**ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

МАГІСТРАТУРА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

КОНТРОЛЬНА РОБОТА

З ДИСЦИПЛІНИ «ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ»

ВАРІАНТ №1

ВИКОНАВЕЦЬ: АЛЄКСЄЄНКО ІЛОНА СЕРГІЇВНА

Гр. АМ-15-10

ВИКЛАДАЧ: МАТВІЙЧУК ВІКТОРІЯ ІВАНІВНА

ДОНЕЦЬК 2011

1. **Розкрийте поняття та функції фінансового ринку.**

Для ефективного розвитку економіки необхідна мобілізація тимчасово вільних коштів фізичних та юридичних осіб, їхній розподіл і перерозподіл на комерційній основі між різними секторами економіки. Ці процеси повинні здійснюватись на фінансових ринках.

***Фінансовий ринок*** – це ринок, на якому визначаються попит і пропозиція на різноманітні фінансові інструменти [3].

На фінансовому ринку відбувається рух коштів (капіталу). Гроші – це головна мета підприємництва і найважливіший засіб для досягнення мети. При цьому необхідно вирішити питання про джерела капіталу та шляхи його вкладання. Тому для всіх суб’єктів господарювання важливим є фінансовий ринок, де можна знайти необхідні кошти або інвестувати тимчасово вільні кошти та отримати від цього прибуток.

Все це дозволяє посилити платоспроможний попит, який вже зараз формується на ринковій основі. Основним критерієм повинні стати вигідність вкладання капіталу в рамках ринкового механізму і конкурентоспроможність тих, хто хоче його залучити.

Сутність та роль фінансового ринку в економіці держави найбільш повно розкривається в його функціях.

Функції фінансового ринку — це основні завдання кожного сегмента ринку, що забезпечують його розвиток. Функції поділяють на загальні, які характерні для всіх сегментів фінансового ринку **і** спеціальні (конкретні) – характеризують розвиток окремої сфери ринку.

***Основними (загальними)*** функціями фінансового ринку є:

1. Забезпечення взаємодії покупців і продавців фінансових активів, у результаті якої встановлюються ціни на фінансові активи, що врівноважують попит і пропозицію на них.

Кожен із інвесторів на фінансовому ринку аналізує ситуацію, що діє на ринку, і вкладає кошти у фінансові активи, враховуючи дохідність і ризиковість своїх вкладень. Емітенти фінансових активів, щоб бути конкурентоспроможними на фінансовому ринку, прагнуть забезпечити інвесторам необхідний рівень дохідності їх фінансових вкладень. Таким способом на ефективно діючому фінансовому ринку формується рівноважна ціна на фінансові активи, яка задовольняє інвесторів, емітентів і фінансових посередників.

2. Запровадження фінансовим ринком механізму викупу в інвесторів належних їм фінансових активів і тим самим підвищення ліквідності цих активів.

Викуп у інвесторів фінансових активів забезпечують фінансові посередники — дилери ринку, які в будь-який момент, коли це потрібно інвесторам, готові викупити фінансові активи, що їм належать. Чим ефективніше функціонує фінансовий ринок, тим вищу ліквідність він забезпечує фінансовим активам, що перебувають в обігу на ньому, оскільки будь-який інвестор може швидко і практично без втрат у будь-який момент перетворити фінансові активи на готівку. Фінансові посередники завжди готові не тільки викупити фінансові активи, а й продати їх інвесторам у разі потреби.

3. Фінансові ринки сприяють знаходженню для кожного з кредиторів (позичальників) контрагента угоди, а також суттєво зменшують витрати на проведення операцій та інформаційні витрати.

Вирішальну роль у переміщенні капіталів відіграють фінансові посередники, які, здійснюючи великі обсяги операцій з інвестування та залучення коштів, зменшують для учасників ринку витрати і відповідні ризики від проведення операцій із фінансовими активами. Особливо помітна ця роль при фінансуванні посередниками корпорацій, що мають не найвищий кредитний рейтинг, і кількість яких є значною в усіх країнах світу, а також посередники зменшують витрати через здійснення економії на масштабі операцій і вдосконалення процедур оцінювання цінних паперів емітентів та позичальників на кредитному ринку.

Специфічні функції діють у конкретних сферах. Так у політичній сфері функціями фінансового ринку є:

* прискорення інтеграційних процесів входження України до світового співтовариства;
* сприяння становленню економічної самостійності, яка є головною опорою незалежності держави;
* сприяння створенню справжньої ринкової економічної системи, що є необхідною передумовою розбудови демократичного суспільства;
* вихід через фондову біржу національного капіталу на світовий ринок з допомогою розповсюдження серед іноземних інвесторів акцій та інших цінних паперів українських підприємств.

В економічній сфері:

* формування ринкових цін на окремі види фінансових активів;
* організація процесу доведення фінансових активів до споживача через створення мережі різноманітних інститутів з реалізації фінансових активів (банків, бірж, брокерських контор, інвестиційних фондів, страхових компаній, кредитних спілок тощо);
* фінансове забезпечення процесів інвестування, яке полягає у створенні фінансовим ринком умов для залучення (концентрації) підприємцем фінансових ресурсів, необхідних для розвитку виробничо-торгового процесу;
* перерозподіл на взаємовигідних умовах грошових коштів підприємств з метою їх ефективного використання;
* вплив на грошовий обіг, прискорення обороту капіталу, що сприяє активізації економічних процесів;
* страхова діяльність та формування умов для мінімізації фінансових і комерційних ризиків;
* операції, пов'язані з експортом-імпортом фінансових активів та інші операції, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю;
* кредитування уряду, місцевих органів самоврядування шляхом розміщення урядових та муніципальних цінних паперів;
* розподіл державних кредитних ресурсів і розміщення їх серед учасників економічного кругообігу, між галузями і сферами ринкової діяльності тощо.

У соціальній сфері:

* мотивована мобілізація заощаджень приватних осіб, приватного бізнесу, державних органів, зарубіжних інвесторів, у тому числі й вільних коштів населення для інвестування їх як у виробничу, так і в соціальну сферу;
* створення нових робочих місць завдяки переміщенню капіталу та інвестуванню тощо.

У морально-психологічній сфері:

* формування у населення ринкової психології, нового економічного мислення та поведінки;
* створення у суспільстві відповідної морально-психологічної атмосфери, формування довіри до фінансових послуг, до фінансових посередників, до цінних паперів та до операцій з ними;
* запобігання виникненню на фінансовому ринку зловживань, шахрайства, кримінального середовища тощо.

Конкретні завдання, правила розвитку фінансового ринку доказуюсь, що сьогодні Україна має унікальну можливість не повторювати еволюційного шляху спроб і помилок інших країн, а створювати фінансовий ринок за вищими європейськими та світовими зразками, що вже існують у світі. Для цього в країні створені певні організаційні, матеріально-технічні та практичні передумови [2].

**2. Охарактеризуйте зміст і основні засади здійснення факторингових операцій на кредитному ринку**

Факторинг – це поступлення позичальником банку права отримання платежу за платними дорученнями за поставлений товар, виконані роботи, надані послуги, згідно з договором (угодою).

Ринок факторингових послуг має досить коротку історію розвитку. Перші факторингові послуги були надані американськими банками в 50-х рр. XX ст. Офіційно вони були визнані одним і з видів банківської діяльності у США в 1963 р. З часом факторингові послуги стали надавати не тільки факторингові відділи комерційних банків, а й спеціалізовані факторингові компанії.

Починаючи з 70-х років, ринок факторингових послуг почав інтенсивно розвиватися у країнах Західної Європи. Щорічні обсяги факторингових операцій і на сьогодні в більшості промислово розвинених країн Європи постійно зростають. Для впорядкування ринку факторингових послуг та зменшення ризиків у своїй діяльності факторингові компанії Європи об'єдналися у міжнародну організацію факторингових компаній, що дало їм змогу використовувати правові санкції до боржників – резидентів різних країн.

Факторинг в Україні почав розвиватися в другій половині 1988 р. Він показує відносини посередництва у розрахунках, які мають місце у світовому господарстві. Поява і розвиток ринку факторингових послуг значною мірою пов'язані з постійним зростанням конкуренції на ринку товарів та послуг, удосконаленням форм та методів взаємодії між суб'єктами підприємницької діяльності, споживачами та виробниками продукції. Відповідності до прийнятої у 1988 р. Конвенції про міжнародний факторинг операція вважається факторингом утому випадку, якщо вона задовольняє, як мінімум, дві з чотирьох ознак: 1) наявність кредитування; 2) ведення бухгалтерського обліку постачальника; 3) інкасування його заборгованості; страхування від кредитного ризику.

 На сучасному етапі факторинг розвивається в універсальну систему обслуговування постачальника, яка включає послуги бухгалтерського, інформаційного, побутового, страхового, кредитного та юридичного характеру. Завдяки факторингу постачальнику створюються оптимальні умови для концентрації зусиль на основній, виробничій діяльності, прискорення обороту капіталу і, відповідно, збільшення прибутку. Зменшується сума балансу і покращується його структура за рахунок збільшення показника співвідношення власного і залученого капіталу.

Більшість корпорацій, що здійснюють сьогодні свою діяльність на ринках промислово розвинених країн, мають відповідні галузям та пропорційні сумарним активам стабільні обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості. Це є наслідком широкого використання в підприємницькій діяльності механізму комерційного кредитування. Якщо значні обсяги кредиторської заборгованості свідчать про відповідні обсяги фінансових ресурсів, які перебувають у тимчасовому розпорядженні підприємства, то значні обсяги дебіторської забор­гованості – про неможливість використання відповідної суми коштів. Кошти надходять у розпорядження підприємств лише вразі погашення дебіторської заборгованості.

Згідно з планом рахунків бухгалтерського обліку, що діє в банках України, факторингові операції відображаються на спеціальному балансовому рахунку. За дебетом рахунка проводяться суми платіжних доручень, перерахованих банком-посередником на рахунки поста­чальників, а за кредитом рахунка проводяться суми, виплачені покупцям згідно з платіжними дорученнями. Облік платіжних документів ведеться банком-посередником на позабалансовому рахунку "Розрахункові документи за факторинговими операціями".

Розрізняють такі форми факторингу, який надається банком:

– за методами надання, який, у свою чергу, поділяється на: разовий; відповідно до відкритої кредитної лінії; резервний (гарантований) із заздалегідь обумовленою датою надання, або ж з наданням у міру виникнення потреби;

– за способом виплати відсотків: відсотки виплачуються в разі закінчення строку користування факторингом; виплачуються по закінченні обумовленого періоду (місяця, кварталу, півріччя, року).

Факторингові операції можна класифікувати за багатьма ознаками.

* Залежно від мети здійснення операції розрізняють класичний та забезпечувальний факторинг. За ***класичним*** факторингом відбувається фінансування клієнта під відступлення права грошової вимоги. ***Забезпечувальний*** факторинг передбачає використання відступленого права грошової вимоги в якості своєрідного засобу забезпечення грошового зобов'язання клієнта перед фактором (наприклад, за кредит­ним договором).
* Залежно від повідомлення боржника про посередництво банку виділяють відкриті та закриті факторингові операції. ***Відкрита*** факторингова операція має місце тоді, коли боржники повідомляються про участь в банківській операції. При реалізації ***закритої*** факторингової операції боржники не повідомляються про посередництво банку (але в даний момент можливість його використання в Україні чинним законодавством не передбачена).
* За видами здійснюваних операцій розрізняють два види факторингу — конвенційний (широкий) і конфіденційний (обмежений). Історично першим; виник ***конвенційний факторинг***. У сучасних умовах це — універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, що включає бухгалтерський облік, розрахунки з постачальниками і покупцями, страхове кредитування, представництво і т.д. За клієнтом зберігається тільки виробнича функція. Така система дозволяє підприємству-клієнту скорочувати витрати виробництва і реалізації продукції. Таке факторне обслуговування звичайно створюється з «дисконтуванням фактур». Це означає, що банк купує у свого клієнта право на одержання грошей від покупців, при цьому відразу ж зараховує на його рахунок біля 80% вартості вивантаження, а іншу суму — в обумовлений термін незалежно від надходження грошей від дебітора. По суті це кредит під товари відвантажені, за які клієнт сплачує оговорений відсоток. У останні роки широке поширення одержав ***конфіденційний факторинг***, що обмежується виконанням тільки деяких операцій: поступка права на одержання грошей, сплата боргів і т.п. Переваги цього виду факторингу для клієнта полягають у тому, що він є більш незалежним від банку.
* Залежно від права регресу факторинг поділяється на безрегресний, регресний та з частковим регресом. При безрегресному факторингу фактор не має права зворотної вимоги до клієнта і приймає на себе всі ризики, пов'язані з невиконанням боржником відступленого грошового зобов'язання За умови реалізації регресного факторингу фактор має право, у разі порушення боржником свого зобов'язання, звернутися з відповідною вимогою до клієнта. Факторинг з частковим регресом передбачає розподіл ризику, що виникає у зв'язку з порушенням боржником відступленого зобов'язання, між фактором і клієнтом.
* За сектором ринку, на якому здійснюються факторингові операції розрізняють внутрішній та міжнародний факторинг. При внутрішньому факторингу постачальник, покупці та фактор перебувають під юрисдикцією однієї країни. При міжнародному – суб'єкти угоди знаходяться під юрисдикцією різних країн [4].

У світовій практиці діють такі види факторингового обслу­говування:

– купівля рахунків із знижкою і з оплатою фактору;

– взяття на себе фірмою-фактором (чи банком) усіх операцій з обліку продажів компанії з веденням рахунків її дебіторів, підготовкою регулярних звітів про стан рахунків та інкасації боргу;

– надання гарантій повної оплати товару навіть у тому разі, якщо покупець прострочить або взагалі не сплатить борг.

Як показує практика і дослідження вітчизняних та іноземних спеціалістів, факторингове обслуговування найбільш ефективне для малих і середніх підприємств. Використовуючи факторингові операції, фірма не тільки набуває доброї репутації, але й може розраховувати на знижку за негайну оплату, як правило, в розмірі 2-3% суми платежу. Постачальники одержують кошти негайно, зменшують свій ризик, пов'язаний з можливою неплатоспроможністю клієнта, і згодом можуть надати підприємству кращі умови платежів.

Зазвичай, подібні послуги надаються великим фірмам, котрі мають великий торговий оборот. Розмір комісійних оборотів становить від 1,5 до 2,5%*.* Тому не кожне підприємство може скористатися послугами факторингової компанії.

Так, факторинговому обслуговуванню не підлягають підприємства:

* з великою кількістю дебіторів,
* заборгованість кожного з яких виражається невеликою сумою;
* які займаються виробництвом нестандартної або вузько-спеціалізованої продукції;
* будівельні та інші фірми, які працюють із субпідрядниками;
* які реалізують свою продукцію на умовах післяпродажного обслуговування і практикують компенсаційні (бартерні) угоди;
* які укладають із своїми клієнтами довгострокові контракти і виставляють свої рахунки після завершення певних етапів роботи чи до здійснення поставок (авансовий платіж).

Факторингові операції також не проводяться за борговими зобов'язаннями фізичних осіб, філій або відділень підприємства. Подібні обмеження пов'язані з тим, що в наведених випадках факторинговій компанії (банку) надто складно оцінити кредитний ризик, а також невигідно брати на себе підвищений обсяг робіт і додатковий ризик, який виникає при перевідступленні таких вимог, оплата яких може не проводитися в строк через невиконання постачальниками своїх договірних зобов'язань.

Необхідною умовою використання факторингу як фінансової послуги високої вартості для постачальника є вимога виробництва товарів та послуг високої якості з перспективою швидкого розширення виробництва і збільшення прибутку. Тільки в цьому разі тимчасові причини ненаявності грошових коштів, пов'язані з невчасним погашенням боргів кредиторами, наявністю понаднормативних запасів і ризиком виробничого процесу, які викликають використання факторингових операцій, можуть виправдати себе економічно.

Головна мста факторингового обслуговування – інкасування дебіторських боргів своїх клієнтів і одержання належних їм платежів. Ця послуга може надаватися фактором клієнту як без фінансування, так і з фінансуванням:

* у першому випадку клієнт факторингової компанії (банку), відвантаживши продукцію, пред'являє рахунки своєму покупцю через фактора, завдання котрого одержати на користь клієнта платіж у строки згідно із господарським договором (зазвичай – 30-120 днів);
* у іншому випадку факторингова компанія купує рахунки-фактури у клієнта на умовах негайної оплати 80-90% вартості відвантаження, тобто авансує обіговий капітал свого клієнта (дисконтування рахунків-фактур).

Отримання такої послуги найповніше відповідає потребам підприємств, оскільки дозволяє їм через посередництво фактора перетворити продаж з відстрочкою платежу на продаж з негайною оплатою і в результаті пришвидшити рух свого капіталу.

Типова операція факторингу відбувається у такій послідовності (див.рис.1):

Банк, факторингова компанія (фактор)

Постачальник

 (клієнт фактора)

Покупець

1

2

3

4

5

Рис. 1. Механізм реалізації факторингової послуги

1. Поставка товару (надання послуги) на умовах відстрочення платежу.
2. Поступка права вимоги боргу за поставкою банку.
3. Виплата дострокового платежу з регресом/без регресу (до 90%від суми поставки) залежно від вибору продукту: удень поставки, за графіком, в останній **д**ень відстрочки).
4. Оплата за поставлений товар.
5. Виплата залишку коштів (від 10%,після оплати покупцем) за мінусом комісії.

У банку процес надання факторингових послуг починається звивчення поданих до банку документів та визначення умов його отримання на основі Положення "Про надання факторингу комерційним банком підприємствам".

Для факторування підприємств у банк подаються такі документи:

* копія статуту юридичної особи, затверджена згідно з чинним законодавством;
* картка із зразками підписів та відбитком печатки підприємства, заповнена за встановленою формою та затверджена нотаріально або банком, що обслуговує клієнта, – при факторуванні клієнтів, які не мають розрахункового рахунку в комерційному банку;
* лист-заява на отримання факторингу з підписом однієї з осіб, що мають право першого підпису;
* баланс за останню звітну дату з відміткою податкової інспекції;
* контракт чи договір позичальника зі своїм контрагентом;
* техніко-економічне обґрунтування поверненості кредиту;
* платіжний документ (рахунки-фактури, товарно-транспортні накладні, тощо);
* інші доку менти, які може вимагати банк при необхідності.

В особистій співбесіді визначаються умови надання факторингу, де обумовлюється строк надання факторингу, визначається комісійна винагорода, вирішується питання забезпечення факторингу та обумов­люються спеціальні умови кожної конкретної угоди.

Забезпеченню факторингу може слугувати страховий поліс чи декілька страхових полісів на випадок перестрахування страховиком в іншій страховій компанії. Головну увагу слід приділяти умовам договору страхування (строк страхування, умови настання страхового випадку тощо) та фінансовим можливостям страхової організації.

Забезпеченням факторингу може слугувати договір застави, що складається між банком та підприємством для кожної конкретної угоди. Заставне майно має бути застраховане, мати високу ліквідність, тривалий строк зберігання та повністю контролюватися банком на весь строк користування позикою.

У випадку високою ступеня надійності підприємства або угоди, що факторується, факторинг може надаватися і без забезпечення.

При визначенні комісійної винагороди враховується строк (термін) факторингу, ступінь ризику угоди, вартість кредитних ресурсів, репутація клієнта.

На наступному етапі надання факторингу подані раніше доку­менти та досягнуті попередньо угоди виносяться на Кредитний комітет банку, який розглядає цю справу та досягнуті на початковому етапі угоди з метою їх доповнення та уточнення у разі необхідності. Після внесення коректив Кредитний комітет приймає остаточне рішення щодо надання факторингу. У випадку позитивного рішення, почи­нається заключний етап з наданням факторингу, котрий вміщує визначення конкретних виконавців, оформлення всіх необхідних банківських документів аж до відправлення суми факторингу на вказаний позичальником рахунок.

Основні засади укладання факторингової угоди визначені главою 73 Цивільного кодексу України від 16 січня 2003 р. 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). Клієнт може відступити факторові свою грошову вимогу до боржника з метою забезпечення виконання зобов'язання клієнта перед фактором. Зобов'язання фактора за договором факторингу може передбачати надання клієнтові послуг, пов'язаних із грошовою вимогою, право якої він відступає. Предметом договору факторингу може бути право грошової вимоги, строк платежу за якою настав (наявна вимога), а також право вимоги, яке виникне в майбутньому (майбутня вимога). Майбутня вимога вважається переданою фактору з дня виникнення права вимоги до боржника. Якщо передання права грошової вимоги обумовлене певною подією, воно вважається переданим з моменту настання цієї події. У цих випадках додаткове оформлення відступлення права грошової вимоги не вимагається. Договір факторингу є дійсним незалежно від наявності домовленості між клієнтом та боржником про заборону відступлення права грошової вимоги або його обмеження. У цьому разі клієнт не звільняється від зобов'язань або відповідальності перед боржником у зв'язку із порушенням клієнтом умови про заборону або обмеження відступлення права грошової вимоги.

Клієнт відповідає перед фактором за дійсність грошової вимиги, право якої відступається, якщо інше не встановлено договором факторингу. 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. Клієнт не відповідає за невиконання або неналежне виконання боржником грошової вимоги, право якої відступається і яка пред'явлена до виконання фактором, якщо інше не встановлено договором факторингу.

Боржник зобов'язаний, здійснити платіж факторові за умови, що він одержав від клієнта або фактора письмове повідомлення про відступлення права грошової вимоги факторові і в цьому повідомленні визначена грошова вимога, яка підлягає виконанню, а також названий фактор, якому має бути здійснений платіж. Боржник має право вимагати від фактора надання йому в розумний строк доказів того, що відступлення права грошової вимоги факторові справді мало місце. Якщо фактор не виконає цього зобов'язання, боржник має право здійснити платіж клієнтові: на виконання свого обов'язку перед ним. Виконання боржником грошової вимоги факторові відповідно до цієї статті звільняє боржника відйого обов'язку перед клієнтом.

Наступне відступлення фактором права грошової вимоги третій особі не допускається, якщо інше не встановлено договором факторингу. Якщо договором факторингу допускається наступне відступлення права грошової вимоги, воно здійснюється відповідно до положень глави 73 Цивільного кодексу України.

Якщо відповідно до умов договору факторингу фінансування клієнта здійснюється шляхом купівлі у нього фактором права грошової вимоги, фактор набуває права на всі суми, які він одержить від боржника на виконання вимоги, а клієнт не відповідає перед фактором, якщо одержані ним суми є меншими від суми, сплаченої фактором клієнтові. Якщо відступлення права грошової вимоги факторові здійснюється з метою забезпечення виконання зобов'язання клієнта перед фактором, фактор зобов'язаний надати клієнтові звіт і передати суму, що перевищує суму боргу клієнта, який забезпечений відступленням права грошової вимоги, якщо інше не встановлено договором факторингу. Якщо сума, одержана фактором від боржника, виявилася меншою від суми боргу клієнта перед фактором, який забезпечений відступленням права вимоги, клієнт зобов'язаний сплатити факторові залишок боргу.

У разі, якщо фактор пред'явив боржнику вимогу здійснити платіж, боржник має право пред'явити до заліку свої грошові вимоги, що ґрунтуються на договорі боржника з клієнтом, які виникли у боржника до моменту, коли він одержав повідомлення про відступлення права грошової вимоги факторові. Боржник не може пред'явити факторові вимоги до клієнта у зв'язку з порушенням ним умови про заборону або обмеження відступлення права грошової вимоги.

У разі порушення клієнтом своїх обов'язків за договором, укладеним з боржником, боржник не має права вимагати від фактора повернення сум, уже сплачених йому за відступленою грошовою вимогою, якщо боржник має право одержати ці суми безпосередньо від клієнта. Боржник, який має право одержати безпосередньо від клієнта суми, сплачені факторові за відступленою грошовою вимогою, має право вимагати повернення цих сум фактором, якщо фактор не виконав свого зобов'язання передати клієнтові грошові кошти, пов'язані з від­ступленням права грошової вимоги, або передав клієнтові грошові кошти, знаючи про порушення клієнтом зобов'язання перед боржником, пов'язаного з відступленням права грошової вимоги.

Плата за факторингові послуги складається з плати за управління дебіторською заборгованістю, плати за кредитні операції та комісійної винагороди за обслуговування. Плата за управління дебіторською заборгованістю становить 0,1-1% річного обороту клієнта. Розмір процента за кредит установлюється на рівні ринкової процентної ставки за короткостроковими кредитами, збільшеної на 2-4% для компенсації ризику неповернення. У середньому на вітчизняному ринку комісія встановилася на рівні 0,5-3% від вартості рахунків-фактур. Проте комерційні банки визначають розмір плати за домовленістю з конкретним клієнтом по кожному договору, тому ставка плати за обслуговування може виявитися і вищою (5% і більше). Розмір плати за обслуговування може, визначатися не тільки у відсотках від суми платіжних вимог, але і шляхом встановлення фіксованої суми.

Діяльність банку у сфері факторування не має протистояти та суперечити грошово-кредитній політиці НБУ. Факторування пози­чальників здійснюється з дотриманням встановлених НБУ економіко-правових нормативів діяльності комерційних банків.

Використання факторингових операцій має переваги як для постачальників, так і для комерційних банків. Для постачальників вони дають можливість прискореного отримання коштів за відвантажену продукцію чи надані послуги, зменшення ризику появи сумнівних боргів, оперативного отримання від комерційного банку кредиту, зменшення витрат, пов'язаних із обліком та інкасацією боргів тощо. Під час здійснення факторингової операції клієнт уникає ризиків несвоєчасної оплати поставок продукції покупцями, кредитних, валютних і процентних ризиків (несподіваної зміни ринкової вартості грошових ресурсів). Також існують деякі особливості оподаткування постачальника під час факторингового обслуговування. Так, оплату послуг банків за здійснення факторингу відносять до валових витрат.

Факторинг є ефективною системою зменшення ризику для підприємств (особливо тих, що розвиваються), які не бажають брати на себе виконання роботи з перевірки платоспроможності своїх клієнтів і зацікавлені у швидкому отриманні коштів. Він дає змогу нарощувати їм товарообіг із наявними клієнтами та залучати нових. Недоліком факторингу для постачальника є вища вартість цієї операції порівняно зі звичайним кредитом унаслідок високого рівня оподаткування факторингових операцій і підвищеного рівня ризику цих операцій в Україні.

Здійснення факторингу для комерційних банків дає можливість розширити сферу їх діяльності, залучити нових клієнтів, збільшити і диверсифікувати джерела доходів. До того ж поліпшуються умови кредитування клієнта за рахунок збільшення обороту і поліпшення фінансової звітності клієнта. Основним недоліком факторингу для комерційного банку є висока ризикованість цієї операції в умовах нестабільності економіки, кризи неплатежів через недостатню і недосконалу законодавчу базу в цій сфері. Всі ці фактори змушують банки підвищувати плату за здійснення факторингових операцій. З метою мінімізації ризику комерційні банки лімітують кредитну заборгованість постачальників, страхують окремі угоди тощо [1].

Список використаної літератури

1. Горбач Л.Д., Каун О.Б. Ринок фінансових послуг: Навч. посібник. –К.: Кондор, 2006. – 436 с.
2. Еш С.М. Фінансовий ринок: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 528 с.
3. Маслова С.О., Опалов О.А. Фінансовий ринок: Навч. посібник. – К.: Каравела, 2008. – 288 с.
4. Черкесова С.В. Ринок фінансових послуг: Навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 496 с.