4. | Канада | 61 |
| 5. | Великобританія і Ірландія | 60 |
| 6. | Колумбія | 40 |
| 7. | Україна | 40 |
| 8. | Італія | 34 |
| 9. | Угорщина | 32 |
| 10. | Чилі | 29 |
| Загалом топ 10 | | 1151 |
| Загалом у світі | | 1620 |

В Україні кількість компаній, що можуть надавати факторингові послуги дорівнює 40, але, як зазначалося вище, працюють на ринку факторингу лише 17 компаній, не враховуючи банки.

Хоча факторинг на сьогоднішній день є скоріше екзотичним фінансовим інструментом для України, інтерес до нього постійно зростає. Варто зазначити, що факторингові фірми динамічно розвиваються в усьому світі. Серед найважливіших причин динамічного розвитку факторингу в Україні варто зазначити наступні:

- додаткове джерело фінансування (за динамічного розвитку компанії брак фінансування є досить розповсюдженим явищем);
- відстрочка строків оплат (існуючі на ринку затримки оплат роблять практично неможливим діяльність компаній, що не користуються зовнішніми джерелами фінансування);
- можливість отримання фінансування компаніями, які на даний момент не відповідають банківським критеріям для залучення кредитування [103].

Крім того, на думку спеціалістів, діюче в Україні законодавство створює набагато більше перешкод для страхування фінансових ризиків ніж для факторингу.

Досить часто недоліком факторингу вважають його вищу вартість порівняно з кредитом, але таке порівняння, на думку автора, не зовсім коректне, адже в ціну факторингу також включаються вартість додаткових послуг, які фактор надає клієнту.

З урахуванням комплексу послуг кредитного та некредитного характеру, загальна вартість факторингу складається з двох частин:

1. Плати за фінансування, що визначається як відсоток від суми, на яку банк профінансував клієнта (приблизно на одному рівні з банківськими кредитними ставками).
2. Плати за управління дебіторською заборгованістю та РКО, яка визначається як фіксований відсоток від загальної суми дебіторської заборгованості.

Проте, в деяких випадках можуть стягуватися додаткові комісії, наприклад, при експортних операціях банк додатково отримує від клієнта комісію за збір платіжних доручень та конвертацію валюти. Якщо вид діяльності клієнта змушує його часто відкривати нові рахунки або змінювати умови угоди та кількість таких змін не співвідноситься з обсягом обороту, який він передає на факторинг, то фактор може брати додаткову комісію за відкриття рахунків та перегляд умов угоди [196].

Загалом, вартість факторингу може бути розрахована за наступною формулою:

$$ВФ = Ф \times (r1\% \div 100\%) \times (D \div 365) + (r2\% + 100\%) \times S,$$

де ВФ - вартість факторингу;

Ф - розмір профінансованих коштів;

r_1 - плата за фінансування у % річних;

D - кількість днів користування;

r_2 - плата за управління дебіторською заборгованістю та розрахунково-касове обслуговування у %;

S - сума заборгованості дебітора [126].

Розмір плати також залежить від розміру фінансування та строку виконання зобов'язань дебіторами клієнта [76]. Варто відзначити, що вартість факторингу зменшується при збільшенні обсягів переданої на обслуговування дебіторської заборгованості. Крім того, продавцю для підтримки ліквідності не потрібно зменшувати зростання дебіторської заборгованості [18].

На кінець 2008 року тариф факторингу в Укрсоцбанку складав від 0,5 до 3% обсягу поставань, що обслуговуються. Вартість факторингу в ТАС Комерцбанк складала 16% річних плюс оцінені ризики, сума по яким може складати від 0,5 до 3%, а інколи і більше. Фінансова компанія «Арма-факторинг» пропонувала факторинг за тарифом 0,1% в день від суми наданого фінансування. Зазвичай, фактори не вказують повну суму вартості факторингу в річних, адже сума виходить помітно вищою від банківських кредитів. Так, протягом 2008 року вона складала від 20 до 35% річних. На нашу думку, враховувати дані щодо відсоткової ставки за факторингом в 2009 та 2010 роках є некоректним, адже вона так само як і відсоток за банківськими кредитами через кризу ліквідності значно зросла при одночасному зменшенні кількості операцій. Можна сказати, що друга половина 2008 та 2009 роки є кризовим періодом, коли всі фінансові інституції значно обмежили свою діяльність, зросли ризики, майже повністю припинилось кредитування фізичних та юридичних осіб, а тому вартість факторингового фінансування, яке все таки надавалось, становила майже 50% річних.

Варто сказати, що в розвинених країнах вартість факторингу перевищує вартість кредиту в чотири рази. В той же час, не можна говорити, що факторинг дорожчий від банківського кредитування в чотири рази, адже заплативши більше клієнт отримує додаткові послуги, як наприклад, управління дебіторською заборгованістю, ведення бухгалтерського обліку, аудит, підготовка статистичних оглядів та зведень тощо [95, с. 259].

У зв'язку зі збільшенням зовнішньоторговельного обігу товарів і послуг зростає значення міжнародного факторингу для нашої країни.

Перші міжнародні факторингові послуги з'явилися в Україні у 2005 році і за два наступних роки суттєво зросли. Зазначимо також, що у 2008 році Україна за обсягами зростання ринку увійшла в топ 10 (рис.3.3).

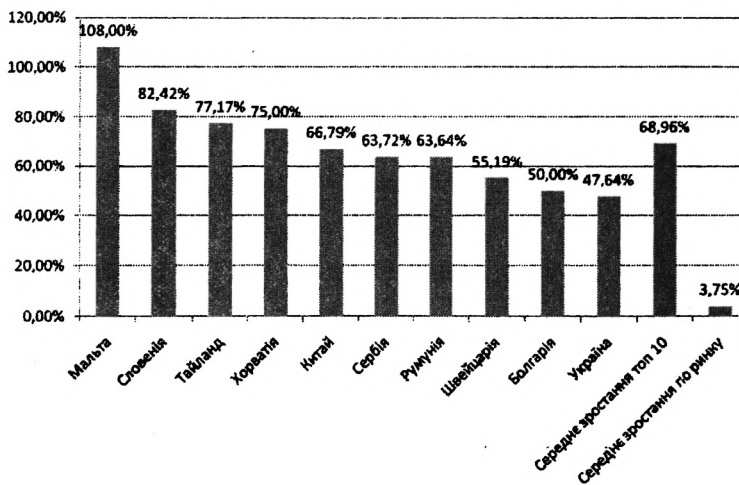


Рис.3.3. Топ 10 країн з найбільшим ростом ринку у 2008 р. порівняно з 2007 р. [73].

За обсягами внутрішній факторинг значно перевищує міжнародний. Останній здійснюється в основному з такими країнами, як Німеччина, Бельгія, Румунія, Польща, Чехія, країни Балтії, Казахстан, Китай, Тайвань, Туреччина.

Таким чином, варто перш за все наголосити на нерозвиненості ринку факторингових послуг України, його молодості та великих перспективах розвитку. Зазначимо, що зародження та формування українського ринку факторингових послуг розпочалося з 2001 року, а міжнародного факторингу ще пізніше, в той час як в світі в сучасному розумінні він існує понад 60 років. Відповідно до цього, в українському суспільстві не існує чіткого розуміння суті факторингових послуг, термін «факторинг» неправильно вживається не лише клієнтами, а й фінансистами, що призводить до плутанини серед споживачів. Незважаючи на це у 2008 р. наша країна увійшла в топ 10 за обсягами зростання ринку, який, за нашими підрахунками [83, стр. 163], становив близько 9,5 млрд. грн.

3.2. Перспективи розвитку українського ринку факторингових послуг

В світі існує дві моделі розвитку факторингового бізнесу: європейська та американська. Європейська модель передбачає створення великих вузькоспеціалізованих факторних компаній, які, як правило, були утворені великими банками і згодом від них відмежувалися. Так, наприклад, формувалася ринок факторингових послуг Великобританії у 1950-х роках. Факторні компанії були створені банками, а згодом відокремились від материнських структур і стали повністю незалежними, хоча багато з них встановили партнерські відносини з банками, підрозділами яких колись були.

В американській моделі факторингові компанії утворювались приватними підприємцями без участі банків. Пізніше, банки зацікавились факторинговим бізнесом та придбали деякі факторингові компанії, розширивши таким чином свій бізнес. Однак, на американському ринку зберігається велика кількість порівняно невеликих факторингових гравців.

Український ринок факторингу розвивається за європейською моделлю, адже більша частина ринку факторингу в нашій країні контролюється банками, рідше компаніями, що підконтрольні банкам, і зовсім незначний обсяг операцій виконують самостійні компанії. Варто зазначити, що подібна ситуація існує і на світовому ринку факторингу. Незалежні компанії посідають лише біля 20% ринку факторингу, тоді як 80% так або інакше залежать від банків.

Незважаючи на очевидну взаємозалежність, відносини між банками та факторинговими компаніями складаються непросто, адже факторинг є, як правило, непрофільним напрямком банківського бізнесу, тому кількість ресурсів, що може бути виділена на факторингові операції, теж обмежена.

Реальна конкуренція між банками та факторинговими компаніями неможлива. Факторинг є нетрадиційною для банків операцією, тому він не може розвиватися в рамках універсального банку. Для успішної факторингової діяльності неможливо використання традиційної банківської мережі філій та статистики, навіть операційні процеси в банку та факторингових компаніях відбуваються по-різному. Тобто факторинг, по суті, не є банківським продуктом і набагато успішніше розвиватиметься саме в межах окремої компанії.

Заслужує на увагу й те, що у спеціалізованих компаній як правило більший набір послуг та швидший процес прийняття рішення. Варто також зазначити, що банківська діяльність регулюється Національним Банком та має узгоджуватися з жорсткими нормативами НБУ, що призводить до обмеження суми фінансування на одного клієнта, тоді як факторингові компанії самостійно встановлюють ліміти на дебіторів, а отже зі збільшенням кількості дебіторів зростає і фінансування. Банки, що надають факторингові послуги значно залежать від політики НБУ, яка в кризових умовах стає більш обмежувальною, а НБУ, як вже зазначалось вище, визначає факторинг як один з видів кредитування та запроваджує для його регулювання ті ж підходи, що і для кредитних операцій.

Крім того, під час світової фінансової кризи та кризи ліквідності, деякі банки, що здійснювали факторингову діяльність, змушені були скоротити або зовсім відмовитись від фінансування клієнтів, що, в кінцевому випадку, призводило до дуже негативних наслідків як для клієнтів, так і для економіки в цілому, адже припинення фінансування оберталось банкрутством багатьох підприємств та зростанням безробіття. Факторинг передбачає так зване крапельне фінансування, тобто фінансування невеликими обсягами в залежності від суми відвантажень. В таких умовах припинення фінансування може закінчитися банкрутством клієнта. В подібній ситуації різниця між банківським факторингом та факторингом, що надається спеціалізованими

компаніями для клієнта стає надзвичайно суттєвою. Адже банк завжди може звернути непрофільні і високоризиковані напрямки й переключитися на більш прибуткові та менш ризиковані види діяльності, тоді як виключною діяльністю факторингової компанії є надання факторингових продуктів, а отже вона набагато більше ніж банк зацікавлена в утриманні та допомозі існуючим клієнтам.

Світовий досвід показує, що прикладів успішної факторингової діяльності банків (мається на увазі класичний факторинг, а не субпродукти) дуже мало, а отже майбутнє факторингу – за спеціалізованими компаніями.

На думку автора, в нашій країні на сьогодні більша частина обсягів факторингу надається банками у зв'язку з нерозвиненістю фінансового ринку в цілому та ринку факторингових послуг зокрема, але з розвитком ринку, зростанням його обсягів, посиленням конкуренції та більш активним розвитком малого і середнього бізнесу, лідерство перехоплять спеціалізовані фінансові компанії, в тому числі підконтрольні банкам. Скоріш за все, банкам раціональніше створити підконтрольну компанію або співпрацювати з вже існуючою, надаючи їй фінансування та отримуючи відсоток, не беручи на себе великі ризики, пов'язані з факторинговою діяльністю.

Частково (у фінансуванні) факторингові послуги перетинаються з такими банківськими продуктами, як овердрафт та кредитна лінія. Можливість конкуренції факторингових компаній з банками полягає в різних моделях розвитку бізнесу клієнта. Якщо мова йде про товарне кредитування постачальників, то розвиток факторингу в певній мірі буде здійснюватися за рахунок зменшення банківського кредитування та торгівельного фінансування.

В Україні про конкуренцію банків та факторингових компаній в сегменті товарного кредитування поки що говорити зарано, адже ринок факторингу зовсім не насичений і існує величезна потреба компаній у фінансових ресурсах.

В Україні за 2008 рік обсяг обслуговування за факторингом склав 0,14% ВВП. Для прикладу, в Балтійських країнах обсяг обслуговування за факторингом складає 17-18% від обсягу ВВП. Враховуючи, що потенційний ринок факторингу – це весь обсяг дебіторської заборгованості підприємств, можна приблизно оцінити можливості зростання ринку. Так, за даними Держкомстату (табл. 3.6) на 1.10.08 поточна дебіторська заборгованість складала 612,719 млрд. грн., з якої простроченою була 61,69 млрд. грн. тобто 10%.

Якщо врахувати, що обсяг всіх факторингових операцій, що були надані в нашій країні протягом 2008 року склав за приблизними оцінками від 5 до 9,5 млрд. грн. (точна цифра є лише по фінансовим компаніям, тоді як НБУ не надає окремої статистики за факторинговими операціями), бачимо, що можливості для зростання величезні. За нашими підрахунками, ринок факторингу на сьогодні складає від 0,8% до 1,5 % від можливих обсягів [83, стр. 163].

Враховуючи можливі перспективи зростання, молодість факторингу в Україні та недостатню обізнаність щодо даного виду послуги, можна вважати, що популярність його буде зростати, особливо за позитивної динаміки зростання економіки нашої країни. В свою чергу, факторинг сприяє економічному розвитку, адже він покращує платоспроможність підприємств та дозволяє їм збільшувати обсяги продаж.

Варто зазначити, що в розвинених країнах та країнах, що розвиваються, різні тенденції розвитку факторингу. В розвинених країнах фактори розширюють свою діяльність через Інтернет, тривалий час надають такі популярні послуги, як реверсивний факторинг та інвойс-дискантинг, які тільки починають використовувати фактори країн, що розвиваються.

Таблиця 3.6

**Дебіторська та кредиторська заборгованість підприємств України
станом на 1 жовтня 2008 [69]**

| | Довгострокова дебіторська заборгованість | | | Поточна дебіторська заборгованість | | | | | |
|--|--|--------------------------|------------------|------------------------------------|--------------------------|------------------|-------------------|--------------------------|-------|
| | | | | Всього | | | з неї прострочена | | |
| | млн. грн. | темп росту (зниження), % | | млн. грн. | темп росту (зниження), % | | млн. грн. | темп росту (зниження), % | |
| до 1 січня 2008р | | до 1 липня 2008р | до 1 січня 2008р | | до 1 липня 2008р | до 1 січня 2008р | | до 1 липня 2008р | |
| Всього: (I+II) | 37166,5 | 136,7 | 113,1 | 669520,5 | 133,4 | 107,5 | 61690,2 | 110,6 | 103,6 |
| I. Між підприємствами та установами України | 37048,4 | 136,6 | 113,2 | 612719,7 | 130,8 | 107,3 | 58856,8 | 109,8 | 103,6 |
| за товари, роботи, послуги | 14497,3 | 165,7 | 123,5 | 315071,7 | 130,1 | 106,6 | 39517,5 | 113,4 | 114,8 |
| за векселями | 3111,2 | 96,6 | 100,4 | 15594,3 | 123,8 | 115,5 | 167,2 | 71,5 | 69,8 |
| з бюджетом | 52,3 | у 2,6 р.б. | у 2,9 р.б. | 37027,8 | 130,9 | 108,9 | 1463,0 | 117,3 | 106,6 |
| із внутрішніх розрахунків | 5748,9 | 107,5 | 100,0 | 32960,7 | 147,4 | 92,9 | 6108,3 | 107,8 | 76,5 |
| зі страхування | 2,1 | 114,1 | 107,9 | 486,0 | 138,2 | 120,7 | 1,2 | 99,9 | 31,1 |
| з оплати праці | х | х | х | х | х | х | х | х | х |
| Інша заборгованість | 13636,6 | 139,4 | 112,5 | 211579,2 | 130,0 | 110,2 | 11599,6 | 99,8 | 90,6 |
| II. З суб'єктами господарської діяльності інших країн | 118,1 | 192,4 | 103,8 | 56800,8 | 170,1 | 110,1 | 2833,4 | 129,8 | 104,3 |
| з країнами СНД | 5,2 | у 23,8 р.б. | у 17,4 р.б. | 11342,6 | 129,7 | 97,0 | 1162,9 | 110,6 | 91,5 |
| Росія | 5,2 | у 23,8 р.б. | у 17,4 р.б. | 9530,6 | 135,2 | 106,5 | 1129,3 | 119,3 | 108,4 |
| Туркменістан | - | - | - | 88,1 | у 2,4 р.б. | 169,2 | 4,4 | 76,6 | 86,8 |

Європа вже надає продукт фінансування до постачання, коли товар оплачується фактором в момент отримання замовлення і, оскільки, продукція ще не відвантажена, дебіторська заборгованість фактично ще також не виникла. Крім того, на сучасному етапі в багатьох країнах світу фактор-фірми

мають систему «online», тобто можуть цілодобово отримувати точну й оперативну інформацію не тільки про бухгалтерські рахунки, а й про стан ринків сбуту продукції та послуг, зміни цін, платоспроможності майбутніх покупців. Така система, як правило, використовується для клієнтів, що отримують повний факторинг, який включає в себе весь набір послуг. В таблиці 3.7 показані основні відмінності факторингу в розвинених країнах та країнах, що розвиваються.

Таблиця 3.7

Відмінності в проведенні факторингових операцій в розвинених країнах та країнах, що розвиваються [джерело: складено автором]

| Параметри | Розвинені країни | Країни, що розвиваються |
|---|---|--|
| <i>Клієнти</i> | Переважає малий бізнес | Переважає великий та середній бізнес |
| <i>Обслуговування клієнтів</i> | Консолідований облік (журнал продажів) | Деталізований облік (по кожному рахунку) |
| <i>Вартість фінансових ресурсів</i> | Низька | Висока |
| <i>Правове забезпечення</i> | В різних країнах регулюється по-різному | В більшості випадків - не регулюється |
| <i>Страховання кредитного ризику</i> | Високорозвинене | Слабко розвинене, в більшості випадків - відсутнє. |
| <i>Незалежність від материнської компанії</i> | Максимальна | Мінімальна |

Негативною рисою розвитку факторингових послуг в Україні є висока його вартість, як і вартість кредитування загалом. Розвитку ринку факторингових послуг в Україні також перешкоджають певні неузгодженості законодавчо-нормативного характеру. Зокрема, визначення факторингу, що містяться в різних законодавчих актах суттєво різняться. Так, наприклад, визначення факторингу в Господарському та Цивільному кодексах суперечать

один одному, що призводить до юридичних колізій в регулюванні факторингової діяльності.

Важливим етапом розвитку ринку факторингових послуг як в Україні, так і на пострадянському просторі, стало створення у 2001 р. Східноєвропейської факторингової асоціації, головним завданням якої є розвиток факторингу на відносно нових ринках країн СНД. Важливість її полягає у налагодженні партнерських відносин між компаніями країн СНД та обміну досвідом. У Східноєвропейську факторингову асоціацію входять факторингові компанії з України, Росії, Казахстану, Вірменії і Молдови. Особливу роль у роботі асоціації відіграє Польща, на частку якої припадає значна частина факторингового ринку країн Центральної і Східної Європи. Одним з пріоритетних напрямків діяльності асоціації є підготовка та уніфікація нормативних документів, в тому числі міжнародних договорів. Сучасна світова криза внесла корективи в розвиток учасників ринку, змінила пріоритети та поставила нові завдання для членів асоціації.

У зв'язку з рецесією ринок факторингу зазнав значних змін, а обсяги його зменшились. Перш за все, стрімке докризове зростання та агресивне завойовування ринку обернулося банкрутством для багатьох компаній, а ті учасники ринку, що вистояли, зазнали суттєвих змін не лише у стосунках з клієнтами, але й щодо структурної перебудови всередині самої компанії:

різко скоротилися позичкові кошти;

посилились неплатежі, зросли обсяги простроченої дебіторської заборгованості [53];

посилились вимоги щодо ризиків, різко скоротилося фінансування нових клієнтів (а інколи компанії зовсім від нього відмовились);

скоротилися ліміти по поточним договорам на факторингове обслуговування;

відбулося згорання програм розвитку факторингових компаній;

в багатьох компаніях виникли касові розриви, що можуть призвести до їх дефолту;

на хвилі кризових явищ активізувалося шахрайство;

зросли валютні та кредитні ризики.

З огляду на те, що через кризу багато факторингових компаній було закрито, а в більшості банків факторингова діяльність була призупинена, змінилася розстановка сил на факторинговому ринку. Очевидно, що частина гравців підуть з ринку, а їх місце згодом займатимуть нові компанії. Та, з іншого боку, факторинг в період кризи є дуже перспективним інструментом, що дозволяє великій компанії підтримати своїх постачальників. Сьогодні прослідковується тенденція нарощування обсягів діяльності малого бізнесу та збільшення попиту на кредитні ресурси. Проте, обсяг кредитів, що направляються на розширення бізнесу значно зменшився. Більша частина кредитів направляється на поповнення оборотних коштів та погашення заборгованості перед постачальниками та робітниками.

В період кризи з'явився новий напрямок факторингу – викуп простроченої дебіторської заборгованості у банків та інших компаній. Заборгованість викупується з дисконтом, який в кожному конкретному випадку визначається індивідуально та складає від 10 до 95 відсотків. При роботі з боргами можливі різні взаємозарахування або стягнення заборгованості, наприклад, за допомогою партнерської колекторської компанії. Потенціал ринку складає декілька млрд. грн.

Порівняно з банківським кредитуванням, факторинг знаходиться в більш вигідному становищі з точки зору повернення виплаченого фінансування, оскільки, при неспроможності клієнта заплатити факторингова компанія може, зібрати гроші з його покупців. Крім того, в сучасних умовах, коли постачальники бояться зазнати навіть незначних втрат, все більше компаній розглядають можливість отримання факторингового фінансування.

Відбулися значні зміни в галузевій структурі факторингового бізнесу. Металургійна галузь та будівництво найбільшою мірою відчули на собі наслідки кризи, обороти компаній значно зменшились, а зростання заборгованості, що формувалася в до кризові часи з розрахунком на стрімкий розвиток, призвело до банкрутства багатьох компаній. Звісно, постраждали і обслуговуючі галузі, в тому числі фінансової сфери: банки, фінансові компанії, інвестиційні фонди, які стикнулися зі складністю повернення коштів. Наразі, з будівничими та металургійними компаніями фінансові інститути працювати через високі ризики можливого неповернення коштів не хочуть. Ринок факторингових послуг, наприклад, за рахунок обмеження галузей для фінансування втратив біля третини від своїх показників минулого року. Найбільшою мірою такі обмеження торкнулися будівництва та компаній, що виробляють будівельні матеріали, металотрейдерів, підприємств машинобудування та пов'язаних з ним галузей, а також продавців товарів довгострокового використання. Деякою мірою їх місце посіли підприємства, що виготовляють так звані «бюджетні» продукти харчування. Відмова факторів працювати з депресивними галузями обумовлена великими ризиками неплатежів та бажанням заробити хоча б мінімальний прибуток або спрацювати «в нуль». Незважаючи на те, що з'явилися нові ніші, обороти всіх учасників значно скоротилися.

Величезною проблемою для українських факторів, як і для всіх учасників фінансового ринку, на сьогодні є питання залучення ресурсів, незалежно від того, надаються послуги фінансовою компанією чи банком. Іншими серйозними проблемами є не тільки обмежений доступ до фінансових ресурсів, а й значне збільшення їх вартості, а також погіршення фінансового стану клієнтів та дебіторів, в тому числі за рахунок згорання банками кредитування.

Внаслідок кризи зросла вартість факторингового фінансування. З кінця осені 2008 року відсоткові ставки зросли більш ніж в 1,5 рази. Вартість в

частині безпосередньо фінансування виросла пропорційно вартості кредитних коштів, що залучаються самими факторами, а в частині покриття ризиків – пропорційно зростання вірогідності їх реалізації. В цілому на сьогодні ставки фінансування на рику факторингу відповідають рівню кредитних ставок комерційних банків.

Факторинг не є панацеєю від кризи і не здатен значно впливати на економіку, але він може значно допомогти вижити компаніям та стимулювати внутрішній попит. Так, наприклад, як інструмент стимулювання попиту в середині країни, факторинг було вказано в антикризовій програмі уряду Росії. Факторинг може допомогти компаніям у збуті продукції торговельним мережам, а якщо існує попит на продукцію підприємства, факторинг допоможе оживити та навіть збільшити бізнес. Використання факторингу є додатковою перевагою для підприємства. В той час, як конкуренти стикаються з нестачею оборотних коштів та змушені залучати кредитні ресурси, компанія, що використовує у своїй діяльності факторинг не потерпає від нестачі оборотних коштів та за умов правильного управління може забрати у конкурентів частину ринку. Посилення оборотності капіталу за умов його нестачі у конкурентів надає можливості отримання додаткових переваг та завоювання лідируючих позицій у сегменті ринку, що характеризується стабільним попитом. Сьогодні, до таких галузей можна віднести харчову промисловість, транспорт, сільське господарство та зв'язок.

На думку автора, факторингу, як інструменту поповнення оборотних коштів, сьогодні альтернатив практично немає: кредити дуже дорогі, а застава по ним приймається з величезним дисконтом, для отримання коштів дуже часто необхідний адміністративний ресурс. Короткострокове беззаставне фінансування в сучасних умовах можна отримати лише за схемою факторингу.

Незважаючи на серйозний удар, який нанесла по факторингу світова фінансова криза, обсяги ринку факторингу у 2010 р. перевищили навіть рекордні обсяги 2008 р.

Поступовий вихід світової економіки з кризи показав, що незважаючи на катастрофічні прогнози, вона не призвела до глибоких, руйнівних системних перетворень [88, с. 80]. Рецесія очистила ринок факторингу від факторів, що в гонитві за більшою частиною ринку зневажали основами ризик-менеджменту. Так, наприклад, лідер ринку Росії – ЗАО «ФК Єврокоммерц» припинив виконувати свої зобов'язання та заявив про дефолт [11, с. 11]. Крім того, вона продемонструвала, що окрім швидкозростаючих сегментів економіки, в яких фактори можуть отримати значний прибуток при великих ризиках, існують галузі, наприклад, роздрібна торгівля, де факторинг необхідний незалежно від економічної ситуації. В період значного зростання даний сегмент недооцінювався факторами, проте незважаючи на невисоку маржу, рітейл є стабільним, що надзвичайно важливо в сучасних умовах.

Відчутний вплив, що завдала економічна криза Україні, засвідчив необхідність зміни економічних пріоритетів розвитку, відхід від моделі, за якої в ролі основного рушія економіки були галузі-експортери напівсировинної продукції, що склали значну частину ВВП. Враховуючи повільні тенденції відновлення світової економіки, а, на думку експертів, поточна криза є кризою так званого "L-типу", за якою після різкого падіння триває затяжний період стагнації [30], немає підстав розраховувати на швидке відновлення ринків збуту для українських експортерів. За таких умов одним з державних пріоритетів на нашу думку, має стати розвиток МСБ та поживлення попиту, чому може сприяти факторинг.

Оцінити перспективи розвитку ринку сьогодні досить складно, адже реальні наслідки сучасної світової фінансової рецесії, яку за масштабами порівнюють з кризами 30-х та 70-х років, невідомі. Поки що немає чіткої, визнаної всіма експертами думки щодо подальшого розвитку світової економіки [24, с. 77]. Можна прогнозувати, що фактори посилять функції ризик-менеджменту, що приведе до покращення якості портфелю компаній. Розвиток та обсяги ринку факторингу з покращенням економічної ситуації та

зростанням економіки також будуть зростати. Успіх факторингу в нашій країні напряму визначається вирішенням ряду проблем. Перш за все, загальноекономічних: покращення економічного розвитку країни загалом та суб'єктів підприємницької діяльності, зокрема, платіжної дисципліни підприємств. По-друге, створенням кредитного бюро та бази даних про клієнтів і їх дебіторів [119, с. 168].

На думку фахівців ринку, якщо грошова пропозиція у фінансовій системі знову різко знизиться, ринок факторингу може показати тенденції спаду. В найближчому майбутньому на ринку будуть домінувати банки та афілійовані з банками факторингові компанії, що мають доступ до дешевого фондування [70]. Динаміка зростання ринку факторингу буде також залежати від багатьох загальносвітових тенденцій, як наприклад, світовий розвиток фінансових ринків, урядові програми розвитку економіки, політика НБУ в грошово-кредитній сфері, розвиток та регулювання фінансової діяльності в нашій країні тощо.

На завершення зазначимо, що застосовувати факторинг, в тому числі, і міжнародний, вітчизняні підприємці будуть лише тоді, коли здійснювати його буде вигідніше, ніж торгувати в розстрочку. Звісно, важливу роль відіграє законодавство, однак домінуючими чинниками є економічні умови в країні, а також державна підтримка факторингових послуг.

Отже, як вже зазначалось, український ринок факторингу розвивається за європейською моделлю. Це відбувається через нерозвиненість фінансового ринку та важкість залучення ресурсів і поступово, з посиленням конкуренції та розвитком МСБ, лідерство перехоплять спеціалізовані факторингові компанії. Наразі ринок факторингу складає від 0,8% до 1,5 % від можливих обсягів. Незважаючи на наслідки рецесії, прогнози щодо його зростання оптимістичні. Крім того, факторинг міг би використовуватися в антикризовій програмі як інструмент стимулювання попиту всередині країни.

3.3. Напрями вдосконалення регулювання ринку факторингових послуг в Україні

Протягом останніх років фінансовий сектор багатьох країн зазнав значних трансформацій, що вплинуло на діяльність регуляторів [58]. Перед державами та директивними органами сьогодні стоїть дуже складне завдання стабілізації фінансової системи, для виконання якого потрібні комплексні заходи, зорієнтовані на врегулювання проблеми ненадійних активів, недостатньої ліквідності на ринку, інфляції та сприяння відновленню кредитування [114].

В постіндустріальних країнах одними з головних умов забезпечення виходу з кризи та пом'якшення умов її протікання стали сильна економіка та держава, в якій влада, бізнес і населення змогли консолідуватися для проведення єдиної антикризової політики. На відміну від багатьох розвинених країн, Україна лише створює засади ринкової економіки, а політика характеризується протистоянням різних політичних сил, відсутністю єдиної стратегії, недовірою населення та бізнесу до влади. Водночас для ефективного розвитку економіки необхідна правильно вибрана стратегія розвитку, що ґрунтується на капіталі та ресурсах. Так, наприклад, Китай в реалізації своєї економічної стратегії спирався більшою мірою на внутрішні ресурси, в першу чергу, приватні заощадження, що допомогло підтримати економічний розвиток саме в той період, коли світові потоки капіталу значно скоротилися. Зростання кредитування в Китаї протягом 2008 – 2009 років прискорювалося, тоді як в інших країнах, включаючи Україну, уповільнювалося [46, с. 58].

Неможливо недооцінювати роль державної політики і у розвитку фінансового ринку. Економісти та науковці серед причин поточної рецесії називають в тому числі зменшення регулювання фінансової системи [118, с. 175].

Якісне державне регулювання ринків фінансових послуг на сьогодні є запорукою ефективного розвитку всієї економічної системи країни [29]. Для досягнення високих темпів зростання потрібна чітка та цілеспрямована стратегія розвитку, що містить виважені пріоритети. Метою державного регулювання є створення особливої атмосфери сприйняття фінансових інститутів та підняття довіри до них населення [38].

Значне збільшення рівня кредитних, валютних, ринкових ризиків, а також ризиків ліквідності фінансових інститутів в умовах поширення економічної глобалізації висуває нові завдання перед державними наглядовими органами. Принципи регулювання, що використовувалися раніше, вже не можуть охопити всі аспекти діяльності фінансових інституцій та забезпечити уникнення ризиків або покриття збитків.

Окрім глобальності, фінансові ринки стали масовими. Фінансовими продуктами користується величезна кількість людей, які, змінюючи попит та пропозицію, значно впливають не лише на кількість та якість фінансових послуг, а й на кількість грошових коштів, що обертаються на фінансовому ринку країни. В минулому, коли споживання фінансових послуг було обмежено певною кількістю населення, що складала його меншість та являла собою групу освічених осіб середнього класу, поведінка споживачів фінансових послуг була зрозумілою та прогнозованою. З ростом та популяризацією фінансових послуг у 1980-90х роках серед населення змінилася і поведінка споживачів на фінансовому ринку. Комплексна структура ринку фінансових послуг ставить досить складне завдання визначення реакції різних груп покупців на зміни кон'юнктури на ринку та прогнозування наслідків, до яких це може призвести [148 с. 65]. З цього випливає висновок про необхідність створення іншої моделі регулювання ринків, що закріплюватиме базові норми і основи державної політики та сприятиме фінансовій стабільності, зменшенню ризиків, уніфікації українського законодавства до європейських норм.

Загалом, функції регулювання можна розділити на декілька рівнів (рис.3.4).

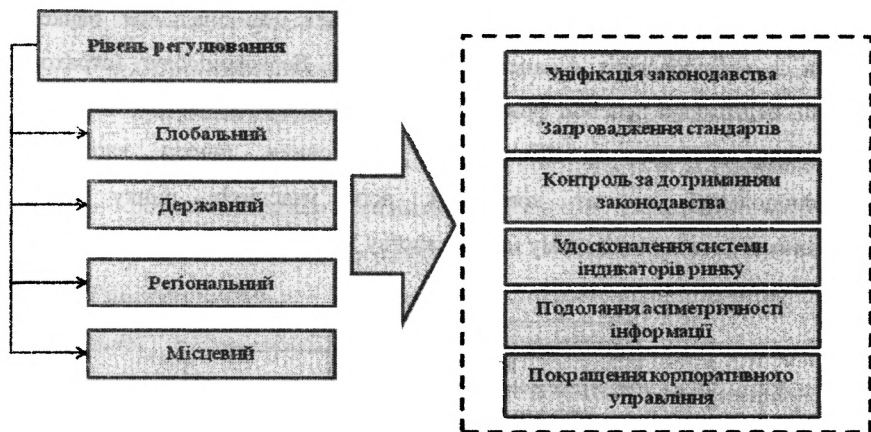


Рис. 3.4. Рівні та функції державного регулювання фінансового ринку [джерело: складено автором]

Важливою складовою ефективності державного регулювання є відсутність суперечливих питань між регуляторами різних рівнів, оптимальний розподіл функцій, узгодженість дій, запровадження ефективного менеджменту та, за необхідності, визначення суспільних заходів щодо регуляторної діяльності.

В нашій країні відносини, що виникають між суб'єктами господарювання у зв'язку з функціонуванням фінансових ринків та наданням фінансових послуг регулюються Конституцією України (загальні правові засади), Законом України "Про банки та банківську діяльність", Законом України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" (у сфері надання фінансових послуг та здійснення регулятивних та наглядових функцій за діяльністю з надання фінансових послуг), іншими законами та нормативно-правовими актами України з питань регулювання ринків фінансових послуг. Найбільшим регулятором на ринку послуг України

є держава, яка здійснює контроль за діяльністю всіх суб'єктів, в тому числі фінансових установ.

Діяльність комерційних банків регулюється Національним банком України, а небанківських фінансових установ – Держфінпослуг (страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, фінансові компанії, кредитні спілки) та Державною комісією з ЦП та ФР (учасники ринків капіталу). Антимонопольний комітет контролює всіх учасників ринку щодо відповідності антимонопольному законодавству України (рис.3.5).

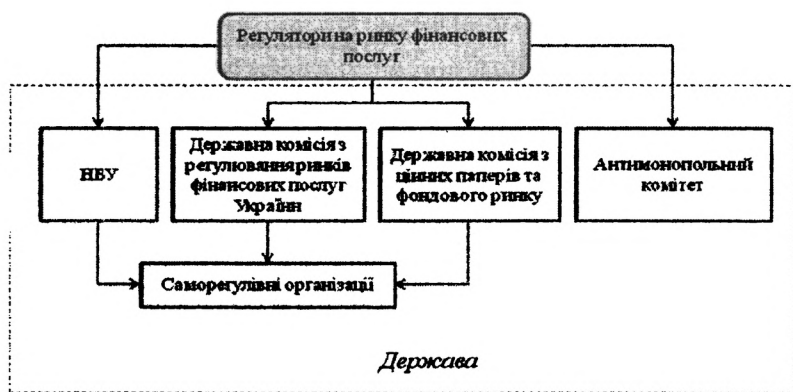


Рис.3.5. Регулятори на ринку фінансових послуг України [джерело: складено автором]

Невід'ємною складовою регуляторної системи на ринку фінансових послуг розвинених країн є саморегульовальні організації, цілі яких співпадають з цілями державного регулювання і полягають у збереженні цілісності фінансових ринків, ефективності їх роботи, зменшенні ризиків та захисті інтересів інвесторів. Зазвичай, діяльність цих організацій спрямована на здійснення нагляду за діяльністю фінансових посередників та дотримання ними існуючих на ринку правил та стандартів. Як правило, функціями таких організацій є:

- розробка та внесення змін до вже існуючих нормативно-правових документів;
- захист інтересів інвесторів та вкладників;
- запровадження стандартів;
- врегулювання спорів;
- забезпечення правил поведінки та контроль за їх дотриманням;
- розробка кодексу поведінки;
- розробка типових договорів.

Саморегулювальні організації потрібно розглядати як частину глобальної регуляторної політики держави на фінансових ринках. Повноваження цим організаціям, як правило, делегує державний регулятор, адже вони дуже добре обізнані з сегментом фінансового ринку, в якому працюють, та, відповідно, можуть швидко реагувати на зміни та змінювати правила гри на ринку, в той час як держава досить часто реагує запізно. Так, наприклад, ліга страхових організацій України досить активно відреагувала на несвоєчасне повернення банками в кризовий період депозитів страхових організацій, завдяки чому багато проблем у взаємовідносинах банків і страхових компаній довелося вирішити. В той же час державний регулятор – Держфінпослуг реагує на подібні проблеми значно повільніше.

Саморегулювальні організації мають ефективно втілювати передовий світовий досвід регулювання та здійснювати моніторинг ринку, адже за умов ринкової конкуренції фінансова інституція може обрати конкурентну структуру. Яскравим прикладом тому є запланований на 2010 рік вихід Укрсоцбанку з Асоціації українських банків та його плани щодо залишення членом більш ефективної на їх думку асоціації – Український кредитно-банківський союз.

Всі регулятори фінансового ринку України мають ряд проблем, які ми вважаємо за потрібне дослідити більш детально. Найголовнішою з них є обмеженість фінансування (джерелом фінансування є державний бюджет), що

призводить до нестачі ресурсів для організації електронного обліку капіталопотоків (особливо в Держфінпослуг та Державній комісії з ЦП та ФР), неспроможності підготовки фахових спеціалістів та високої плинності кадрів, що переходять на роботу в приватний сектор. Комісіям також не вистачає політичної та фінансової підтримки, необхідної для виконання важливих завдань контролю. Державна Комісія з ЦП та ФР була створена у 1995 (тобто на сім років раніше ніж Держфінпослуг), тому перед нею гостро постає проблема заміни обладнання, нагальною є також проблема створення електронного реєстру.

З вищенаведеного випливає, що основними перешкодами, що гальмують розвиток ефективного фінансового нагляду в Україні, є наступні:

- дефіцит кваліфікованих кадрів та низький рівень заробітної плати;
- недостатня забезпеченість основними засобами та електронними програмами;
- брак політичної підтримки з боку Парламенту та сумнівність незалежності при здійсненні регуляторної діяльності;
- часті зміни інституційних рамок здійснення нагляду [22] .

Оскільки нагляд особливо важливий на перших етапах розвитку ринку, пошук методів для вирішення розглянутих проблем потрібно шукати якомога швидше.

Останнім часом часто поставало питання про об'єднання регуляторів, зокрема Держфінпослуг та Державної комісії ЦП та ФР. В багатьох країнах з розвиненими фінансовими ринками практика консолідованого регуляторного підходу набула популярності. Безперечно, в довгостроковій перспективі об'єднання регуляторів, а також реформування НБУ та позбавлення його регуляторних функцій за діяльністю комерційних банків є правильним та відповідає найкращим світовим зразкам. Проте, слід враховувати, що більшість країн світу створювала консолідовану систему багато років, наприклад Великобританія - протягом шести років, а також про те, що у консолідованій системі також існують ризики та недоліки.

Так, до головних переваг єдиного регулювання можемо віднести:

- скорочення адміністративних витрат за рахунок уникнення дублювання функцій наглядових органів;
- сильніше лобювання діяльності всіх фінансових інститутів на законодавчому рівні;
- ефективніший обмін інформацією про всіх учасників фінансового ринку, ефективніша координація інформаційних потоків;
- більш ефективний нагляд за фінансовими конгломератами, особливо враховуючи лібералізацію та універсалізацію фінансових ринків і зменшення розбіжностей між фінансовими інститутами та фінансовими послугами [58, с.25];
- ефект масштабу сприяє підвищенню ефективності завдяки об'єднанню певних функцій, утворенню єдиної бази даних та зменшенню витрат на регулювання. Спільна база даних дозволяє консолідувати всю інформацію та уникнути дублювань;
- покращення кваліфікації персоналу, збільшення можливостей кар'єрного росту та обміну знаннями і досвідом з регулювання окремих сегментів фінансових ринків;
- більша вірогідність попередження та консолідованого і своєчасного реагування на зміни економічної кон'юнктури;
- згідно дослідження МВФ об'єднання регуляторних органів в різних країнах привело до посилення незалежності регуляторного органу.

В той же час існує не менше недоліків консолідованого підходу:

- занадто велика регуляторна структура може стати бюрократичною та негнучкою у вирішенні завдань;
- необхідність встановлення чітких завдань та розуміння проблем у діяльності всіх учасників ринку. Адже спектр завдань, що ставляться перед інтегрованим регулятором, є широким і якщо цілі нагляду є

неочевидними, регулятор не зможе ефективно виконувати свої функції;

- як правило, в процесі консолідації переглядаються основні положення, що закріплені в існуючих нормативно-правових актах, результатом чого зазвичай є нове правове поле, що може послабити роль наглядового органу;
- процес об'єднання може призвести до втрати висококваліфікованих кадрів, адже будь-які зміни в організації тягнуть за собою певний ступінь невпевненості в майбутньому статусі персоналу, престижності нової посади, розмірі оплати праці. Ця проблема стає ще більш актуальною у випадку реорганізації банківського нагляду і передачі регулятивних повноважень щодо банківського сектору від Центрального банку держави до новоствореного інтегрованого органу [28];
- система єдиного регулятора ставить більш високі вимоги до кваліфікації персоналу і універсальності, що потребує більш високого рівня підготовки та професійного рівня. Для цього буде потрібна краща оплата праці і певний період для навчання та перепідготовки персоналу.

Зважаючи на всі вищевикладені аргументи, вважаємо, що створення єдиного регулятора є важливим довгостроковим завданням, до вирішення якого слід підходити дуже виважено.

Іншим пріоритетним завданням держави є посилення довіри населення до фінансових установ. Однією з головних причин низького рівня довіри населення до фінансових інститутів є закритість інформації про проблеми в банках, страхових та фінансових компаніях, можливі рівні ризиків. На відміну від практики зарубіжних компаній, в Україні дуже рідко публікують інформацію про застосування санкцій до фінансових інститутів та пояснення їх причин. Бракує також інформації як щодо дій регуляторів, головним чином НБУ, так і з боку самих банків [124, с 48].

Не менш важливою є інфраструктурна складова розвитку фінансового ринку, яка складається з формальних та неформальних елементів. Крім того, можна виділити інституціональну (законодавчу, нормативно-правову), яку ми виділили в окремих сегмент, інституційну, організаційну, інформаційно-комунікативну, міжнародну, наукову, облікову, кадрову інфраструктури, що разом утворюють інфраструктурне середовище. На перших етапах основна увага приділяється законодавчій інфраструктурі, а зі зростанням фінансового ринку та його складових все більшого значення набуває наукова складова, яка “відповідає” за забезпечення інноваційного розвитку фінансової системи [37].

Концепція державного регулювання розвитку фінансової інфраструктури полягає в створенні такої фінансової інфраструктури, яка б сприяла розвитку фінансової системи держави. Розвинута фінансова інфраструктура може виступати каталізатором ринкових трансформацій, формувати принципи економічного, фінансового та соціального розвитку суспільства, а також визначати та попереджувати вплив окремих факторів на фінансовий ринок.

Фінансова інфраструктура включає в себе розрахунково-клірингові організації, що сприяють торгівлі фінансовими інструментами, а також регулюючі органи, що спостерігають за взаємовідносинами учасників фінансової системи. Добре налагоджена фінансова інфраструктура допомагає пов'язати фірми з клієнтами та дозволяє використати переваги сучасного економічного оснащення та інформатизації виробництва [23, с.117].

На думку науковців, еволюція інфраструктури фінансової системи є головним критерієм розуміння економічного розвитку країн. Розвинена інфраструктура має величезне значення для всіх фінансових послуг. Так, на наш погляд, трьома головними напрямками, державне регулювання яких суттєво позначилось би на розвитку ринку факторингових послуг, є доступ до фінансування, розвиток інфраструктури та законодавче регулювання (табл. 3.8)

Всі три складові є однаково важливими та необхідними для розвитку не лише ринку факторингу, а й фінансового ринку в цілому. Доступ до фінансування, без якого функціонування ринку є неможливим, великою мірою залежить як від загальносвітової ситуації, так і від державного регулювання на внутрішньому фінансовому ринку, в тому числі від розвитку фондового ринку.

Таблиця 3.8

Заходи, що може здійснити держава для розвитку ринку факторингу

[джерело: складено автором]

| Доступ до фінансування | Розвиток інфраструктури | Законодавче регулювання |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> – Розрахунок кількості необхідних факторам фінансових ресурсів для їх перерозподілу підприємствам МСБ – Розробка схем та програм по фондуванню факторів | <ul style="list-style-type: none"> – Надання додаткової інформації (використання зовнішніх джерел інформації, створення Бюро Кредитних історій) для прийняття рішення щодо фінансування – Ініціативи з навчання спеціалістів – Надання інформації щодо найкращих практик розвитку, антикризових заходах | <ul style="list-style-type: none"> – Аналіз законодавства для підтримки діяльності факторингових компаній – Законодавча реформа для розвитку ринку факторингу |

Дослідження дає підстави зробити висновок, що розвиток ринку факторингу в Україні, окрім довгострокових заходів, перерахованих в табл. 3.8, потребує реалізації низки наступних заходів:

1. Посилити правове регулювання в сфері факторингу, а також розробити нормативну базу для спеціалізованих банківських та небанківських фінансових установ.
2. Прийняти спеціальні закони щодо розвитку факторингу, забезпечити відповідні зміни до законодавства для однозначного розуміння суті факторингових операцій відповідно до Конвенцій UNIDROIT, закону про

дозвільні аспекти щодо регулювання певних типів фінансових послуг, як, наприклад, управління активами.

3. Створити реєстри, що містять консолідовану інформацію про всіх позичальників (бюро кредитних історій). Визначити державні органи для управління реєстрами та механізми збору і обробки даних реєстрів.
4. Розширити та популяризувати факторинговий бізнес не лише в Києві, а і в регіонах, що можна зробити, в тому числі, за рахунок створення національної факторингової компанії.
5. Збільшувати якість факторингового обслуговування шляхом розробки і впровадження наукових програм для підготовки спеціалістів в галузі факторингу та проведення регулярних семінарів та конференцій.
6. Створити автоматизовані системи інформаційної підтримки факторингового бізнесу та інформаційно-консультаційного обслуговування учасників ринку.

В сфері фінансів, як і в інших секторах економіки, держава відіграє значну роль та може сприяти зростанню ефективності економічної діяльності. Однак, успішна державна політика повинна бути виваженою та чітко визначати необхідний рівень втручання в фінансові стосунки та сфери економіки, де втручання не потрібне.

Прикладом успішної діяльності держави на ринку факторингу може бути факторингова програма, запроваджена у Мексиці, за умовами якої підприємствам малого та середнього бізнесу пропонувався онлайн факторинг. Ця програма мала назву Cadenas Productivas (ефективний ланцюжок) та мала на меті створення так званого «ланцюжка» між великими покупцями, якими зазвичай були іноземні кредитоспроможні фірми з малим кредитним ризиком та маленькими постачальниками. Її особливістю було надання 98% послуг в електронному вигляді, завдяки чому зменшувались витрати та покращувалась

безпека. В результаті запровадження банком National Financiera (Nafin) «ефективного ланцюжка» частка банку на ринку факторингу збільшилась з 2% у 2001 році до 60% ринку у 2004 [177].

Ефективна діяльність фактор-фірм в інших країнах, а також той факт, що вони належать переважно до великих банків, примусили фірми, які зазвичай оплачували рахунки з великим запізненням, сплачувати їх вчасно по отриманню від фактора постійних нагадувань. Запровадження подібної системи контролю в нашій країні дасть можливість зняти певні фактори суб'єктивного характеру, що призводять до низки неплатежів. Крім того, факторинг є засобом серйозної фінансової та адміністративної підтримки зростаючих компаній, перш за все сегменту малого та середнього бізнесу.

У міжнародній практиці проблеми неплатежів вирішуються запровадженням факторингу або страхуванням, які лише тільки розвиваються в нашій країні. Проте застосування міжнародного факторингу в зовнішньоекономічній діяльності значно простіше та пов'язано з меншими труднощами ніж впровадження страхових послуг.

Підводячи підсумок, відзначимо, що сьогодні перед законодавчими та виконавчими органами країни стоїть складне завдання впровадження ефективного та якісного державного регулювання фінансової системи. Оскільки кризові явища виявили недосконалість сучасної світової системи «вільного ринку», зрозуміло, що принципи управління, які використовувались раніше вже, не можуть охопити всі аспекти діяльності фінансових інституцій. Тому подальший розвиток українського фінансового ринку потребує вдосконалення відповідно до умов включення у світовий фінансовий ринок і з врахуванням впливу фінансової глобалізації.

3.4. Ризики у факторинговій діяльності.

Одним з найважливіших моментів факторингової діяльності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку є правильне управління ризиками [92]. Слід відзначити, що фактори ризику у факторингових операціях можуть бути значно зменшені, якщо передбачити можливі проблеми заздалегідь. Загалом, усі фінансові ризики, що виникають при здійсненні операцій міжнародного факторингу, можна поділити на наступні групи: політичні; торгівельні; валютні; ризики, пов'язані з шахрайством; ризик кризових явищ в економіці, виникнення ефекту доміно; форс-мажор.

До політичних ризиків відносяться ризики, що виникають у зв'язку з впливом зовнішніх факторів. Політичні ризики залежать від дій уряду покупця, і можуть впливати на виконання покупцем (дебітором) договірних угод або призводять до збитків, конфіскації та псування товарів, що належать експортеру. До політичних ризиків відносяться: імпорتنі чи експортні заборони або регулювання; обмеження на переказ грошей; збільшення зовнішнього боргу країни; конфіскація товарів; зміна транспортних маршрутів; державні перевороти, війни, революції та інші ризики.

Політичні ризики класифікуються як ризики країни, їх аналізу присвячена величезна кількість літератури та наукових праць. Варто зазначити, що особливо велике значення дослідження політичних ризиків має при наданні фактором послуг експортного факторингу, але, в будь-якому разі, продавець, виходячи на міжнародні ринки, завжди добре обізнаний щодо політичної ситуації в країні покупця. Якщо політична ситуація в країні покупця нестабільна, фактор може використовувати прямий експортний факторинг, страхуючи при цьому політичні ризики [172]. Але варто зазначити, що останній метод значно збільшує вартість факторингу, тому не є популярним.

Інша велика група ризиків – торговельні ризики. Вони виникають з вини покупця. Іншими словами, покупець з якихось причин не платить за поставлений товар або надані послуги. До торговельних (кредитних) ризиків відносяться: небажання покупця платити; неможливість покупця заплатити; відмова покупця прийняти відвантажені товари/виконані послуги; ініціювання покупцем розторгнення контракту.

Небажання покупця платити може бути спричинене багатьма факторами, включаючи правову культуру, що склалася в країні покупця, а також сучасні та існуючі раніше торговельні звичаї, правові колізії тощо.

Українські підприємства не завжди знають і враховують існуючі міжнародно-правові норми і стандарти, що набули визнання та застосовуються в міжнародній торговій практиці. Часто, сторони припускаються неточностей у формулюванні умов угоди, викладених у контракті, різного тлумачення умов поставки, вказаних у контракті, застосовуються терміни, які мають різне значення.

Крім суб'єктивних причин різночитань умов контракту (зрозумілим є намагання кожної зі сторін тлумачити їх зміст на свою користь), мають місце і причини об'єктивні, існування яких зумовлено застосуванням звичаїв міжнародної торгівлі, або внутрішніх звичаїв окремої країни.

Часто несплата відбувається з причин неможливості оплати покупцем. Ризик неможливості оплати покупцем є досить великим і може спричинятися повністю або частково з вини покупця, або у зв'язку з дією факторів, від нього не залежних, які були розглянуті автором вище як політичні ризики. Якщо неможливість оплати покупцем є тимчасовою, заборгованість повинна бути сплачена через певний проміжок часу, включаючи сплату додаткових відсотків за затримку оплати згідно умов договору. Якщо ж мова йде про банкрутство покупця, проблема вирішується згідно чинного законодавства.

Ще одним торгівельним ризиком є відмова покупця прийняти відвантажені товари або виконані роботи. В такому разі, перш за все, постає питання про вирішення суперечки згідно умов договору, тобто, чи відповідають поставлені товари або надані послуги умовам укладеної угоди.

Покупець також може ініціювати розторгнення контракту. Можливість та умови розторгнення контракту в міжнародній торгівлі залежать від того, законодавство якої країни буде використовуватись для вирішення суперечки.

Слід сказати, що при роботі з новими партнерами всі вищезазначені ризики значно збільшуються, адже окрім чесності та порядності партнера постає дуже багато інших питань, включаючи політичну ситуацію в його країні, торгівельні звичаї і традиції, а також досконалість законодавчої та судової системи.

Зовсім іншою групою ризиків є валютні ризики, під які підпадають всі учасники міжнародних економічних відносин. Їх можна визначити як ризики грошових втрат внаслідок змін валютних курсів. Хоча в середині країни торгівля більшою частиною відбувається в національній валюті, факторингові компанії стикаються з валютним ризиком як при наданні внутрішнього фінансування, так і працюючи на міжнародному ринку факторингових послуг. Варто вказати хоча б на те, що фінансові компанії, як правило, залучають валютні кошти у материнських структур або на міжнародних ринках капіталу. Тому питання зміни валютних курсів є для них завжди актуальним, а валютним ризикам приділяється величезне значення.

Слід зазначити, що зміна курсів валют по відношенню одна до одної відбувається завдяки дії величезної кількості факторів, як наприклад, ступінь довіри до валюти резидентів та нерезидентів, спекуляції, перетік грошових потоків з однієї країни в іншу тощо. На думку автора, ключовим фактором, що характеризує будь-яку валюту, є ступінь довіри до неї. Цей фактор є досить складним, багатограним, що складається з декількох показників, наприклад,

довіри до політичного режиму країни, лібералізації економіки, експортно-імпортного балансу країни, базових макроекономічних показників, віри інвесторів в стабільність розвитку країни в майбутньому.

Валютні ризики можна класифікувати наступним чином: операційний валютний ризик; трансляційний валютний ризик; економічний валютний ризик; приховані ризики. Операційний ризик пов'язаний з торговими операціями, його можна визначити як можливість недоотримання прибутку або понесення втрат в результаті безпосереднього впливу змін обмінного курсу. Експортер, що отримує іноземну валюту за проданий товар, програє від зниження курсу іноземної валюти по відношенню до національної, тоді як прибуток імпортера зменшиться при зростанні курсу іноземної валюти відносно національної.

Невизначеність вартості експорту в національній валюті, якщо рахунок фактура оформлюється в іноземній валюті, призводить до ризику втрат від експорту, адже немає впевненості щодо коливань курсу, а отже і реалізації експортованих товарів з прибутком. Імпортери, що отримують рахунки-фактури в іноземній валюті, також стикаються з невизначеністю при оцінці вартості імпорту в національній валюті. Особливо чутливими до змін валютних курсів вони стають при конкуруванні з внутрішніми виробниками.

Трансляційний або балансовий ризик виражається у можливій невідповідності між активами та пасивами, що виражені в валютах різних країн. Так, наприклад, якщо італійська компанія має дочірній філіал в Україні, то у неї є активи, вартість яких виражена в гривнях. Якщо у італійської компанії немає відповідної кількості пасивів в гривні, то вона підпадає під ризики. Якщо зміни курсу є незначними відхиленнями від відносно стабільного курсу, можна не хеджувати ризик, але якщо існує тенденція зміни курсу, дисбаланс може бути суттєвим.

Також існує економічний ризик, який визначається можливістю несприятливої дії змін валютного курсу на економічний стан компанії. Наприклад, він може призводити до зміни цін компанії на продукцію або фактори виробництва та відповідно до зменшення товарообігу.

Існують також приховані операційні, балансові та економічні ризики. Наприклад, постачальник на внутрішньому ринку може використовувати імпорتنі ресурси, а отже компанія, що користується послугами такого постачальника, також опосередковано наражається на операційний ризик, адже знецінення національної валюти може змусити постачальника збільшити ціни.

Приховані балансові ризики виникають якщо, наприклад, філія італійської компанії в Україні у результаті несприятливих для неї змін валютного курсу несе збитки, які в результаті призведуть до змін у прибутковості філії. Оскільки надходження від філії скоротяться, материнська компанія також постраждає від балансового ризику, адже зменшення прибутку від філії буде відображено в балансовому звіті материнської компанії.

Надзвичайно важливими у факторинговій діяльності є ризики, пов'язані з шахрайством. Факторингова компанія може викрити обман або неправильне використання коштів як при наданні внутрішнього факторингу, так і при міжнародному. Способів шахрайства може бути величезна кількість. Типовими з них є підробка рахунків – фактур, змінення в них суми дебіторської заборгованості, переуступлення дебіторської заборгованості декільком факторам одночасно, змова продавця і дебітора.

Часто фактору перевідступлюються фіктивні накладні без відома дебіторів. В такій ситуації оплата за дебітора здійснюється напряму постачальником або через третіх осіб під приводом повернення коштів чи взаєморозрахунків. Інколи клієнти підробляють лише частину накладних по діючим дебіторам, тобто фактору переуступлюються як існуючі накладні по

поставленим дебітору товарам, так і фіктивні. Клієнт при цьому за фіктивними накладними платить сам, пояснюючи це фактору як повернення дебітором товару.

За такою ж схемою фактору продаються накладні за поставками неіснуючим дебіторам або дебіторам, що не проводять господарської діяльності. Можливим є також використання підставних, афільованих з клієнтом або мотивованих ним дебіторів, які за певний відсоток погоджуються підтвердити товарну накладну. Деякі шахраї перевідступлюють накладну, за якою вже отримано фінансування у іншого фактора, або ж намагаються отримати кошти за вже сплачені накладні.

Ефективною стратегією ризик менеджменту є класифікація фірм шахраїв не тільки згідно кредитної історії, але й аналіз та виявлення потенційних шахраїв, тобто компаній, що можуть бути схильні до таких дій. Зазначимо, що протягом всієї історії факторингу найбільших збитків фактори зазнавали саме через шахрайство клієнтів, яке може тягнутися роками, а фактор навіть не здогадуватиметься про обман.

В факторинговій діяльності давно відомий вид шахрайства, що має назву “fresh air invoicing” (фінансування повітря). Подібні схеми працюють протягом багатьох років, адже клієнт регулярно платить регрес за своїх дебіторів з сум, отриманих за наступні неіснуючі насправді постачання. Обсяги клієнта зростають разом зі збільшенням факторингового портфелю та обсягів ринку в цілому. Тобто будується так звана фінансова піраміда.

Загалом, суть управління ризиками в факторинговій діяльності значно відрізняється від банківського ризик-менеджменту. В комерційному банку перед менеджером з управління ризиками стоїть головне завдання – оцінити спроможність позичальника повернути кошти. В торговому фінансуванні основою є оцінка власної спроможності компанії розпоряджатися активом, під який планується отримання фінансування.

Метою моніторингу підприємств є контроль за сумами потенційно поганих боргів. Інформація, необхідна для оцінки кредитного ризику включає:

| Для клієнта | Для дебітора |
|--|--|
| – Природа бізнесу | – Розмір та природа бізнесу |
| – Якість продукту на ринку | – Термін роботи на ринку |
| – Репутація на ринку | – Менеджмент та власники |
| – Терміни оплати, що застосовуються на ринку | – Фінансовий стан: оборотний капітал, продажі тощо |
| – Платіжна історія клієнта | – Репутація на ринку |
| – Необхідна сума | |

Звичайно, обов'язковим є кредитний контроль позичальника, який містить збір та аналіз інформації. За результатами перевірки діяльності та платоспроможності дебіторів фактор встановлює ліміт, в межах якого надає фінансування [91]. При двофакторній моделі міжнародного факторингу ліміт встановлюється імпорт-фактором. Рішення щодо ліміту приймається на основі аналізу великої кількості даних, а також враховує наявність позитивної кредитної історії роботи постачальника і покупця [74].

Розрізняють внутрішній та зовнішній моніторинг. В першому випадку джерелом отримання інформації може бути фінансова звітність клієнтів та дебіторів, відслідковуються можливі терміни погашення заборгованості, коректується розмір резерву в залежності від змін суми, групи ризику тощо.

В другому випадку оцінюється ситуація в суміжних галузях економіки, наприклад, погіршення платіжної дисципліни та виробництва у галузі в цілому. Результати зовнішнього моніторингу значно впливають на частоту проведення внутрішнього моніторингу. Так, при належності клієнта або

боржника до проблемної галузі внутрішній аналіз проводиться кожного місяця [47 с. 60].

Джерелами отримання інформації можуть бути: візит та обговорення питань на місці з клієнтом чи дебітором; перевірка репутації; інформація отримана з Кредитних Бюро або інших фінансових організацій; інформація отримана з реєстраторів компаній; досвід інших факторингових компаній [152].

Для перевірки клієнта фактори потребують документів щодо його діяльності, історії співпраці з дебіторами та фінансову звітність. Як правило, перелік необхідних документів як і вимоги до компаній різняться в залежності від фактора. Загалом, для прийняття рішення про надання факторингу обов'язковими є установчі документи компанії, її контракти з постачальниками, а також фінансова звітність за певний період.

Одним з популярних методів оцінки фінансового стану, що застосовується як в кредитних організаціях, так і на підприємствах, є аналіз бухгалтерської звітності (баланси підприємства та звіт про фінансові результати за 5 останніх звітних дат). Однак, часто звітність українських компаній не відображає реального стану, адже більшість компаній залишаються непрозорими, що робить їх кредитування досить ризикованим.

На рішення відносно надання факторингового обслуговування може суттєво вплинути кредитна історія дебітора та дисциплінованість сплати зобов'язань. Хоча варто відзначити, що надана фактору кредитна історія може бути неповною, тобто містити не всю інформацію про боржника, а кредитні бюро в нашій країні нерозвинені і не містять повної інформації.

Відповідно до цього, варто використовувати різні джерела для отримання інформації як про постачальника, так і про покупця. Так, наприклад, необхідно перевіряти дані, що надаються безпосередньо покупцем, аналізувати вже існуючі (якщо угоди носять постійний характер), отримувати

інформацію з зовнішніх джерел (обслуговуючого банку, партнерів, преси тощо). Важливо, щоб у компанії була довгострокова програма розвитку, яка містить цілі розширення діяльності, збільшення асортименту продукції, виходу на нові ринки [7].

Експертиза отриманої інформації має здійснюватися шляхом її логічної перевірки, у процесі проведення, шляхом здійснення перевірки на місці, тобто з виїздом до клієнта (інколи інкогніто) з метою оцінки вигідності місця його розташування, рівня цін, асортименту продукції тощо. Однією з умов успішної діяльності фактора на ринку є наявність ефективної системи обміну інформацією з іншими організаціями цього ж профілю [64].

Зазначимо, що в Україні, як і в інших країнах, особливого значення набуває питання чесності дебітора. Досить часто фактори перевіряють дебітора саме на чесність, адже маючи свою внутрішню базу даних, факторингові компанії порівнюють надану дебітором інформацію з внутрішніми даними фактора, а за необхідності можуть виїхати за наявною адресою, перевірити офіс та складські приміщення дебітора. На думку багатьох науковців, можливість шахрайства в факторингу набагато більша, ніж в будь-якому іншому секторі фінансових послуг [139 с. 53]. Саме тому ризик-менеджмент є однією з головних передумов для успішного функціонування фактора.

Згідно оцінки фахівців та учасників факторингового ринку, найбільш розповсюдженими ознаками шахрайства є: фальшиві постачання; невідповідність профілю дебітора продукту, що постачається (будівельна компанія постачає продукти харчування); часте самостійне закриття регресу клієнтом; суперечлива інформація про компанію, що надається дебітором; відсутність інтересу клієнта до можливостей зниження комісії [97].

Звичайно, можливість шахрайства існує і в розвинених країнах з великим досвідом ведення факторингового бізнесу. Так, найбільший випадок

шахрайства було зафіксовано у Німеччині, коли велика німецька факторингова компанія на початку 90-х вимушена була заявити про своє банкрутство, після виявлення у своєму портфелі так званого «чистого повітря» (fresh air) на суму близько мільярда доларів США. Такі випадки, звісно, залежать від ефективності внутрішнього ризик-менеджменту компанії і ніяк не пов'язані з державним регулюванням ринку.

В факторинговій компанії аналіз та оцінка ризиків покладені на колегіальні органи ризик-менеджменту, які здійснюють регулярний аналіз фінансово-економічного стану клієнта та його дебіторів, визначають рекомендовані значення лімітів та проводять моніторинг якості дебіторської заборгованості.

Варто визнати, що якість ризик-менеджменту базується великою мірою на статистиці, при чому банківську статистику не можна використовувати на ринку факторингу. Наприклад, велика торгівельна мережа магазинів, з точки зору банку, може бути надійним першокласним позичальником, але, з точки зору, невеликого постачальника вона є поганим покупцем, адже даний постачальник для неї неважливий, таку саму продукцію можна купити у сотні інших, а отже мережа не платить йому в строк або не платить взагалі. Тому, з точки зору товарного кредиту, рейтинг такої мережі буде набагато нижчим. Звичайно, рівень платоспроможності підприємств сильно залежить від галузі, сезонності продукції та сегменту ринку, де вони працюють, що теж потрібно враховувати фактору при оцінці ризиковості.

Грамотно побудована база даних та аналіз статистичної інформації про виконання дебітором своїх зобов'язань дозволяють прийняти зважене рішення про можливість надання факторингового фінансування.

Всіх клієнтів фактори повинні розділяти на декілька груп, наприклад, за обсягами продаж, швидкості повернення коштів, стратегічної важливості партнерства тощо [120, с. 40]. За результатами роботи з клієнтом фактор

оцінює його надійність на основі бальної оцінки [108]. Приблизна схема такої оцінки існує в більшості компаній та банків. Всі дебітори поділяються в залежності від рівня надійності на чотири групи:

1. Першокласні позичальники (фінансування може бути надано в повному обсязі, тобто на рівні встановленого ліміту).
2. Надійні позичальники (фінансування може бути надано згідно визначеного рівня ризику).
3. Позичальники в зоні збільшеного ризику (фінансування може бути надано згідно визначеного рівня ризику).
4. Ненадійні позичальники (фінансування не надається).

Українські банки застосовують власні ноу-хау у контексті запобігання ризику, постійно здійснюючи моніторинг за допомогою закритих і відкритих джерел, а також працюючи з державними органами влади.

Варто зазначити, що всі розглянуті вище способи оцінки дебітора мають як переваги, так і недоліки, і до оцінки платоспроможності дебітора слід застосовувати комплексний підхід. Але все ж, на думку автора, найбільш ефективним є аналіз досвіду роботи з дебітором, в тому числі своєчасності оплати зобов'язань та порушень умов договору.

З одного боку, фактор зацікавлений в поверненні дебіторської заборгованості та в крайньому разі має всі законні підстави звернутися до суду, з іншого боку, в кожному конкретному випадку необхідно застосовувати індивідуальний підхід до дебітора. Часто неможна поспішати з поверненням дебіторської заборгованості та ризикувати відносинами з ключовими клієнтами [110].

ВИСНОВКИ

Дослідження факторингу на світовому та вітчизняному ринку фінансових послуг дало змогу зробити наступні висновки:

1. Факторинг є новою та перспективною фінансовою послугою і на поточний момент загального визначення факторингових операцій не існує. За визначенням Міжнародного інституту УНІДРУА, операція визнається факторинговою в разі, якщо вона відповідає як мінімум двом з чотирьох ознак: наявність кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог; ведення бухгалтерського обліку постачальника; інкасація його заборгованості; захист від неплатоспроможності боржників.

2. На основі дослідження сутності факторингу запропоновано наступне визначення: факторинг – процес перевідступлення банку або факторинговій компанії неоплачених боргових зобов'язань, які виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту та супроводжуються елементами юридичного, страхового, інформаційного та бухгалтерського обслуговування постачальника. Специфіка факторингу, його особливості та відмінності від інших послуг полягають в тому, що він є беззаставним фінансуванням, що супроводжується рядом додаткових послуг (ведення бухгалтерського обліку клієнта, управління дебіторською заборгованістю, аудит, підготовка статистичних оглядів та зведень тощо), в той час як інші кредитні продукти надають лише послуги фінансування та РКО, а інвойс-дискаунтинг являє собою фінансування дебіторської заборгованості без надання додаткових послуг.

3. Факторинг являє собою ефективну альтернативу іншим формам міжнародного торговельного фінансування, є найкращим способом поповнення обігових коштів клієнтів та найбільш ефективним інструментом фінансування для малих та середніх підприємств, які традиційно відчувають фінансові труднощі через несвоєчасне погашення боргів дебіторами та обмеженість

доступних для них джерел кредитування. Факторинг забезпечує підприємства реальними грошовими засобами, дозволяючи сконцентруватися на основній виробничій діяльності, сприяє прискоренню обороту капіталу, збільшенню його продуктивності та дохідності, а також покриває значну частину валютних, кредитних, ліквідних та процентних ризиків постачальника.

Перевагами факторингу для постачальника є: отримання додаткового фінансування, зростання ліквідності, економія обігового капіталу, збільшення товарообігу та отримання додаткового прибутку від збільшення обсягу продажу, спрощення планування грошового обігу, отримання конкурентних переваг на ринку, захист від втрати клієнтів унаслідок неможливості підтримання достатнього рівня асортименту у разі недостатності оборотних коштів та надання конкурентних термінів відстрочки платежу, зростання рентабельності та прибутку, захист від втрат у разі несплати або несвоечасної оплати боргу дебіторами; економія на витратах на банківське кредитування, захист від валютних ризиків, покращення розрахунків з покупцями, захист від втрат, пов'язаних з відсутністю або недостатністю неупередженого контролю за продажами та платежами.

Для покупця перевагами факторингу є: більш вигідні умови оплати, які не потребують відволікання грошових коштів у разі передоплати; отримання відстрочки платежу; збільшення купівельної спроможності; отримання знижок та пільгових цін за рахунок покращення платоспроможності постачальника; розширення асортименту товарів та послуг, що дозволяє отримати конкурентні переваги на ринку та приводить до зростання продаж та прибутків.

4. Незважаючи на те, що факторинг є відносно новою послугою, спостерігається висока динаміка зростання міжнародного факторингу та значення міжнародних факторингових асоціацій. Факторинг є одним з найбільш зростаючих сегментів міжнародної фінансової індустрії (за останні 15 років обороти за факторингом збільшились в 10 разів).

5. В регіональному аспекті лідерами з надання факторингового обслуговування є країни Європи, на які на кінець 2010 р. припадало 63% усіх факторингових операцій в світі. Найбільшу частину світового ринку факторингу посідають Великобританія, Франція, Італія, США, Німеччина, Іспанія, Японія, Тайвань, Китай, Нідерланди, Австралія, Бразилія, Бельгія, Турція. Оборот цих країн за 2010 р. склав 60,79% від усього обороту факторингових операцій в світі.

6. Світові процеси інтеграції та глобалізації, а також фінансова криза 2008-2009 років значно вплинули на ринок факторингових послуг, призвівши до перерозподілу ринку, зміни підходів до регулювання та перегляду принципів ризик-менеджменту. Незважаючи на падіння обсягів ринку у 2009 р., показники зростання у 2010 р. перевищили навіть показники 2008 р., який є рекордним в історії факторингу за динамікою зростання. Найбільш швидкими темпами зростає ринок факторингових послуг нових ринкових економік, хоча на даний момент частка цих країн у загальному обсязі все ще залишається незначною (за 2003-2010 роки обсяги ринку факторингу зросли в Китаї у 36 раз, Південній Кореї – у 159, Аргентині – у 3, Бразилії у 3, Польщі – у 4,5, Румунії – у 4 рази). На кінець 2010 р. ринок факторингу в країнах Азії складає 21,6% від світового, при цьому майже вдвічі збільшилась частка Китаю, досягнувши 9,38% від світового обсягу, що обумовлено економічним зростанням та активною участю в міжнародній торгівлі. Для країн Центральної та Східної Європи характерні досить малі обсяги ринку факторингу, що пояснюється молодістю факторингових послуг, які були впроваджені зовсім недавно. Висока динаміка збільшення відбувається завдяки зростанню економіки регіону і вступом ряду країн до ЄС.

7. Ринок факторингових послуг в Україні залежить від розвитку економіки, зростання сегменту МСБ, державного регулювання сфери фінансових послуг, світових тенденцій на фінансових ринках. Його нерозвиненість пов'язана з: відсутністю спеціалістів та наукових досліджень в даній сфері та чіткого розуміння суті послуги, внаслідок чого сам термін

неправильно вживається не лише споживачами послуг, фінансистами, але і трактується в законах; неефективною юридичною системою; відсутністю кредитних бюро; невеликим продуктивним рядом, адже 90% ринку складає факторинг з регресом; неефективно побудованим ризик менеджментом більшості компаній, в той час, як особливе значення має приділятися правильній оцінці ризику операцій, а також недостатньою обізнаністю українських компаній про дану послугу.

8. В Україні ринок факторингу складає дуже невелику частку від можливих обсягів (0,8% - 1,5%). У 2008 р. Україна увійшла в першу десятку країн за обсягами зростання ринку, який за нашими підрахунками становив близько 9,5 млрд. грн. Розвиток факторингу може значно допомогти компаніям у покращенні ліквідності та зниженні фінансового ризику при організації платежів та використовуватися в антикризовій програмі як інструмент стимулювання попиту всередині країни і поповнення обігових коштів. Головними напрямками державного регулювання ринку факторингових послуг в Україні з метою забезпечення його розвитку є: законодавче регулювання, доступ до фінансування та розвиток інфраструктури.

ДОДАТКИ

1. ДОКУМЕНТИ НА ФАКТОРИНГОВЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Попередній пакет документів для отримання факторингових послуг:
(Вимагається для оцінки підприємства та надання "ФК Факторинг" умов співпраці)

1. Статутні та реєстраційні документи:

Копія Статуту;

2. Фінансова звітність за останні 4 звітних періода:

Копія Балансу підприємства (форма № 1).

Копія звіту про фінансові результати (форма № 2).

Копія звіту про рух грошових коштів (форма № 3).

3. Розшифровка статей балансу "Дебіторська кредиторська заборгованість" за останні 12 місяців (помісячно).

4. Взаєморозрахунки з дебіторами, з якими планується працювати по факторингу (картка контрагенту) за 6 місяців (помісячно).

5. Документи, які характеризують обсяги угод, що укладаються з вказаними контрагентами-боржниками (догівір куйівлі-продажу, догівір постачання).

6. Лист підприємства про щомісячні обороти та залишки коштів на рахунках за останні 6 місяців (розшифровка 311 рахунку помісячно).

7. Лист підприємства про наявність кредитів з вказанням строків видачі та погашення, сум, відсоткових ставок по кредитах.

Повний пакет документів для отримання факторингових послуг:
(Вимагається для підписання договору факторингового обслуговування з ТОВ «ФК Факторинг»)

1. Заявка на отримання факторингових послуг

2. Статутні та реєстраційні документи:

Нотаріально завірена копія Статуту;

Нотаріально завірена копія Статутного договору (за наявності);

Нотаріально завірена копія свідоцтва про державну реєстрацію;

Нотаріально завірена копія довідки Статистики;

Копія свідоцтва платника ПДВ;

Нотаріально завірена копія довідки форми 4-ОПП;

Копії ліцензій, якщо діяльність ліцензується;

Нотаріально завірена копія картки зі зразками підпису керівника та головного бухгалтера.

Копія наказу про призначення на посаду керівника та головного бухгалтера.

Копія паспортів та ідентифікаційних номерів керівника та головного бухгалтера.

Копія паспортів та ідентифікаційних номерів засновників підприємства.

3. Фінансова звітність за останні 4 звітних періода:

Копія Балансу підприємства (форма № 1).

Копія звіту про фінансові результати (форма № 2).

Копія звіту про рух грошових коштів (форма № 3).

4. Розшифровка статей балансу “Дебіторська кредиторська заборгованість” за останні 12 місяців (помісячно).

5. Взаєморозрахунки з дебіторами, з якими планується працювати по факторингу (картка контрагенту) за 6 місяців (помісячно).

6. Документи, які характеризують обсяги угод, що укладаються з вказаними контрагентами-боржниками (договір купівлі-продажу, договір постачання).

7. Довідка з обслуговуючих банків про щомісячні обороти та залишки коштів на рахунках за останні 6 місяців. Довідка про наявність кредитів з вказанням строків видачі та погашення, сум та відсоткових ставок по кредитах.

8. Інші документи на вимогу Фактора

2. ПРИКЛАДИ ДОГОВОРІВ ФАКТОРИНГУ

Генеральний договір факторингу № ____ Ф

м. Київ

"__" _____ 2011 р.

Товариство з обмеженою відповідальністю „ФК Факторинг”, м. Київ, надалі „Фактор”, в особі директора _____, який діє на підставі Статуту, з однієї сторони,

та

_____ м. _____, надалі „Клієнт”, в особі директора _____, який діє на підставі Статуту, з іншої сторони, уклали цей Генеральний договір факторингу (надалі Договір) про наступне:

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Сторони домовилися вживати у цьому Договорі такі терміни:

Основний договір – договір укладений між Клієнтом та його Боржником, предметом якого є поставка продукції з умовою відстрочки платежу.

Фінансування (сума фінансування) – сума грошових коштів, яку Фактор передає Клієнтові у розпорядження під відступлення Клієнтом права грошової вимоги.

Договірна сума – грошові кошти, що належать до сплати Боржником Клієнтові за поставлену продукцію відповідно до Основного договору.

Сума боргу/Борг Клієнта перед Фактором – розмір фактичного фінансування, наданого Фактором Клієнтові, забезпеченого Клієнтом відступленням свого права грошової вимоги.

Розмір фактичного фінансування – це сума, яка визначається розміром перерахованого Фактором Клієнтові фінансування, зменшеного на суми, що отримані від Боржника при виконанні грошової вимоги Факторові або/та від Клієнта, що отримані шляхом повернення фінансування. Розмір фактичного фінансування є базою для нарахування плати за користування фінансуванням Клієнтом.

2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

2.1. У порядку та на умовах, визначених цим Договором, Фактор зобов'язується передати грошові кошти у розпорядження Клієнта за плату, а Клієнт зобов'язується відступити Факторові своє право майбутніх грошових вимог до Боржників, найменування та реквізити яких вказуються у Додаткових угодах до цього Договору, які є його невід'ємною частиною (надалі Боржник/Боржники) та здійснювати Факторові оплату за надане фінансування.

2.2. Клієнт відступає Факторові своє право грошової вимоги до Боржників за продукцію, поставлену з умовою відстрочки платежу або інших умовах вказаних у Додаткових угодах до цього Договору.

2.3. Клієнт відступає Факторові свої грошові вимоги до Боржників з метою забезпечення виконання зобов'язання Клієнта перед Фактором. При цьому, Клієнт зобов'язується повернути Факторові грошові кошти, надані йому у розпорядження Фактором, у випадку, якщо Боржник/Боржники не виконають грошові вимоги, право яких відступається Клієнтом під фінансування і які пред'явлені до виконання Фактором.

2.4. Разом з фінансуванням Фактор зобов'язується надавати Клієнтові інформаційні послуги щодо стану дебіторської заборгованості Клієнта по вимогам, переданим Факторові, а саме:

- надання звітів Клієнтові щодо погашення дебіторської заборгованості Боржниками станом на кінець поточного місяця;
- інформування Боржників про наближення строку сплати Договірної суми.

3. ПОРЯДОК ТА УМОВИ ЗДІЙСНЕННЯ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

3.1. Клієнт відступає Факторові майбутні грошові вимоги до Боржників за грошовими зобов'язаннями, які виникли згідно з Основними договорами, за узгодженими Фактором

накладними та рахунками-фактурами, номери та дати яких вказуються у **Додаткових угодах до цього Договору**, укладених між сторонами, які є його невід'ємною частиною.

3.2. **Договірна сума** вказується у **Додаткових угодах до цього Договору**, які укладаються між сторонами.

3.3. Строк платежу **Договірної суми** визначається з урахуванням умов **Основного договору**, за яким виникло грошове зобов'язання **Боржника** перед **Клієнтом**, та вказується у **Додаткових угодах до цього Договору**, укладених між сторонами.

3.4. Відступлення права грошової вимоги у зобов'язанні за **Основним договором** від **Клієнта** до **Фактора** відбувається у момент передачі документів, які засвідчують право **Клієнта** відступити право грошової вимоги за **Основним договором**, дійсність цієї грошової вимоги та інформацію, яка є важливою для здійснення даного права.

3.5. У момент укладання між сторонами **Додаткових угод до цього Договору** **Клієнт** передає **Факторові** документи, що засвідчують право **Клієнта** відступити право грошової вимоги за **Основним договором** та дійсність цієї грошової вимоги, в т.ч. розрахункові документи та документи, що підтверджують здійснення поставки (в **Додаткових угодах** вказуються реквізити цих документів), а саме:

- оригінал або нотаріально засвідчену копію **Основного договору**, укладеного між **Клієнтом** та **Боржником**, на підставі якого здійснено поставку продукції з умовою відстрочки платежу;
- оригінали видаткових накладних, рахунків-фактур;
- оригінал специфікації;
- оригінали довіреностей на отримання товарно-матеріальних цінностей та інших документів, що підтверджують здійснення поставки.

3.6. Розрахункові та інші документи повинні бути оформлені належним чином, інакше **Фактор** має право відмовити **Клієнтові** у їх прийнятті та вимагати від **Клієнта** усунути всі недоліки протягом **2 (двох) календарних днів**.

3.7. **Клієнт** протягом **2 (двох) календарних днів** після передачі документів **Факторові** повідомляє у письмовій формі **Боржника** про відступлення свого права грошової вимоги **Факторові** рекомендованим листом, у повідомленні визначає грошову вимогу, яка підлягає виконанню та вказує **Фактора**, якому **Боржник** повинен здійснити платіж, та платіжні реквізити **Фактора**, за якими **Боржник** зобов'язаний здійснювати платіжі (зміст повідомлення за формою відповідно до **Додатку №1 до даного Договору**).

3.8. **Фактор** надає фінансування **Клієнту** траншами. Розмір кожного траншу визначається у **Додаткових угодах до цього Договору**, укладених між сторонами. Загальна сума фінансування, яке **Фактор** надає **Клієнтові** за цим Договором, складає суму всіх траншів, перерахованих згідно **Додаткових угод до цього Договору**, укладених між сторонами.

3.9. **Фактор** надає фінансування **Клієнту** після отримання **Фактором** належним чином оформлених документів, перераховуючи **Клієнтові** черговий транш у сумі відповідно до **Додаткових угод**, без ПДВ, та у строк, зазначений у **Додаткових угодах**, укладених між сторонами.

3.10. Строк, на який **Фактор** надає **Клієнтові** кожен транш фінансування, вказується у **Додаткових угодах до цього Договору**, укладених між сторонами.

3.11. В силу цього Договору **Боржники** зобов'язані виконати грошові вимоги, здійснивши **Факторові** платіжі у момент настання строку платежу **Договірної суми** за зобов'язаннями **Боржників** перед **Клієнтом** відповідно до **Основних договорів**. При цьому, **Клієнт** несе відповідальність за невиконання або неналежне виконання **Боржниками** грошових вимог, право яких відступається і які пред'явлені **Фактором** до виконання.

3.12. Якщо **Боржник/Боржники** не здійснять платіжі **Факторові** у строк, вказаний у **Додаткових угодах до цього Договору**, укладених між сторонами, **Клієнт** протягом **10 (десяти) банківських днів** з моменту настання строку платежу **Договірної суми**, повертає **Факторові** суму боргу **Клієнта** перед **Фактором** у повному обсязі та здійснює **Факторові** оплату за надане фінансування. Після отримання вказаної суми боргу та оплати від **Клієнта**, **Фактор** передає **Клієнтові** відступлене ним раніше право грошової вимоги шляхом передачі документів, у порядку визначеному цим Договором, та повідомляє **Боржника/Боржників** про зворотнє відступлення права грошової вимоги **Клієнтові**.

3.13. Якщо сума, одержана **Фактором** від **Боржника/Боржників**, виявиться меншою від суми боргу **Клієнта** перед **Фактором**, **Клієнт** зобов'язаний сплатити **Факторові** протягом **5 (п'яти) банківських днів** з моменту настання строку платежу залишок боргу, а також здійснити переказ плати за користування фінансуванням.

3.14. Якщо сплачена **Боржником/Боржниками** сума, перевищує суму боргу **Клієнта** перед **Фактором**, **Фактор** протягом **2 (двох) банківських днів** повідомляє про це **Клієнта**. При цьому, **Клієнт** протягом **5 (п'яти) банківських днів** з моменту отримання вказаного повідомлення від **Фактора** здійснює переказ остаточної плати за користування фінансуванням. **Фактор** протягом **2 (двох) банківських днів** з моменту зарахування плати від **Клієнта** на рахунок **Фактора** зобов'язаний передати **Клієнтові** суму, що перевищує суму боргу **Клієнта**. Крім того, сторони дійшли згоди про те, що у випадку якщо **Клієнт** не здійснить остаточної оплати за користування фінансуванням у строки, передбачені цим пунктом, **Фактор** передає **Клієнтові** суму, що перевищує суму боргу **Клієнта** за виключенням плати за користування фінансуванням.

3.15. Після повного виконання взаємних зобов'язань сторін за кожною Додатковою угодою, укладеною між сторонами відповідно до цього Договору, **Фактор** повертає **Клієнтові** оригінали розрахункових та інших документів, зазначених у п.3.5. цього Договору, окрім тих, які необхідні для виконання взаємних зобов'язань сторін за іншими Додатковими угодами (Основний договір, Генеральна довіреність тощо), які повертаються після повного виконання взаємних зобов'язань сторін за цими Додатковими угодами. **Фактор** повертає **Клієнтові** оригінали зазначених у цьому пункті документів на підставі акту приймання-передачі, який засвідчується підписами керівників/уповноважених представників та печатками **Клієнта** та **Фактора**. **Фактор** повертає **Клієнтові** оригінали зазначених у цьому пункті документів один раз на місяць, в останню п'ятницю місяця, а якщо остання п'ятниця припадає на неробочий день – у наступний робочий день. На письмову вимогу **Клієнта** **Фактор** повертає оригінали зазначених у цьому пункті документів у погоджений сторонами строк.

3.16. Сторони дійшли згоди про те, що **Фактор** має право в односторонньому порядку припинити надання фінансування **Клієнту** та/або розірвати цей Договір у випадку, якщо **Клієнт** порушив умови цього Договору та/або **Клієнт** значно збільшив поставку/відвантаження продукції **Боржнику** за Основним договором порівняно з попереднім періодом до з'ясування **Фактором** обставин збільшення поставки/відвантаження продукції. При цьому, **Клієнт** за вимогою **Фактора** зобов'язаний повернути **Фактору** суму у розмірі фактичного фінансування та остаточно здійснити оплату за надане фінансування відповідно до вимог **Фактора**.

4. ПОРЯДОК ЗДІЙСНЕННЯ ОПЛАТИ ЗА НАДАНЕ ФІНАНСУВАННЯ

4.1. Оплата **Клієнтом** за надане **Фактором** фінансування складається з одноразового платежу за користування **Клієнтом** фінансуванням наданим **Фактором** відповідно до умов цього Договору, щомісячної плати за користування фінансуванням **Клієнтом** (щомісячної плати за користування фінансуванням), плати за адміністрування дебіторської заборгованості **Клієнта** відповідно до умов цього Договору та Додаткових угод до цього Договору.

4.2. Розмір одноразового платежу за користування **Клієнтом** фінансуванням наданим **Фактором** відповідно до умов цього Договору, щомісячної плати за користування фінансуванням **Клієнтом**, плати за адміністрування дебіторської заборгованості **Клієнта** визначається у Додаткових угодах до цього Договору, укладених між сторонами.

4.3. Одноразовий платіж за користування **Клієнтом** фінансуванням наданим **Фактором** відповідно до умов цього Договору нараховується у процентному співвідношенні від договірної суми за відступленим правом грошової вимоги, яка визначається у Додаткових угодах до цього Договору.

4.4. Одноразовий платіж за користування **Клієнтом** фінансуванням наданим **Фактором** відповідно до умов цього Договору та плати за адміністрування дебіторської заборгованості **Клієнта** сплачується **Клієнтом** одноразово, в безготівковому порядку на поточний рахунок **Фактора**, протягом **5 (п'яти) банківських днів** з дати укладання між сторонами відповідної Додаткової угоди до цього Договору.

4.5. Щомісячна плата за користуванням фінансуванням **Клієнтом** (щомісячна плата за користування фінансуванням) нараховується на розмір фактичного фінансування, яким користується **Клієнт**, із розрахунку фактичної кількості днів періоду нарахування плати на основі календарного поточного року.

4.6. Нарахування плати за користування фінансуванням **Клієнтом** здійснюється щомісячно, в останній день поточного місяця. При розрахунку плати використовується метод „факт/факт”, виходячи з фактичної кількості днів користування та розміру фактичного фінансування **Клієнта**. Для нарахування плати не враховується день надання та враховується день погашення фінансування **Клієнта**.

4.7. Перерахування (переказ) плати **Фактору** за користування фінансуванням здійснюється **Клієнтом** щомісячно, в безготівковому порядку на поточний рахунок **Фактора**, до 5-го числа

кожного місяця, слідуючого за звітним (якщо 5 (п'яте) число припадає на неробочий день – тоді у перший наступний робочий день).

4.8. Сторони дійшли згоди про те, що у випадку якщо щомісячна плата за користування фінансуванням від **Клієнта** не надійшла **Факторові** протягом 2 (двох) банківських днів після настання строку, передбаченого п.4.7. цього Договору, **Фактор** має право в односторонньому порядку збільшити розмір щомісячної плати за користування фінансуванням та/або плати за адміністрування дебіторської заборгованості **Клієнта** в 1,5 рази та перерахувати суму плати згідно зі збільшеним розміром, починаючи з першого дня виникнення заборгованості. Збільшений розмір оплати діє до моменту повного погашення **Клієнтом** заборгованості по платі за користування фінансуванням.

4.9. Сторони дійшли згоди про те, що у випадку неoderжання **Фактором** щомісячної плати за користування фінансуванням від **Клієнта** у строки, передбачені п. 4.7. цього Договору, **Фактор** має право утримати таку плату з майбутніх платежів від будь-якого з **Боржників**, право грошової вимоги до яких відступлено **Факторові**. При цьому, розмір фактичного фінансування (бази нарахування плати за користування фінансуванням) не зменшується на суму плати, яка зарахована з платежів **Боржника/Боржників**.

5. ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН

5.1. **Клієнт** зобов'язаний відповідно до умов цього Договору надіслати **Боржникові** письмове повідомлення про відступлення права грошової вимоги **Факторові** і визначити в цьому повідомленні грошову вимогу, яка підлягає виконанню, та назвати **Фактора**, якому має бути здійснений платіж. **Фактор** залишає за собою право надіслати таке повідомлення **Боржникові**.

5.2. **Клієнт** зобов'язаний, у порядку, передбаченому цим Договором, передати **Факторові** документи, які засвідчують право, що відступається, та інформацію, яка є важливою для його здійснення.

5.3. У випадку, якщо **Боржник** виконав грошову вимогу, відступлену **Факторові**, на користь **Клієнта**, **Клієнт** зобов'язаний негайно сповістити про це **Фактора** та перерахувати **Факторові** отримані від **Боржника** грошові кошти протягом 2 (двох) банківських днів з дати їх отримання у розмірі суми фінансування та перерахувати плату за користування фінансуванням.

5.4. На вимогу **Фактора** **Клієнт** зобов'язаний надати **Факторові** додаткову інформацію про своїх **Боржників** (якщо **Клієнт** має таку інформацію), виключаючи інформацію конфіденційного характеру.

5.5. **Клієнт** не має права без письмової згоди **Фактора** розривати та/або вносити будь-які зміни або доповнення до умов Основного договору з **Боржником**, згідно якого відступається право грошової вимоги та надається фінансування.

5.6. **Клієнт** має право на дострокове (часткове або в повному обсязі) повернення фінансування.

5.7. Сторони дійшли згоди про те, що **Фактор** має право на наступне відступлення права грошової вимоги за цим Договором третій особі, в т.ч. **Фактор** має право передавати у заставу третій особі право грошової вимоги за цим Договором, з розкриттям інформації про заборгованість **Клієнта**, про його наявний фінансовий стан та іншої конфіденційної інформації за цим Договором.

5.8. **Фактор** зобов'язаний надавати **Звіти** про стан дебіторської заборгованості та платіжну дисципліну **Боржника** стосовно відступленої вимоги протягом строку дії цього Договору (зміст та форма звіту згідно з Додатком №2 до даного Договору).

5.9. **Клієнт** зобов'язаний письмово повідомляти **Фактора** про намір **Боржника** внести будь-які зміни, доповнення або розірвати **Основний договір**, протягом 2 (двох) робочих днів з моменту такого розірвання, або виявлення наміру.

5.10. **Клієнт**, протягом строку дії цього Договору, зобов'язується надавати **Фактору** щоквартально, не пізніше 25-го числа місяця, наступного за звітним кварталом копії, засвідчені підписом керівника та головного бухгалтера (аудитора), з відбитком печатки **Клієнта** та відбиткою органу статистики: баланс (форму №1), Звіт про фінансові результати (форму №2), Звіт про рух грошових коштів (форму №3), оборотно-сальдові відомості за звітний квартал за рахунками обліку дебіторської (рахунок 361) та кредиторської заборгованості (рахунок 631) (з щомісячною розбивкою), рух грошових коштів за поточними рахунками та руху товарно-матеріальних запасів з щомісячною розбивкою, інші документи на вимогу **Фактора**, що необхідні для проведення фінансово-економічного аналізу **Клієнта**. При цьому, сторони дійшли до згоди, що у випадку невиконання або неналежаного виконання **Клієнтом** вимог, встановлених цим пунктом, починаючи з

26-го числа місяця, наступного за звітним кварталом, Фактор має право вимагати від Клієнта сплатити на його користь штраф у розмірі 500 гривень, а також призупинити надання фінансування до моменту належного виконання (надання вказаних вище документів, у встановленому вище вигляді) Клієнтом вимог, встановлених цим пунктом.

6. КОНФІДЕНЦІЙНІСТЬ

6.1. Сторони приймають на себе зобов'язання розглядати всю інформацію, отриману під час виконання цього Договору, всіх додатків та Додаткових угод до нього, як строго конфіденційну.

6.2. Сторони гарантують, що з цієї інформацією та даними будуть ознайомлені тільки ті особи з їх персоналу, які безпосередньо пов'язані з виконанням робіт за цим Договором.

6.3. Сторони зобов'язуються не розповсюджувати, не публікувати, не копіювати, не оприлюднювати, не відчужувати в інший спосіб, не передавати третім особам будь-яку інформацію, отриману в ході виконання цього Договору, крім випадків передбачених законодавством України та цим Договором.

6.4. Усі положення цього Договору щодо конфіденційності, залишаються чинними необмежений час після закінчення строку дії цього Договору або його дострокового розірвання.

6.5. Сторони мають право використовувати факт укладення цього Договору в свої рекламних та маркетингових цілях.

6.6. Фактор має право передавати будь-яку інформацію Боржникові/Боржникам за цим Договором щодо укладення та виконання даного Договору Клієнтом та Фактором у будь-якому випадку.

7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

7.1 Клієнт відповідає перед Фактором за дійсність грошової вимоги, право якої відступається.

7.2 Грошова вимога, право якої відступається, є дійсною, якщо Клієнт має право відступити право грошової вимоги і в момент відступлення цієї вимоги йому не були відомі обставини, внаслідок яких Боржник має право не виконувати вимогу.

7.3 Клієнт відповідає перед Фактором за невиконання або неналежне виконання Боржником грошової вимоги, право якої відступається і яка пред'явлена до виконання Фактором.

7.4 Клієнт несе відповідальність перед Фактором за надання документів, що містять завідомо неправдиву інформацію.

7.5 У випадку несплати Боржником Договірної суми у визначений строк, Фактор має право повернути Клієнту право грошової вимоги, а Клієнт зобов'язаний повернути Фактору суму фінансування та зобов'язаний здійснити переказ плати за користування фінансуванням. Крім того Клієнт зобов'язаний сплатити Факторові неустойку та відшкодувати збитки Фактора, що виникли у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням Клієнтом зобов'язань за цим Договором.

7.6. У випадку прострочки перерахування Клієнтом суми фінансування та/або одноразового платежу за користування Клієнтом фінансуванням наданим Фактором відповідно до умов цього Договору, та/або щомісячної плати за користування фінансуванням Клієнтом, та/або плати за адміністрування дебіторської заборгованості та/або інших грошових коштів відповідно до умов цього Договору Клієнт сплачує Факторові пеню у розмірі подвійної облікової ставки НБУ від суми простроченої заборгованості за кожен день прострочки. Крім того, Клієнт відшкодовує збитки, завдані Факторові невиконанням зобов'язань. Сплата пені не звільняє Клієнта від відшкодування збитків та погашення заборгованості за Договором. Збитки підлягають стягненню в повній сумі понад суми пені. У період прострочки виконання зобов'язань Клієнтом продовжує нараховуватися плата за користування фінансуванням виходячи із фактичного строку користування фінансуванням та відповідно до умов цього Договору. Разом із сумою фінансування Клієнт зобов'язаний сплатити Факторові щомісячну плату за користування фінансуванням.

7.7. Якщо Клієнт не поверне Факторові суму фінансування у строк, передбачений п. 3.13. цього Договору, Клієнт сплачує Факторові штраф у розмірі 20 (двадцять) відсотків від суми фінансування, що надана Клієнту.

7.8. Якщо Клієнт не здійснює переказ Факторові щомісячної плати за користування фінансуванням у строк, передбачений п.4.7. цього Договору, Клієнт зобов'язаний сплатити Факторові штраф у розмірі:

10 (десять) відсотків від суми нарахованої плати з урахуванням її збільшеного розміру, якщо термін прострочки складає від 1 до 10 календарних днів включно, 15 (п'ятнадцять) відсотків – якщо термін прострочки складає від 11 до 20 календарних днів включно, 20 (двадцять) відсотків – якщо термін прострочки складає від 21 до 30 календарних днів включно, 30 (тридцять) відсотків – якщо термін прострочки складає від 31 до 40 календарних днів включно, 40 (сорок) відсотків – якщо термін прострочки складає від 41 до 50 календарних днів включно, 50 (п'ятдесят) відсотків – якщо термін прострочки складає понад 50 календарних днів.

7.9. Якщо **Фактор** зі своєї вини затримає передачу **Клієнтові** суми, що перевищує суму заборгованості **Клієнта** перед **Фактором** у випадку, передбаченому в п.3.14. цього Договору, **Фактор** виплачує **Клієнтові** пеню в розмірі подвійної облікової ставки НБУ від суми заборгованості за кожен день прострочки. **Фактор** не несе таку відповідальність у разі, якщо **Боржник** вкотре невірне призначення платежу і **Фактор** відповідно віднесе такі суми у рахунок погашення іншої вимоги.

8. ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ

8.1. Сторона звільняється від відповідальності за повне або часткове невиконання чи неналежне виконання своїх зобов'язань за цим Договором, яке зумовлене настанням обставин непереборної сили. Сторони звільняються від відповідальності за таких обставин лише на час їх дії.

8.2. Під обставинами непереборної сили сторони розуміють стихійні лиха, страйки, блокади, ембарго на експорт чи імпорт, воєнні дії будь-якого характеру, рішення органів державної влади або управління, якщо такі обставини виникли після підписання даного Договору та вплинули на виконання зобов'язань сторін за цим Договором, і сторони не могли передбачити та відвернути їх розумними діями.

8.3. Сторона, на виконання зобов'язань якої вплинули обставини непереборної сили, зобов'язана сповістити про це іншу сторону протягом 10 (десять) календарних днів з моменту настання таких обставин шляхом надання документа, що підтверджують настання обставин непереборної сили, виданого компетентними органами.

9. ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

9.1. Усі спори та розбіжності, що виникають між сторонами з виконання ними зобов'язань за цим Договором вирішуються шляхом переговорів.

9.2. Якщо спори та розбіжності неможливо врегулювати шляхом переговорів, то вони вирішуються у судовому порядку за встановленою підсудністю та підвідомчістю такого спору у порядку, визначеному відповідним чинним в Україні законодавством – у господарському суді.

10. ІНШІ УМОВИ

10.1 Усі правовідносини, що виникають у зв'язку з виконанням умов даного Договору і не врегульовані ним, регламентуються нормами чинного законодавства.

10.2 Після підписання цього Договору всі попередні переговори за ним, листування, попередні угоди та протоколи про наміри з питань, що так чи інакше стосуються цього Договору, втрачають юридичну силу.

10.3 Зміни до даного Договору можуть бути внесені за взаємною згодою сторін, що оформляється додатковою угодою до цього Договору.

10.4 Зміни та доповнення, додаткові угоди та додатки до даного Договору є його невід'ємною частиною і мають юридичну силу у разі, якщо вони викладені у письмовій формі, підписані уповноваженими на те представниками сторін та скріплені печатками сторін.

10.5 При зміні юридичної або поштової адреси, банківського рахунку або інших реквізитів відповідна сторона Договору зобов'язана сповістити про це іншу сторону Договору рекомендованим листом у 3 (триденний) термін.

10.6 Цей Договір складено українською мовою, на 7 (семи) аркушах, в 2 (двох) оригінальних примірниках – по одному для кожної сторони. Обидва примірники мають однакову юридичну силу.

Фактор – ТОВ «ФК Факторинг» - має статус платника податку на прибуток підприємств на загальних умовах, передбачених Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств".

Клієнт – _____ - має статус платника податку на прибуток підприємств на загальних умовах, передбачених Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств".

11. СТРОК ДІЇ, ПОРЯДОК ПРИПИНЕННЯ ДОГОВОРУ

11.1 Цей Договір набуває чинності з моменту його підписання і діє до „___” _____ 200_

р.

11.2 Цей Договір є пролонгованим на наступний календарний рік, якщо сторони не виявили бажання припинити Договір. Одна із сторін, яка виявила бажання не продовжувати дію Договору на наступний рік, повинна письмово повідомити про це іншу сторону не пізніше ніж за 30 (тридцять) календарних днів, до передбачуваної дати припинення цього Договору. У разі невиконання цієї умови, строк дії Договору вважається продовженим на наступний календарний рік.

11.3 Будь-яка із сторін має право вимагати розірвати цей Договір, письмово повідомивши про це іншу сторону за 30 (тридцять) календарних днів до передбаченої дати розірвання.

11.4 Жодна із сторін не має права розірвати цей Договір в односторонньому порядку до повного виконання своїх взаємних зобов'язань та до проведення остаточних розрахунків, за виключенням випадків передбачених цим Договором.

11.5 У випадку, якщо на момент закінчення строку дії Договору сторонами Договору не виконані будь-які зобов'язання, Договір продовжує діяти до повного виконання сторонами взаємних зобов'язань та проведення остаточних розрахунків.

12. РЕКВІЗИТИ ТА ПІДПИСИ СТОРІН

| | |
|--|---|
| <p><i>Фактор</i></p> <p>ТОВ „ФК Факторинг”</p> <p>Юридична адреса:</p> <p>м. Київ, вул. Саксаганського, 120, оф. 17</p> <p>Поштова адреса:</p> <p>01032, м. Київ, вул. Саксаганського, 120, оф. 17</p> <p>тел/факс: (044) 569-65-75</p> <p>ЄДРПОУ _____</p> <p>П/р _____ в Банку „Фінанси та Кредит”, МФО _____</p> <p>за Фактора</p> <p>Директор _____ / _____ /</p> <p style="text-align: center;">М. П.</p> | <p>Клієнт</p> <p>ТОВ „_____”</p> <p>Юридична адреса:</p> <p>_____</p> <p>Поштова адреса:</p> <p>_____</p> <p>тел/факс: (____) _____</p> <p>ЄДРПОУ _____</p> <p>Р/р _____ в Банку „Фінанси та Кредит”, МФО _____</p> <p>За Клієнта</p> <p>Директор _____ / _____ /</p> <p style="text-align: center;">М. П.</p> |
|--|---|

Додаток № 1

до Генерального договору факторингу № _____ від „____” _____ 2011р.

Рекомендованим листом з повідомлення про вручення

Кому: Товариство з обмеженою відповідальністю „_____”

ЄДРПОУ _____, п/р _____ у ____ “_____” в м. _____, МФО _____, ІПН _____, № свідоцтва платника ПДВ _____

Юридична адреса: _____, м. _____, вул. _____, _____**Поштова адреса:** _____, м. _____, вул. _____, _____, оф. _____**ПОВІДОМЛЕННЯ****про відступлення права грошової вимоги факторові**

м. Київ

„____” ____ 2011 р.

Цим повідомляємо, що _____ м. Київ (надалі іменується „Клієнт”) відступило Товариству з обмеженою відповідальністю „ФК Факторинг”, м. Київ (надалі іменується „Фактор”) право грошової вимоги, що виникло згідно з Договором поставки № ____ від „____” ____ 200_ р., укладеним між Товариством з обмеженою відповідальністю „_____” (надалі іменується „Боржник”) та Клієнтом за накладними:

| № видаткової накладної | Дата видаткової накладної | Сума за накладною, грн. (в т.ч. ПДВ) | Строк платежу за накладними |
|----------------------------|---------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|
| | | | |
| Всього з ПДВ, грн.: | | | |

Відповідне відступлення права грошової вимоги мало місце на підставі Генерального договору факторингу № ____ від „____” ____ 200_ р. та Додаткової угоди № ____ від „____” ____ 200_ р. до цього договору, укладених між Клієнтом та Фактором.

За вищезазначеним Генеральним договором факторингу від Клієнта до Фактора перейшло право грошової вимоги за зобов'язаннями Боржника, а саме право одержання від Боржника суми основного боргу в повному обсязі в момент настання строку платежу.

Сума основного боргу Боржника за вищевказаними накладними згідно з Договором поставки № ____ від „____” ____ 200_ р. складає **000000,00** (_____) грн. в т.ч. ПДВ.

У зв'язку із вищезазначеним сума основного боргу підлягає сплаті Вами Факторові за наступними реквізитами: **ТОВ “ФК Факторинг”, Юридична адреса:** м. Київ, вул. Саксаганського, 120, оф.17. **Поштова адреса:** 01032, м. Київ, вул. Саксаганського, 120, оф. 17, тел/факс: (044) 569-65-75, ЄДРПОУ _____, П/р _____ в Банку “Фінанси та Кредит”, МФО _____.

Директор – _____.

Сума основного боргу в повному обсязі, що складає **000000,00** (_____) грн. перераховується **Боржником Факторові** без ПДВ.

Боржник зобов'язаний виконати грошову вимогу **Факторові**, здійснивши йому платіж, та зазначити наступне призначення платежу у платіжному дорученні: **"Згідно Договору поставки № _____ від «» _____ 200_р.р."**.

Виконання **Боржником** грошової вимоги **Факторові** відповідно до ч.3 ст.1082 Цивільного кодексу України звільняє **Боржника** від його обов'язку перед **Клієнтом**.

Прохання донести цю інформацію до всіх співробітників Вашої компанії відповідальних за сплату поставок.

В усьому іншому взаємостосунки залишаться незмінними.

У разі, виникнення будь-яких запитань, просимо зв'язатись з **ТОВ " _____ "** або з **ТОВ «ФК Факторинг»** тел/факс: (044) 569-65-75.

ЗА ФАКТОРА

ЗА КЛІЄНТА

Директор _____ / _____ /

Директор _____ / _____ /

М. П.

М. П.

| | | |
|--|------|------|
| Розмір фактичного фінансування Клієнта по Боржнику станом на 00.00.200_ без ПДВ | 0.00 | грн. |
| Дебіторська заборгованість Боржника за основним договором (по відступленні накладним) станом на 00.00.200_ в т. ч. ПДВ | 0.00 | грн. |
| Сума до сплати за факторингове фінансування по Боржнику за період з 00.00.200_ по 00.00.200_ без ПДВ (згідно п. 3.2.5 Закону України "Про податок на додану вартість") | 0.00 | грн. |

Одноразовий платіж відповідно до п.4.3 Генерального договору факторингу та п.1.6 Дод.угод. по Боржнику, станом на 00.00.0_р. сплачені в повному обсязі.

Взаємні зобов'язання сторін, які впливають згідно Генерального договору факторингу №00-00Ф від 00.00.200_р. по Боржнику, станом на 00.00.0_р. виконані належним чином та в повному обсязі. Сторони претензій одна до одної не мають.

Директор ТОВ „ФК Факторинг“

ЗА ФАКТОРА

ЗА КЛІЄНТА

Директор _____/_____/

Директор _____/_____/

М. П.

М. П.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аблов А.С. Фінансові інструменти забезпечення міжнародної конкурентоспроможності в інституційній моделі: монографія / Аблов А.С., Беззуб'як М.Й., Гальперіна Л.П.; за ред. В.Є. Новицького. – К.: Арістей. – 2006. – 220 с.
2. Актуальні проблеми нейтралізації негативного впливу світової економічної кризи на процес інтеграції України до НАТО: наук.-інформ. зб./ за заг. ред. акад. НАН України, д.т.н., проф. В.П. Горбуліна. – К.: Видавничий дім Дмитра Бураго, 2009. – 112с.
3. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело / Балабанов И.Т. – СПб: Питер. – 2000. – 256 с.
4. Банковское дело / под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Кнорус, 2009. — 768 с.
5. Басюк Т.П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства / Басюк Т.П. // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 115 – 123.
6. Боднар І.Р. Наслідки фінансової глобалізації для України / Боднар І.Р. // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 68 – 75.
7. Брунгильд С. Управление дебиторской задолженностью / Брунгильд С. – М.: АСТ: Астрель, 2007. – 256 с.
8. Бэр Ханс Питер. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Бэр Ханс Питер / пер. с нем. Ю.М. Алексеев, О.М.Иванов – М.: Волтерс Клувер, 2007. – С. 59 – 60.
9. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник / Василик О.Д. – К.: НІОС. – 2000. – 416 с.
10. Вебер Хансйорг. Обеспечение обязательств = Kreditsicherungsrecht / Вебер Хансйорг / пер. с нем. – М.: Волтерс Клувер, 2009. – 480 [2] с. – (Серия «Современное банковское право»).
11. Вестник факторинга / Михаил Леднев. - №1. – 28.07-11.08.2009. – 62 с.

12. Виговська Н.Г. Контрольні функції держави в умовах глобалізації економіки / Виговська Н.Г. // Наукові праці НДФІ. – 2008. – №3 (44). – С.100-107.
13. Гамаюнов В.Г. Менеджмент в непроеизводственной сфере / Гамаюнов В.Г., Дорофиев В.В., Поважный С.Ф. – Харьков: Основа, 1997. – 444 с.
14. Глущенко С. В. Факторинг як інструмент отримання короткострокових капіталів / Глущенко С. В. // Наукові записки. Том 81. Економічні науки. – 2008 р. – С. 18-23.
15. Голикова Е.И. Факторинг: актуальные вопросы права, учета и налогообложения / Голикова Екатерина Игоревна. – М.: Вершина. – 2008. – 240 с.
16. Голоднюк І. Розвиток ринку фінансових послуг в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи / Голоднюк І., Данейко П., Домбровські М., Михайличенко М. // Спеціальна робоча група з економічних реформ аналітично-дорадчого центру Блакитної стрічки ПРООН, Проекту Розвитку ООН. – 21 с.
17. Господарський Кодекс України: за станом на 22.12.2010 / Верховна Рада України від 16.01.2003 № 436-IV – ст.350 – (<http://zakon.rada.gov.ua>)
18. Григоренко Ю.В. Факторинг как инструмент управления дебиторской задолженностью / Григоренко Ю.В. // Справочник экономиста. – 2007. – №11. – С.82-87
19. Гринюк А. Перспективи розвитку малого бізнесу крізь призму доступності кредитних ресурсів / Гринюк А. // Вісник НБУ. – 2010. – №1 (167). – С.52-53
20. Декрет КМУ «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» від 19.02.1993 № 15-93.
21. Державний комітет статистики України. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності. – Наказ Держспоживстандарту України [Електронний ресурс]: від 26.12.2005 р. N

375, чинний від 01.04.2006 р. Режим доступу до наказу:
<http://zakon.rada.gov.ua>

22. Джуччі Рікардо. Нагляд за діяльністю у фінансовому секторі України: чи допоможе об'єднання наглядових органів? / Джуччі Рікардо, Герасим Галина, Лахмунд Іан // Інститут Економічних Досліджень та Політичних Консультацій в Україні, Німецька консультативна група при уряді України. – листопад 2005.
23. Доклад о мировом развитии: как сделать инвестиционный климат благоприятным для всех / пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир». – 2005. – 288 с.
24. Дорошенко І.В. Теоретико-методологічні основи концепції розвитку фінансових ринків в умовах глобальної кризи / Дорошенко І.В. // Фінанси України. – 2009. – №3. – С. 77 – 88.
25. Друкер П. Посткапіталістическе общество. Новая индустриальная волна на Западе: Антология / Друкер П. – М.: Академия, 1990. – 568 с.
26. Економічна криза в Україні: наслідки та ефективність антикризової політики (за результатами 9 місяців 2009р.). Інформаційний бюллетень Центру економічного розвитку; за керівництвом О.Пасхавера. – Київ. – грудень 2009. – 44 с.
27. Ефимова Л.Г. Банковские сделки. Комментарий законодательства и арбитражной практики / Ефимова Л.Г. – М.: ИНФРА–М; Контракт, 2000.
28. Єрмошенко А.М. Переваги і недоліки організації наглядових органів за фінансовими ринками на основі консолідованого підходу / Єрмошенко А.М. – Спеціальна робоча група з економічних реформ аналітично-дорадчого центру Блакитної стрічки ПРООН, Проекту Розвитку ООН. – 7 с.
29. Єрмошенко А.М. Шляхи підвищення незалежності Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні / Єрмошенко А.М. –

Спеціальна робоча група з економічних реформ аналітично-дорадчого центру Блакитної стрічки ПРООН, Проекту Розвитку ООН. – 5 с.

30. Жаліло Я. Ризики економічної депресії та потенціал після кризового відновлення економіки України / Жаліло Я., Покришка Д., Белінська Я. та ін. – К.: НІСД, 2009. – 64 с.
31. Жарковская Е.П. Банковское дело. Учебник / Жарковская Е.П. – М.: Омега-Л, 2006. – 452 с.
32. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]: Верховна Рада України за станом на 1 грудня 2007 р. – 07.12.2000. – № 2121-III ст. 47. – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>
33. Закон України «Про податок на додану вартість» [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. – 03.04.1997. – № 168/97-ВР. – ст.1 – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2284-17>
34. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [Електронний ресурс]: Верховна Рада України від 12.07.2001. – № 2664-III. – ст.4 – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14>
35. Звіт про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2008 рік [Електронний ресурс]: Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України – Режим доступу до звіту: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/richnyi_zvit_2008_1.pdf
36. Ивасенко А. Факторинг / Ивасенко А., Никонова Я. – М.: Кнорус, 2009. – 224 с.
37. Іваницька О.М. Концептуальний підхід щодо регулювання розвитку фінансової інфраструктури в Україні / Іваницька О.М. // Електронне наукове фахове видання "Державне управління: теорія та практика". – 2006. – № 1. – С. 51-60.

38. Іваницька О.М. Державне регулювання розвитку фінансової інфраструктури: монографія / Іваницька О.М. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – 276 с.
39. Киреев А. П. Международная экономика: учеб. Пособие в 2 частях. Ч. I. Межд-нароодная микроэкономика: движение товаров и факторов производства / Киреев А. П. – М.: Междунар. отношения, 1998. – 416 с.
40. Ковалева А.М. Финансы фирмы: ученик. 2-е изд., испр., доп. / Ковалева А.М., Лапушта М.Г., Скамай Л.Г. – М.: ИНФРА – М, 2002.
41. Ковальов П. Банківський ризик-менеджмент у ракурсі фінансової кризи / Ковальов П. // Фінансовий ринок України. – 2009. – №12 (74). – С.27-30.
42. Косова Т.Д. Банківські операції / Косова Т.Д., Циганов О.Р. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 372 с.
43. Кредитные организации в России: правовой аспект / отв. ред. Е.А.Павлодский. – М.: Вольтерс Клувер, 2006. – 624 с.
44. Крупка І.М. Фінансовий ринок України та міжнародні фінансові потоки / Крупка І.М. // Фінанси України. –2009. – №12. – С. 104–116.
45. Кувшинова Ю.В. Этапы развития факторинга: история и современность / Кувшинова Ю.В. // Финансы и кредит. – 2004. - №30. – С. 40-46.
46. Кульпінський С.В. Визначення факторів впливу на бізнес-цикл у системі регулювання фінансового ринку / Кульпінський С.В. // Фінанси України. – 2009. – №9. – С. 53 – 66.
47. Курбатов С.Ю. Факторинг как форма развития предпринимательства в России: дис. канд.ек.наук: 08.00.05 / Курбатов С.Ю. – М., 2007. – 191 с.
48. Курило О. Регулювання руху фінансових ресурсів в умовах глобалізації світової економіки. Проблеми руху фінансових ресурсів в умовах глобалізації: матеріали міжвід.наук.-теорет. конф. / Курило О. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2006. – 87 с.
49. Кучин Б.Л. Факторинг – финансовая схема управления вексельными

- потоками / Кучин Б.Л. – М.: Верже – АВ, 2000.
50. Левченко Н.М. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств / Левченко Н.М., Кравченко Г.В. // Економічний простір №23/2. – 2009. – С. 242 – 251.
51. Львовичкін С. Фінансова інфраструктура ринкової економіки: концептуальні підходи / Львовичкін С., Опарін В., Федосов В. // Економіка України. – 2008. – №11(564). – С. 57 – 71.
52. Макогон Ю. Стратегия выхода экономики Украины из кризиса / Ю. Макогон // Економіст. – 2009. – № 6 (червень). – С. 28 – 32.
53. Макросреда факторинговых операций / Вестник факторинга [Электронный ресурс]. - №7. – 02.12-28.12.2009. – С. 61. – Режим доступа до журналу: <http://www.factoringpro.ru/index.php/vestnik-factoringa/91-factoring-archive/1408-vestnik-factoringa-5>
54. Малкин О. Управление задолженностью: стратегии взыскания долгов и защиты от кредиторов / О. Малкин. – М.: Вершина, 2007. – 208 с.
55. Маркова В. Маркетинг услуг / В. Маркова. – М.: Финансы и статистика, 1996. - 400 с.
56. Мельник Ю. Міжнародний ринок послуг: теоретико-методологічні засади дослідження / Ю. Мельник // Наука молода. – 2006. – №5. – С.49-57.
57. Минеев А. Д. Эффективность факторинговых операций коммерческих банков: Дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Минеев Андрей Дмитриевич. – Москва, 1998. – 221 с.
58. Міщенко В.І. Взаємодія органів державного управління як фактор подолання фінансової кризи / Міщенко В.І., Лисенко Р.С. // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 50 – 57.
59. Наказом Міністерства Фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»» від 08.10.1999 № 237

60. Наказом Міністерства Фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»» від 30.11.2001 № 559
61. Науменкова С.В. Зарубіжний досвід організації систем регулювання й нагляду за діяльністю фінансових установ / Науменкова С.В. // Фінанси України. – 2009. – №12. – С. 20 – 27.
62. Науменкова С. Формування нової фінансової архітектури: основні питання та можливі виклики для України / Науменкова С. // Вісник НБУ. – 2010. - №1 (167). – С.8-13.
63. Никифоров А.В. Факторинг как система финансового и организационного обслуживания товарного кредита: дис. канд.экон.наук: 08.00.10 / Никифоров А.В. – СПб, 2006. – 143 с.
64. Николаевская Д. Международній факторинг / Николаевская Д. // Профессия директор. – 2008. – июнь – С.46–49.
65. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: підручник / Новицький В.Є. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
66. Новицький В.Є. Міжнародна торгівля: навчальний посібник / Новицький В.Є. – К.: Зовнішня торгівля, Ельга, 2007. – 264 с.
67. Основы маркетинга [Текст] : [пер. с англ.] / Ф. Котлер [и др.]. – 2-е изд. – СПб. : Ви-льямс, 1999. – 1152 с.
68. Остафіль О.В. Проблеми та перспективи розвитку ринку фінансових послуг в Україні / Остафіль О.В. // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 89 – 92.
69. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
70. Офіційний веб-сайт компанії Факторинг Про: <http://factoringpro.ru>
71. Офіційний веб-сайт компанії «ФК Факторинг»: www.fcfactoring.com/
72. Офіційний веб-сайт міжнародної факторингової асоціації FCI: <http://www.factors-chain.com>

73. Офіційний веб-сайт міжнародної факторингової асоціації IFG:
<http://www.ifgroup.com>
74. Офіційний веб-сайт російського рейтингового агентства «Експерт Ра»:
<http://www.raexpert.ru/>
75. Офіційний веб-сайт світового економічного форуму:
<http://www.weforum.org/>
76. Офіційний веб-сайт Укрексімбанку:
<http://www.eximb.com/ukr/corporate/factoring/cost/>
77. Офіційний портал Національної фінансової корпорації Мексики
<http://www.nafin.com>
78. Офіційний сайт британської асоціації фінансування операцій під дебіторську заборгованість ABFA: www.abfa.org.uk
79. Пальчук О. Як зміняться інвестиції в Україні при вступі до СОТ / О. Пальчук // Актуальні проблеми міжнародних відносин збірник наукових праць Київського національного університету ім. Тараса Шевченка, Ін-т міжнародних відносин. - Київ, 2005. - Вип. 51, ч. 1. – С. 214-219.
80. Пальчук О. Оцінка визначальних факторів прямих іноземних інвестицій / О. Пальчук // Збірник наукових праць Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України. - Київ, 2006. - Вип. 48. - С. 139-151.
81. Пальчук О. Теоретичний аналіз зовнішньоторговельних стратегій, що використовується при реалізації зовнішньоторговельної політики / О. Пальчук // Збірник наукових праць Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України. - Київ, 2007. - Вип. 54. – С. 212-218.
82. Пальчук О. Аналіз передумов виникнення та особливостей розвитку ринку факторингових послуг // Культура народів причерномор'я. Симферополь, 2009. - № 174, Т.2. – С. 194-197.
83. Пальчук О. Факторинг в Україні: стан та проблеми розвитку / О. Пальчук // Світ фінансів / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2010. – Випуск 1. – С. 159-170.

84. Пальчук О. Перспективи розвитку ринку факторингових послуг в Україні за умов фінансової кризи / О. Пальчук // Вісник сумського державного університету. Серія економіка. – Суми, 2010. - № 2. - С. 129-134.
85. Пальчук О. Факторинг як специфічна фінансова послуга / О. Пальчук // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку [Текст] [зб. наук. пр.] / відп. ред. О. Є. Кузьмін. Л.: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2010. - 320 с.: іл. - (Вісник / Національний університет "Львівська політехніка" ; №.682). - С. 168-173.
86. Пальчук О. Ринок факторингових послуг України та економічна криза 2008-2009 р./ О. Пальчук // Матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми розвитку фінансової системи України в умовах глобалізації», 24-27 березня 2010 р. – Сімферополь, 2010. – С.127
87. Пальчук О. Вплив глобалізації на сучасний стан світового ринку фінансових послуг / О. Пальчук // Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Шевченківська весна 2010», 22-26 березня 2010 р. – Київ, 2010. – С. 125-126.
88. Пасхавер О. Державний сектор і функції держави у період кризи / Пасхавер О., Верховодова Л. – К.: СПД Моляр С.В., 2009. – 130с.
89. Письмо Госбанка СССР "О порядке осуществления операций по уступке поставщиками банку права получения платежа по платежным требованиям за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги". [Електронний ресурс]. – 12.12.89. – № 252. – Режим доступу до документу: http://lawrussia.ru/texts/legal_178/doc17a544x913.htm
90. Плескач В.Л. Фінансові послуги як складова інтеграції України у світовий інформаційно – економічний простір / Плескач В.Л. // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 89 – 95.

91. Покаместов И.Е. Эффективное управление рисками при осуществлении факторинговых операций / Покаместов И.Е., Кожина Л.М. // Страхование дело. 2007. №4.
92. Покаместов И.Е. Организация факторингового бизнеса: от принятия решения до выстраивания стратегии продаж / Покаместов И.Е., Леднев М.В. // Организация продаж банковских продуктов. – 2007. – №1
93. Попов Ю. Факторинг: законодательство Украины та світовий досвід / Ю.Попов // Правовий тиждень. – 2008. – №3(76). – 15 січня. – С. 9 – 10.
94. Річний звіт АТ «Укресімбанк» [Електронний ресурс]. – 2008. – 60 с. – Режим доступу до звіту: http://www.eximb.com/img/app_links/829.pdf
95. Руденко Л. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства / Руденко Л. – К.: Лібра, 2002. – 304 с.
96. Румянцев А.П. Світовий ринок послуг: навч. посіб. / А. П. Румянцев, Ю. О. Коваленко. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 456 с.
97. Сандарова Б. Возможные проблемы и способы их решения при факторинге / Сандарова Б. – Генеральный директор. – июль 2008 г.
98. Сайт компанії Deloitte Touche: <http://www.iasplus.com/standard/ias39.htm>
99. Сайт американської факторингової компанії: <http://oklahomafactoring.com/history/history.htm>
100. Система світової торгівлі: практичний посібник (видання здійснено за сприяння центру досліджень COT, розвитку торгового права і практики) / пер. з англ. – К.: К.І.С. – 2002. – 348 с.
101. Склеповий Є.В. Ринок факторингових послуг в Україні / Склеповий Є.В. // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 109 – 115.
102. Смачило В.В. Сутність факторингу та його використання при управлінні дебиторською заборгованістю в Україні / Смачило В.В., Дубровська Є.В. // Фінанси України. – 2007. – №7. – С. 35 – 45.

103. Смик Е. Використання факторингу у фінансуванні економічної діяльності / Смик Е. // Науковий вісник. Український держ. лісотехн. ун-т. - Львів, 2005. – Вип.15.5 – С. 303–308.
104. Солтан А. Потрібні гроші за проданий товар? Факторинг поспішає на допомогу / Солтан А. // Все про бухгалтерський облік. – 2006. – № 99. – С. 7–10.
105. Софіщенко І. Фінансування зовнішньоторговельної діяльності підприємства: навчальний посібник / Софіщенко І. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 138 с.
106. Степанян Т. Банки тормозят развитие факторинга / Степанян Т. // Банковское обозрение. – № 3(81). – март 2006.
107. Ступницький О.І. Сучасний факторинг: ефективність торговельних операцій та управління корпоративними фінансами: навчальний посібник/ О.І. Ступницький, В.М. Коверда. – К.:Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – 255 с.
108. Терешина Н.В. Фактор компенсирует риски / Терешина Н.В. // Мир транспорта. – 2008. – №03. – С.92–93.
109. Тіпанов В. Специфіка дослідження міжнародної торгівлі послугами / Тіпанов В., Олефір А. // Збірник наукових праць. Вип.55. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2007. – 169 с.
110. Тиховская Н. Во время кризиса принцип формирования портфеля дебиторской задолженности в компании должен меняться / Тиховская Н. // Финансист. – №10 (октябрь) 2008. – С. 24.
111. Тиховська Н. Фактор поза ризиком: «У жорсткій конкурентній боротьбі факторинг дозволяє компаніям вирватися вперед» / Тиховская Н. // Контракти. – 2007. - № 17-18. – С.25.
112. Тоффлер Е. Третя Хвиля / Тоффлер Е. – К.: Вид. дім "Всесвіт", 2000. – 480 с.

113. Українчук О.О. Договір відступлення права вимоги (цесії). Факторинг. Форфейтинг / Українчук О.О. – К.:Видавець Фурса С.Я. – 2008. – 56 с.
114. Уманців Ю.М. Глобальні фінансові виклики: світовий досвід та українські реалії / Уманців Ю.М. // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 73 – 85.
115. Унинець-Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика: Навчальний посібник / Унинець-Ходаківська В.П., Костюкевич О.І., О.А. Лятамбор. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
116. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навч. посібник / під заг. ред. А.І. Кредісова; пер. з рос. Н.Кіт, К.Серажим. – К., 1997. – 448с.
117. Філіпенко А.С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / Філіпенко А.С., Будкін В.С., Гальчинський А.С. – Либідь, 2002. – 470 с.
118. Фостер Джон Беллами. Финансовое схлопывание и стагнация. Возврат к реальной экономике / Фостер Джон Беллами, Мэгдофф Фред // Прогнози. Журнал о будущем. – 2008. – №4(16). – 247с.
119. Холод З.М. Факторинг-фінансовий інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю / Холод З.М., Волович О.Б. // Наукові записки. – 2008. – №1(13). – С. 163-168.
120. Хромов М.Ю. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг / Хромов М.Ю. –Спб.: Питер, 2008. – 2005 с.
121. Цивільний Кодекс України [Електронний ресурс]: від 16.01.2003 № 435-IV, ст.1077 / Верховна Рада України. – Режим доступу до кодексу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>
122. Чапічадзе Я.О. Договір факторингу: дис. канд. юрид. наук: 12.00.03 / Чапічадзе Я.О. – Х., 2000. – 191 с.
123. Чиж М.Д. Факторинг как инструмент финансирования внешнеэкономической деятельности: дис. канд.эконом.наук: 08.00.14 / Чиж Михаил Давидович. – СПб., 2005. – 184 с.
124. Чуб О.О. Концептуальні засади банківського нагляду в умовах глобалізації / Чуб О.О. // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 47 – 53.

125. Шпаргало Г.Є. Факторингові операції в Україні: проблеми та перспективи / Шпаргало Г.Є., Наконечна Н.В. – Л.: Видавництво Львівської політехніки. – 2009. – № 640.
126. Шудрик В.А. Факторинг як засіб оптимізації розрахунків / Шудрик В.А. // Держава та регіони. – 2006. – №2. – С.287-291.
127. Энг М. В. Мировые финансы : пер. с англ. / Энг М. В., Лис Ф.А., Мауер Л.Дж. – М.: ДеКА. – 1998. – 768 с.
128. Allen Roy E. Financial crises and recession in the global economy. Edward Elgar Publishing. – 1999. - 212 p. - ISBN 1840646322, 9781840646320
129. Anne-Marie Mooney Cotter. Banking & corporate financial services. Professional practice guides – Routledge Cavendish, 2003 – 186 p.
130. Annual Review 2009. – Published by Factors Chain International. – 2009. – 28p.
131. Anthony N. Cox, John A. MacKenzie. International factoring. - Euromoney, 1986. - 112 p.
132. Bagwell K., Staiger R.W. The role of export subsidies when product quality is unknown // Journal of international economics, 1989.
133. Bakker Marie-Renée, Gröss Alexandra. Development of nonbank financial institutions and capital markets in European union accession countries. World Bank working paper № 28. World Bank Publications, 2004.- 40 p.
134. Bakker Marie-Renée, Klapper Leora, Udell Gregory F. Financing small and medium-size enterprises with factoring: global growth and its potential in Eastern Europe – World Bank Publications. – 2004 – 43 p.
135. Balance of Payment Compilation Guide. International Monetary Fund. – Washington. – 1995. – 407 p.
136. Balance of Payments Manual. 5th ed. International Monetary Fund. – Washington. – 1993. – 188 p.
137. Balance of Payments Textbook. International Monetary Fund. – Washington, DC, USA – 1996. – 150 p.

138. Bank for international settlements. Guide to the international financial statistics. – 2009. – July. – 71 p.
139. Barger Teresa, International Finance Corporation, World Bank. – Financial institutions. – Issue 6, Lessons of experience. World Bank Publications. – 1998. - 135 p. - ISBN 0821343432, 9780821343432
140. Barrow Colin, Burke Gerard, Molian David. Enterprise Development: The Challenges of Starting, Growing and Selling Businesses. Cengage Learning EMEA. – 2005. - 275 p. – ISBN 1861529899, 9781861529893
141. Bearden W.O. Marketing, principles and perspectives [Text] / W. O. Bearden, T. N. Ingram, R. W. LaForge. – 3rd ed. – New York : McGraw-Hill Higher Education, 2001.
142. Belay Seyoum. Export – Import Theory, Practices and Procedures. – Second edition. – 2009. – 677 p.
143. Bell D. Notes of the Post²– Industrial society // The public interest. – 1967. - №7. – p.102.
144. Benton E. Gup. The future of banking – Greenwood Publishing Group. – 2003 – 366 c.
145. Benton E. Gup. The new financial architecture: banking regulation in the 21st century. – Greenwood Publishing Group, 2000. – 267 p. – ISBN1567203418, 9781567203417
146. Bickers M. Factoring in the UK. – 8th edition. – 2003. – 232 p.
147. Borio, C. and Lowe, P. “Asset prices, financial and monetary stability: exploring the nexus” // Bank for International Settlements Working Paper. – 2002. – Number 114.
148. Burton Dawn. Financial services and the consumer. – Routledge, 1994. – 133 p.
149. Butler David. Business development: a guide to small business strategy. - Butterworth-Heinemann, 2001. - 192 p. – ISBN 0750652470, 9780750652476
150. Carr Indira, Stone Peter. International trade law. – Routledge Cavendish, 2005. – 702 p.

151. Cheikhrouhou Hela. **Structured finance in Latin America: channeling pension funds to housing, infrastructure, and small businesses.** – World Bank Publications, 2007. – 149 p.
152. Chwee Huat Tan. **Financing for entrepreneurs and businesses.** – NUS Press. – 2001. – 265 p.
153. Clark C. **The Condition of Economic Progress.** - London: Mc Millan, 1940. - 212 p.
154. Daniel Fasnacht. **Open Innovation in the Financial Services: Growing Through Openness, Flexibility and Customer Integration.** - Springer, 2009. – 209 p.
155. David William Pearce. **Macmillan dictionary of modern economics.** – Edition: 3, illustrated. – Macmillan, 1986. – 462 p.
156. Demirguc – Kunt A., Maksimovic V. **Firms as financial intermediaries: Evidence from trade credit data. Policy Research Working Paper Series.** – No 2696. – World Bank. – 2002. – 54 p.
157. Dunford Campbell. **The handbook of international trade finance.** Woodhead-Faulkner. – 1991. – 265 p.
158. Dunning John H. **Governments, globalization, and international business.** Oxford University Press. 1997. 518 p. ISBN 0198290683, 9780198290681.
159. Ferran Eilis, Goodhart Charles Albert Eric. **Regulating financial services and markets in the twenty first century.** - Hart Publishing, 2001. – 345 p.
160. **Finance Best Practice 3 - Corporate Finance.** - Select Knowledge Limited. - 119 p. - ISBN 0744600332, 9780744600339
161. Fisher A.G. **Primary, secondary and tertiary production // Economic record.** – 1939. – june. – p. 24-38.
162. Forman M., Gilbert J. **Factoring and finance.** Wiley. – 1976. – 142 p.
163. Gai Prasanna, Kapadia Sujit, Millard Stephen, Perez Ander. **Financial innovation, macroeconomic stability and systemic crises // The economic journal** – 2008. – vol.118 – №527. – March – 514 c.

164. **General Rules For International Factoring.** – International Factors Group. – June 2003. – 21 p.
165. **Global economic prospects: managing the next wave of globalization.** World Bank Publications – 2007. Global economic prospects. World Bank e-Library. 180 crop.
166. **Global industry activity report. Factoring in 2008. Key findings.** – IFG. – 2008.
167. **Grosse Robert E. The future of global financial services.** Blackwell global dimensions of business series. – Wiley – Blackwell, 2004. – 218 p.
168. **Grossmann G.M., Horn H. Infant – Industry Protection Reconsidered: The case of informational barriers to entry // Quarterly journal of economics.** – 1998. - №103. – p. 767-787.
169. **IMF Working Paper WP/07/25 The Fear of Freedom: Politicians and the Independence and Accountability of Financial Sector Supervisors.** – 2007.
170. **International Trade Statistics 2009.** – World Trade Organization, 2009. – 246 p.
171. **James Calvin Baker. Financing international trade.** – Greenwood Publishing Group, 2003. – 199 p.
172. **Jarno Tepora, Tapio Takki. Factoring. Lakimiesliiton kustannus, Helsinki, 1994** – 235 p.
173. **Katsoulacos Y. Journal of Evolutionary Economics.** – Springer Berlin / Heidelberg. – Volume 1, Number 3 / September, 1991. – p. 207-218
174. **Kenneth H. Marks, Larry E. Robbins, Gonzalo Fernandez, John P. Funkhouser. The Handbook of Financing Growth/ Strategies and Capital Structure.** – John Wiley and Sons, 2005. – 486 p.
175. **Khan M.Y. Financial Services.** – Tata McGraw – Hill, 2007 – 912 p.
176. **Khan M.Y., Jain P.K. Management accounting and financial analysis for CA final examination.** – Tata McGraw-Hill. – 2006.
177. **Klapper Leora. The Role of Factoring for SME Finance. The World Bank Group.** – 2006. – December. – Issue No. 15.

178. **Liberalizing International Transactions in Services: a Handbook.** – Geneva: UNCTAD, World Bank. – 1994.
179. Love Inessa, Lorenzo A. Preve, and Virginia Sarria-Allende. **Trade Credit and Bank Credit Evidence from Recent Financial Crises.** *Journal of Financial Economics*, 2006.
180. Manuel Sesto Pedreira. **Manual de teoría de la financiación.** Editorial Ramón Areces. – 2006 – 463 p.
181. Martijn van Empel. **Financial services in Europe: an introductory overview.** - Kluwer Law International, 2008 – 239 p.
182. Montek S. Ahluwalia. **Reforming the global financial architecture.** Book 41, series Economic paper. - Commonwealth Secretariat, Marlborough House. – London. – 2000. – 70p.
183. Pagell Ruth A., Halperin Michael. **International Business Information: How to Find It, How to Use It.** Financial World Series. - Lessons Professional Publishing. – 1999. - 450 p.
184. Patrick O'Meara, Howard D. Mehlinger, Matthew Krain. **Globalization and the challenges of a new century: a reader.** - Indiana University Press, 2000. - 500 p.
185. Paul J. J. Welfens. **Globalization of the economy, unemployment, and innovation: structural change, Schumpetrian adjustment, and new policy challenges.** – Springer, 1999. - 255 p.
186. Paul Q. Hirst, Grahame Thompson. **Globalization in question: the international economy and the possibilities of governance.** – Wiley-Blackwell, 1999. – 318 p.
187. Peter Gray H., Dilyard John R.. **Globalization and economic and financial instability.** - Edward Elgar Publishing, 2005. - 630 p.
188. Porat M. **The information economy.** – Washington: U.S. Department of commerce, Office of Telecommunication policy, 1977.
189. **Press Release. Factor Chain International.** 21 April 2011.
190. Raina Lalit, Bakker Marie-Renée. **Non-bank financial institutions and capital**

- markets in Turkey. A World Bank country study. - World Bank Publications, 2003. - 149 p.
191. Robertson R., Lechner F. Modernization, Globalization and the Problem of Culture in the World-Systems Theory // Theory, Culture & Society. – 1985. – N3
192. Rolfe Tom. Financial Accounting and Tax Principles. Elsevier. 2008. 698 p.
193. Rostow W. The Stages of Economic Growth: A Non – Communist Manifesto. - N.Y., 1960. – 198 p.
194. Ruddy Noel, Mills Simon, Davidson Nigel. Salinger on Factoring. – Edition 4. – London: Sweet & Maxwell Limited, 2006 – 455 p.
195. Salinger F.R. Factoring - A guide to factoring practice and law. – Tolley Publishing Company Limited, 1984. – 253 p.
196. Salinger F. Factoring. The Law and Practice of Invoice Finance. – London: Sweet&Maxwell, 1999. – 425 p.
197. Spence M. Job Market Signaling. // The Quarterly Journal of Economics. – 1973. – Vol. 87. – P. 355–374.
198. Stiglitz Joseph E. Globalization and its discontents. – W.W. Norton, 2003. – 288 p.
199. The Obama Moment. European and American perspectives. – Paris: The European Union Institute for Security Studies.– 2009. – 248p. – ISBN 978-92-9198-160-1.
200. UNIDROIT Convention on International Factoring – Ottawa. – 28 May 1988. – Chapter 1. Article 1.
201. United Nations Convention on the Assignment of Receivables in International Trade. – UN. – 2001.
202. Van Horne James C., Wachowicz John Martin. Fundamentals of financial management. – Pearson Education, 2005. – 712 p. – ISBN 0273685988, 9780273685982

203. Van Horen. Trade Credit as a Competitiveness Tool; Evidence from Developing Countries. MPRA Paper, University Library of Munich, Germany, 2004.
204. W. A. Thomas. The Finance of British Industry 1918 – 1976. – Taylor & Francis, 2006 – 351 p.
205. Wellink N. Recent market turmoil – implications for supervisors and risk managers // BIS Review. – 2008. – № 21.
206. World Trade Report 2009. Trade Policy Commitments and Contingency Measures. World Trade Organization. – Switzerland, 2009. – 172 p.
207. Zeithml V.A., Bitner M.J. Services marketing: integrating customer focus across the firm. – 2nd ed. – 2000.

Наукове видання
Олена Ігорівна Пальчук

Факторинг на ринку фінансових послуг
Монографія

Дизайн обкладинки та редагування авторське

Підписано до друку 31.05.2011. Надруковано в КП КОР «Друкар». Тираж 300.

Зам. № 1-070