

Олена ПАЛЬЧУК

ФАКТОРИНГ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Розкрито стан та проблеми розвитку факторингу в Україні, проаналізовано переваги та недоліки надання факторингових послуг банками та фінансовими компаніями, аргументовано превалюючу роль банківського факторингу на ринку України. Обґрунтовано важливість побудови ефективної системи ризик – менеджменту для здійснення факторингових операцій.

Факторингові послуги для нашої країни є новими і, незважаючи на стрімкий розвиток цього сегмента ринку фінансових послуг останніми роками, вони, все ще залишаються не дуже розповсюдженими і навіть “незрозумілими” для більшості потенційних споживачів. У вітчизняній науковій літературі дослідженню ринку факторингових послуг України приділено недостатньо уваги, а окремі аспекти організаційно-економічного механізму його функціонування зовсім не висвітлені.

Наприкінці ХХ – початку ХХІ століття виникли нові й досить вагомні довгострокові стимули розвитку ринку фінансових послуг. Відтепер зріс інтерес серед зарубіжних вчених (Ф. Селінджер, Н. Радді, С. Міллс, Н. Девідсон, Б. Гап, У. Томас, М. Форман, Дж. Гилберт, М. Бікерс, Ф. Салінберг, М. Хромов, С. Брунгильд) до факторингових послуг.

Серед небагатьох вітчизняних науковців, що вивчали специфіку ринку факторингових послуг в Україні, варто відзначити: М. Білик, Н. Тиховську, Є. Склепового, О. Бондаренко, В. Смачило, О. Остафіля.

Водночас варто зауважити, що більшість аспектів факторингового ринку нашої країни залишаються недостатньо дослідженими. У зв'язку з цим, метою даної

статті є аналіз стану ринку факторингових послуг України, його проблем та перспектив розвитку, зважаючи на кризові явища в світовій економіці.

Висвітлення окреслених проблем розпочнемо з того, що невисокий рівень фінансової освіченості населення призводить до нерозуміння суті багатьох фінансових послуг. У цьому контексті факторингові послуги не є винятком. Зокрема, дуже часто термін “факторинг” використовується колекторськими компаніями як “операції з викупу проблемних боргів”. Це суперечить сутності цієї операції і зумовлює хибне сприйняття факторингових послуг серед споживачів.

З огляду на те, що факторинг достатньо новий для нашої країни фінансовий інструмент, його розвиток потребує створення відповідних організаційно-інституційних умов. Насамперед мова йде про формування нормативно-правової та законодавчої бази, а також про необхідність підвищення рівня інформованості підприємців щодо його специфіки. Адже, незважаючи на існуючі переваги (про що свідчить зарубіжний досвід), факторингові послуги в Україні не надаються банками та фінансовими установами та не використовуються компаніями масово. Про низьку інформо-

ваність потенційних користувачів цього виду послуг свідчить й те, що в Україні під терміном "факторинг" не завжди розуміють власне факторинг. По-перше, банки в рамках так званих факторингових операцій можуть змушувати клієнта та його дебіторів переходити на обслуговування в банк, що неправильно і не має відношення до факторингу. По-друге, часто факторинг вважається формою кредитування підприємства, хоча таке ототожнення абсолютно неправильне, адже факторинг зовсім інший продукт, який може надаватися і без фінансового забезпечення. В його основі закладений цілий набір послуг, що залежать від потреб клієнта, він може охоплювати фінансове забезпечення, бухгалтерській облік, інформаційно-аналітичне забезпечення, елементи юридичного та страхового забезпечення, які не надаються при кредитуванні клієнта.

Зародження та формування українського ринку факторингових послуг почалося з 2001 р., тоді як у світі в сучасному розумінні він існує понад 60 років [1]. 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 на ринку. Проте в момент становлення ринку факторингових послуг в Україні не було необхідної нормативної, теоретичної та практичної бази, підготовлених високопрофесійних кадрів, відпрацьованих технологій надання такого виду послуг. Згодом українські фахівці розробили технологію надання послуг факторингу і спростили факторинговий цикл. Поступово факторинг набував популярності в сфері банківського бізнесу. З 2006 р. факторингові операції почав проводити Укрексімбанк. Проте, слід зазначити, що такі операції головним чином надавалися поточним клієнтам і були аль-

тернативною кредиту. Окрім банків, факторинг надають інші фінансові установи, але їх портфель, як і кількість клієнтів, значно менший. Так, наприклад, компанія "Арма-факторинг", що працює на ринку з 2004 р., обслуговує лише близько 15 клієнтів [2, 227]. Наразі лідерами на ринку є банки-піонери, які охоплюють 60% всього факторингового ринку.

Слід зазначити, що згідно з чинним законодавством України факторингові послуги можуть надаватися не лише банками, а й фінансовими компаніями. Проте лідерство за обсягами факторингових операцій в нашій країні, як зазначено вище, 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 р. в реєстрі Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України було зареєстровано 47 фінансових компаній, які могли надавати послуги факторингу (при цьому надавали факторингові послуги лише 14 з них). Порівняно з 2006 р., коли таких компаній було 29, можна говорити про значне абсолютне зростання. Проте варто звернути увагу на те, що більша частина факторингових операцій зосереджена в столиці, а регіональні ринки залишаються практично неосвоєними (табл. 1).

Таким чином, факторингові послуги в 2008 р. фінансовими компаніями надавалися лише в Києві (майже 97%), Київській області (близько 3%) та Дніпропетровській області (0,065%).

А в деяких регіонах (Волинська, Закарпатська, Кіровоградська, Рівненська, Херсонська, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області) взагалі не зареє-

**Вартість укладених угод факторинговими компаніями
в розрізі регіонів України в 2008 р.**

Регіон	Вартість факторингових угод, тис. грн.
Дніпропетровська область	945,4
Київська область	42 714,1
м. Київ	1 404 550
Разом	1 448 209,5

стровано головних офісів компаній, що свідчить про нерозвиненість факторингу в цих областях.

Домінування на ринку факторингових послуг банківських установ та пов'язаних з ними компаній пояснюється складністю отримання незалежними компаніями необхідної кількості ресурсів для здійснення операцій, 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 р. першу в Україні факторингову угоду для рефінансування операцій факторингу на суму 10 млн. дол. США [3, 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 [4, 122]. Банкам значно легше виділити необхідний ресурс для налагодження факторингового бізнесу. Переваги та недоліки надання факторингу банками та фінансовими компаніями подано в табл. 2.

Згідно з українським законодавством статутний капітал фінансової компанії, що надає факторингові послуги, має становити

не менше 3 млн. грн. Крім того компанії необхідно мати достатню кількість ресурсів для надання фінансування за факторинговими угодами. Як свідчать дані табл. 3, більшість джерел фінансування факторингових послуг становлять банківські кредити та позичкові кошти юридичних осіб.

З огляду на джерела фінансування факторингових послуг, головними гравцями на факторинговому ринку сьогодні є банки-піонери: ТАС Комерцбанк (нині – Сведбанк), Укрсоцбанк, Укресімбанк, 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, пропонують Себбанк, Ваббанк та ЮніКредитБанк.

Середній портфель так званих "монстрів ринку" становить більше 300 млн. грн. Зокрема, наприклад, ВАТ "Укресімбанк" впевнено утримує одну з провідних позицій на ринку внутрішнього факторингу з портфелем (станом на початок 2009 р.) 436,8 млн. грн. [3, 26]. Проте, у зв'язку з кризовими явищами в українській економіці, портфель факторингових операцій Укрсоцбанку скоротився на початок осені 2009 р. і складав близько 360 млн. грн.

На сьогодні близько 30 українських банків декларують послуги факторингу,

Переваги та недоліки банківського та небанківського факторингу*

	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
Ризики	Ретельна перевірка ризиків	Ретельна перевірка ризиків та необхідність дотримання стандартів НБУ збільшує строки розгляду заявок та усуває частину позичальників.	Фінансування більш ризикових позичальників, від яких відмовляється банк	Ризиковіший, ніж у банків портфель
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 СБ для виявлення шахрайств	Тривалий термін розгляду заявки	Оперативність розгляду заявки, мобільність у прийнятті рішення	Відсутність контролю за рухом грошових коштів
Послуги	Надання окрім факторингу широкого спектра банківських послуг	Зазвичай надається лише факторингове фінансування	Широкий спектр факторингових субпродуктів, надання full factoring	Відсутність більшої частини банківських послуг

* Узагальнено автором.

та досить часто такі послуги надаються лише інсайдерам банку, або ж до продавця висуваються певні вимоги, наприклад, щодо переводу в банк усіх оборотів. Крім того банки, що працюють на українському фінансовому ринку, як правило, надають послуги тільки з фінансування. Натомість у міжнародній практиці факторингові операції містять щонайменше дві складові з таких як: фінансування, страхування ризиків, управління дебіторською заборгованістю й інформаційне обслуговуван-

ня. Сьогодні практика факторингового фінансування в Україні така, що компанія має працювати зі своїми споживачами на умовах відстрочки платежу і мати декілька постійних покупців.

За факторинговими схемами в Україні працює харчова промисловість, фармацевтична галузь, підприємства з виробництва тари та упаковок, сільського господарства, лізингові компанії. Компанії з виробництва алкогольних напоїв та тютюнових виробів не користуються факторингом, адже їхня

**Джерела фінансування факторингових послуг,
що надаються фінансовими компаніями в 2006–2008 р. (млн. грн.) [2]**

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

продукція на сьогодні є високорентабельною. Та за умов насиченості ринку й зменшення обсягів продаж, ймовірно, вони теж звернуть увагу на цю фінансову послугу.

Залежно 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 р. й активно розвивалося до 2008 р. Варто зазначити, що 5 факторів (Укресімбанк, Райффайзен банк, Сведбанк, Укрсоцбанк, Арма Факторинг) представляють Україну в найбільших міжнародних організаціях FCI та IFG, за допомогою яких шукають для своїх клієнтів іноземних партнерів і таким чином диверсифікують і перерозподіляють ризики.

Серед найбільших проблем розвитку факторингу в Україні варто виокремити такі: відсутність кредитних бюро, недостатній продуктивний ряд (адже 90% ринку складає факторинг з регресом), неефективно побудований ризик-менеджмент більшості компаній, а також недостатня обізнаність українських компаній про дану послугу. Окрім цього, варто зазначити, що й економічна криза значно сповільнила розвиток факторингу в Україні. Проте, на думку фахівців, вона вже сягнула свого дна і сьогодні починається поживлення

економічної активності. За оцінками експертів, з економічної динаміки почнеться і розширення факторингових операцій на ринку фінансових послуг. Відтак, факторинг в нашій країні найближчими роками буде зростати швидкими темпами, незважаючи на високу вартість та складність отримання компаніями кредитування (тенденція до постійного зростання факторингових операцій відображена на рис. 1).

Оскільки НБУ не надає точної статистики щодо обсягів, наданих банками факторингових послуг, за приблизними оцінками обсяг факторингових послуг, наданих фінансовими компаніями, становить близько 15% від всього обсягу, а отже весь обсяг ринку факторингу в 2008 р. експертами оцінювався від 5 до 9,5 млрд. грн. Особливої уваги заслуговує той факт, що динаміка розвитку банківського факторингу значно вища, ніж банківської системи загалом. Проте основний оборот українського факторингу, так само як і портфель (близько 85%), припадає на 5–7 банків: Укрсоцбанк, Укресімбанк, Петрокоммерц-Україна, Українська Фінансова Група (де згідно з постановою НБУ строком на один рік, до 13 вересня 2010 року введено тимчасову адміністрацію) та Сведбанк [5, 249].

Упродовж 2008 р. фінансові компанії, які знаходяться в Державному реєстрі,

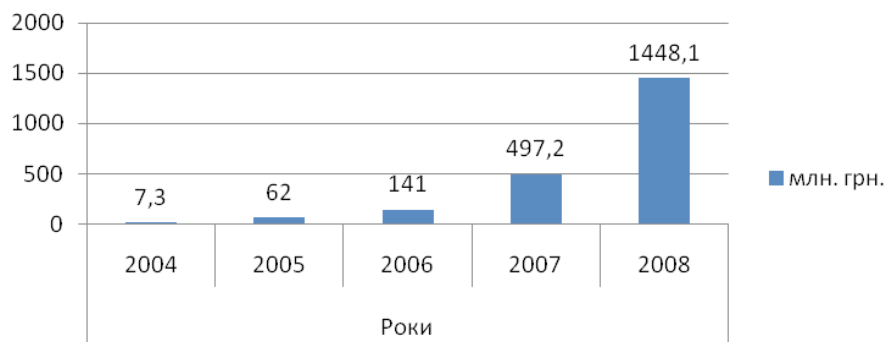


Рис. 1. Послуги факторингу, надані фінансовими компаніями за 2004–2008 р.

уклали 5 662 договори факторингу на загальну суму 1,4 млрд. грн., що майже втричі більше, ніж у 2007 р. Варто зазначити, що негативні тенденції, які склалися у другому півріччі 2008 р. в економіці України, не вплинули на результати діяльності факторингових компаній за цей період.

З року в рік на ринку України зростає не лише обсяг факторингових сум, а й кількість факторингових компаній

та банків, які надають факторингові послуги. За підрахунками експертів (міжнародний досвід це підтверджує), в середньому на ринку однієї країни успішно можуть працювати 5–7 факторингових компаній. В Центральній та Східній Європі обороти найбільших з них становлять 1,5–1,8 млрд. дол. США. В Україні три найбільші фактори займають майже 75% ринку факторингу (рис. 2).

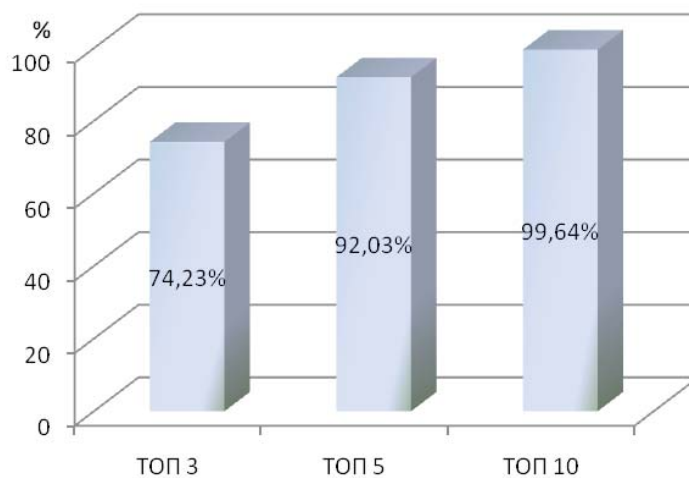


Рис. 2. Групування українських факторингових компаній – лідерів за обсягом наданих послуг у 2008 р. [6]

Водночас, слід зазначити, що кількість компаній здебільшого залежить від умов ведення діяльності в країні. Так, беззаперечним лідером за кількістю факторингових компаній в світі є Бразилія – 664 (табл. 4).

Факторингові фірми динамічно розвиваються в усьому світі. Серед найважливіших причин варто назвати такі:

– факторинг – додаткове джерело фінансування (за динамічного розвитку компанії брак фінансування є досить розповсюдженим явищем);

– факторинг дає можливість відстрочити терміни платежів (затримки в платежах унеможливають діяльність компаній, що не користуються зовнішніми джерелами фінансування);

– факторинг – це можливість отримання фінансування компаніями, які на даний момент не відповідають банківським критеріям для залучення фінансування [8].

Водночас дуже часто недоліком факторингу вважають його вищу вартість порівняно з кредитом, але таке порівняння не зовсім коректне, адже в ціну факторин-

гу також включають вартість додаткових послуг, які фактор надає клієнту.

Відтак, з урахуванням комплексу послуг кредитного та не кредитного 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 розрахунково-касове обслуговування, 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, а кількість таких змін не збігається з обсягом обороту, який він передає на факторинг, то фактор може брати додаткову комісію за відкриття рахунків та перегляд умов угоди [9].

Таблиця 4

Кількість факторингових (інвойс дискаунтинг) компаній у розрізі країн світу на кінець 2008 р. [7]

№	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

Загалом, вартість факторингу може бути розрахована за такою формулою [10]:

$$BF = \Phi \times (r_1\% : 100\%) \times (D : 365) + (r_2\% : 100\%) \times S \quad (1),$$

де BF – вартість факторингу, Φ – 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.

Розмір плати також залежить від розміру фінансування та строку виконання зобов'язань дебіторами клієнта [11]. Також варто зазначити, що вартість факторингу зменшується при збільшенні обсягів переданої на обслуговування дебіторської заборгованості, крім того продавцю для підтримки ліквідності не потрібно зменшувати зростання дебіторської заборгованості [12].

Наприкінці 2008 р. тариф факторингу в Укрсоцбанку складав від 0,5 до 3% обсягу постачань, що обслуговуються. Вартість факторингу в ТАС-Комерцбанк становила 16% річних плюс оцінені ризики, сума по яких може складати від 0,5 до 3%, а інколи і більше. Фінансова компанія "Арма-факторинг" пропонувала факторинг за тарифом 0,1% на день від суми наданого фінансування. Зазвичай фінансист не вказують повну суму вартості факторингу в річних, адже вона помітно вища, ніж банківські кредити. Так, протягом 2008 р. вона складала від 20 до 35% річних. На нашу думку, враховувати дані щодо відсоткової ставки за факторингом в 2009 р. некоректно, адже вона, як і відсоток за банківськими кредитами, внаслідок кризи ліквідності значно зросла при одночасному зменшенні кількості операцій. Враховуючи вартість факторингових послуг в другій половині 2008 р. та у 2009 р.,

можна констатувати, кризовий період у розвитку факторингу в Україні. Практично майже всі фінансові інституції значно скоротили свою діяльність, стрімко зросли ризики, а тому вартість факторингового фінансування, яке все-таки надавалось, становила майже 50% річних.

Слід зазначити, що в розвинених країнах вартість факторингу перевищує вартість кредиту приблизно в чотири рази. Проте це не означає, що факторинг настільки дорожчий від банківського кредитування, адже, заплативши більше, клієнт отримує додаткові послуги, як наприклад, управління дебіторською заборгованістю та ведення бухгалтерського обліку.

У зв'язку зі збільшенням зовнішньоторговельного обігу товарів і послуг зростає значення міжнародного факторингу в Україні. Зазначимо, що у 2008 р. Україна за обсягами зростання міжнародного ринку факторингових послуг увійшла в топ 10 (рис. 3). Проте, 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.

Одним із найважливіших моментів факторингової діяльності є ефективно функціонуюча система ризик-менеджменту. Оскільки факторингове обслуговування, по суті, є викупом дебіторської заборгованості та не передбачає застави, то ризиковість операцій дуже висока. Система управління ризиками в факторинговій діяльності значно відрізняється від банківської. Адже в комерційному банку перед менеджером стоїть завдання оцінити спроможність позичальника повернути кошти, тоді як у факторингу оцінюється спроможність компанії розпоряджатися активом, під який планується отримання фінансування. Метою моніторингу підприємств у такому випадку є контроль за

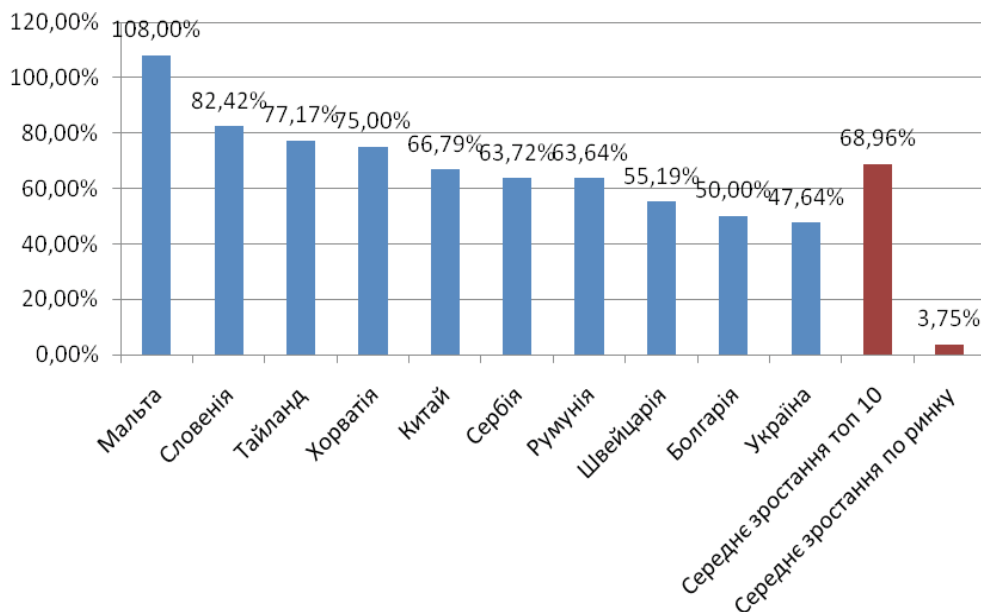


Рис. 3. Топ 10 країн з найбільшим рівнем зростання ринку факторингових послуг у 2008 р. порівняно з 2007 р. [7]

сумами потенційно сумнівних боргів. Перелік інформації, необхідної для оцінки кредитного ризику, наведено на рис. 4.

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. При двофакторній моделі міжнародного факторингу ліміт встановлюється імпортом фактором. Рішення щодо ліміту приймається на основі аналізу великого масиву даних, а також враховує наявність позитивної кредитної історії роботи постачальника і покупця [13].

Розрізняють зовнішній та внутрішній моніторинг. В першому випадку джерелом отримання інформації може бути фінансова звітність клієнтів та дебіторів, відслідковуються можливі терміни пога-

шення заборгованості, коригується розмір резерву залежно 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, за умов належності клієнта або боржника до проблемної галузі внутрішній аналіз проводиться щомісяця [14, 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 [15].

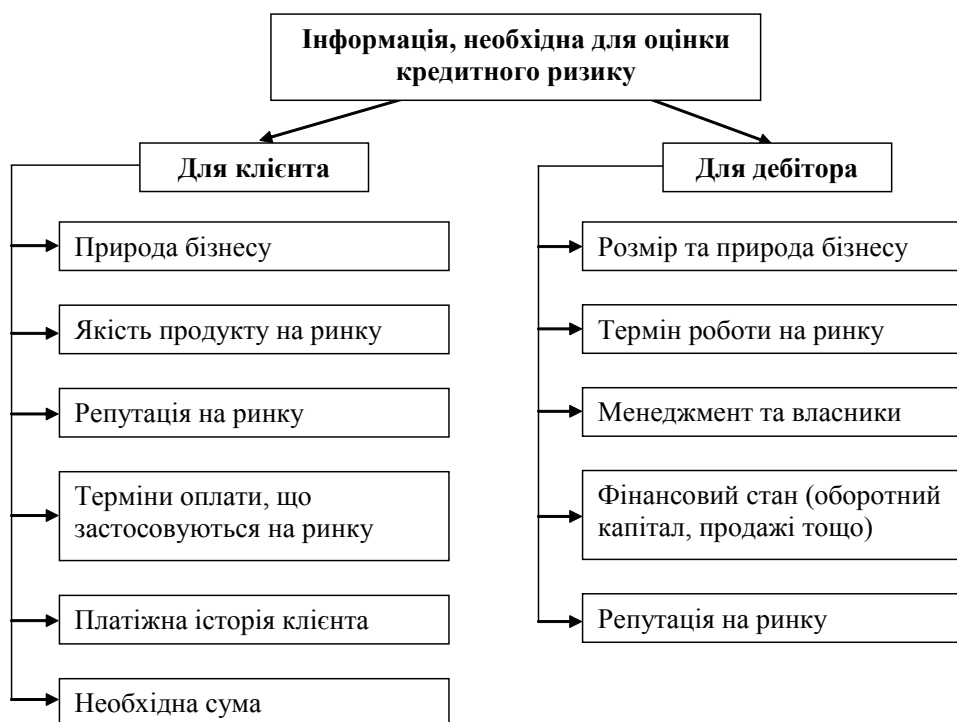


Рис. 4. Необхідна інформація для оцінки кредитного ризику *

* Систематизовано і побудовано автором.

Для перевірки клієнта фактори вимагають документи щодо його діяльності, історії співпраці з дебіторами та фінансову звітність. Як правило, перелік необхідних документів, як і вимоги до компаній, відрізняються залежно 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. Звісно, фактори враховують кредитну історію дебітора, своєчасність сплати його зобов'язань. Хоча, як фінансова звітність не завжди відображає реальний стан справ на підприємстві, так і кредитна історія може бути неповною і не містити всієї інформації.

Тому, зазвичай для аналізу використовується комплексний підхід: аналізуються всі наявні дані, а також отримується інформація з зовнішніх джерел. Дуже часто фактори виїжджають на місце, щоб перевірити існування складських приміщень дебітора.

Згідно з оцінками фахівців та учасників факторингового ринку, найрозповсюдженішими видами шахрайства на цьому ринку є: фіктивні поставки; невідповідність виду основної діяльності 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 [16].

Звичайно, можливість шахрайства існує і в розвинених країнах з великим досвідом ведення факторингового бізнесу. Так, найскандальніший випадок шахрайства було зафіксовано у Німеччині – велика німецька факторингова компанія на початку 90-х рр. XX ст. вимушена була заявити про своє банкрутство після виявлення у своєму портфелі так званого “чистого повітря” (fresh air) на суму близько 1 млрд. дол. США.

Звісно, при оцінці платоспроможності варто звертати увагу на галузь, сезонну динаміку попиту на продукцію та сегмент ринку, в якому працює підприємство. Як і банки, факторингові компанії поділяють/класифікують клієнтів на декілька груп залежно від їх важливості, частки в портфелі та рівня надійності.

Підсумовуючи вищезазначене, зауважимо, що наразі дуже важко давати прогнози про можливі перспективи розвитку факторингового ринку в Україні. Розвиток та обсяги ринку факторингу, насамперед, залежатимуть від економічної ситуації в країні та зростання національної економіки. Окрім цього, активізація факторингу в Україні безпосередньо залежить від вирішення низки проблем, зокрема:

- загальноекономічних: покращення економічного розвитку країни загалом та суб'єктів підприємницької діяльності, їх платіжної дисципліни;
- організаційно-інституційних: створення кредитного бюро та бази даних про клієнтів та їх дебіторів.
- загальносвітових тенденцій (наприклад, динаміки та кон'юнктури світового фінансового ринку).

На думку експертів та аналітиків, у найближчому майбутньому інституційну інфраструктуру ринку факторингових послуг визначатимуть банки та афілійовані з банками факторингові компанії, що мають

належну ресурсну базу. Відтак, предметом подальших наукових розвідок стане організаційно-економічний механізм надання факторингових послуг банківськими установами та афілійованими з ними факторинговими компаніями.

Література

1. Кувшинова Ю. В. *Этапы развития факторинга: история и современность* // *Финансы и кредит*. – 2004. – № 30. – С. 40–46/
2. Шпаргало Г. Є., Наконечна Н. В. *Факторингові операції в Україні: проблеми та перспективи*. – Видавництво Львівської політехніки. – 2009. – № 640.
3. *Річний звіт 2008. ВАТ “Укресімбанк”*. – 60 с.
4. Никифоров А. В. *Факторинг как система финансового и организационного обслуживания товарного кредита: дис. канд. эк. наук: 08.00.10*. – СПб, 2006. – 143 с.
5. Левченко Н. М., Кравченко Г. В. *Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств* // *Економічний простір*. – 2009. – № 23/2. – С. 242–251.
6. *Звіт про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2008 рік*. – http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/richnyi_zvit_2008_1.pdf
7. *Global industry activity report. Factoring in 2008. Key findings*. – IFG. – 2008.
8. Смик Е. *Використання факторингу у фінансуванні економічної діяльності* // *Науковий вісник. Український держ. лісотехн. ун-т. – Львів, 2005*. – Вип. 15.5 – С. 303–308.
9. F. Salinger. *Factoring. The Law and Practice of Invoice Finance*. London. Sweet&Maxwell – 1999 – 425 p.
10. Шудрик В. А. *Факторинг як засіб оптимізації розрахунків* // *Держава та регіони*. – 2006. – № 2. – С. 287–291.
11. *Офіційний сайт Укресімбанку*: <http://www.eximb.com/ukr/corporate/factoring/cost/>

12. Григоренко Ю. В. Факторинг как инструмент управления дебиторской задолженностью // Справочник экономиста. – 2007. – № 11. – С. 82–87.

13. Офіційний сайт російського рейтингового агентства “Експерт Ра”: <http://www.raexpert.ru/>

14. Курбатов С. Ю. Факторинг как форма развития предпринимательства в России: дис. канд. эк. наук: 08.00.05. – М., 2007. – 191 с.

15. Chwee Huat Tan. *Financing for entrepreneurs and businesses*. – NUS Press. – 2001. – 265 p.

16. Сандарова Б. Возможные проблемы и способы их решения при факторинге // Генеральный директор. – Июль 2008.

17. Холод З. М., Волович О. Б. Факторинг-фінансовий інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю // Наукові записки. – 2008. – № 1(13). – С. 163–168.