

тримки науковий і виробничий потенціали України будуть лише використовуватися зарубіжними компаніями, а країна буде сприйматися на міжнародній арені як постачальник дешевої робочої сили та сировини.

Наук. керівн. Бестужева С. В.

Література: 1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – С. 580. 2. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Д. М. Стеченко. – К. : Вікар, 2003. – 262 с. 3. Смовженко Т. С. Державна політика сприяння розвитку підприємництва : [монографія] / Т. С. Смовженко. – Львів : Вид-во ЛБІ НБУ, 2001. – 464 с. 4. Державне регулювання економіки / [І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АН Вищої школи України І. Р. Михасюка ; Львівський національний університет ім. І. Франка. – Львів : "Українські технології", 1999. – 640 с. 5. Захарій Ю. Державне субсидування експорту як інструмент зовнішньоторговельної політики / Ю. Захарій // Зовнішня торгівля. – 1999. – № 1–2. – С. 188–190. 6. Андрианов В. Государственное управление: мировой опыт и российские реалии / В. Андрианов // Общество и экономика. – 2001. – № 11–12. – С. 117–129. 7. Экономика : учебник / под ред. Б. А. Райзберга. – М. : ИНФРА–М, 1997. – 720 с. 8. Крупін В. С. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності територіально-виробничих систем : монографія / В. С. Крупін ; НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; наук. ред. С. О. Ішук. – Львів, 2009. – 218 с. 9. 3. Латинін М. А. Оцінка рівня державної підтримки аграрного сектора за допомогою конвенційних методів. [Електронний ресурс] / М. А. Латинін. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DUTP/2005-1/txts/LATININ.htm>. – Назва з екрану. 10. Joseph Heath. The Theory of interests / Joseph Heath // Journal of Business Ethics. – 2004. – № 53. – P. 247–265.

УДК 336.71:339.178.3

Коровяковская А. В.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

ФАКТОРИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация. Исследованы особенности факторинговых операций в Украине. Проведен анализ развития данного процесса и его особенностей. Сформулировано понятие факторинга, раскрыто его содержание с позиции практического применения. Рассмотрены услуги, которые предоставляют западные факторинговые компании. Изучена правовая основа взаимоотношений фактора-посредника с клиентом.

Анотация. Досліджено особливості факторингових операцій в Україні. Проведено аналіз розвитку даного процесу і його особливостей. Сформульовано поняття факторингу, розкрито його зміст із позицій практичного застосування. Розглянуто послуги, які надають західні факторингові компанії. Вивчено правову основу взаємовідносин фактора-посередника з клієнтом.

Annotation. The features of Ukraine's factoring operations have been researched. Analysis of this process development and its features has been made. The concept of factoring has been formulated. Its content in terms of practical application has been disclosed. Services provided by western factoring companies have been considered. The legal basis of relations of factor-intermediary with the customer has been examined.

Ключевые слова: факторинг, факторинговое обслуживание, клиент, право регресса, дебитор, факторинговые операции, счета бухгалтерского учета, поставщик.

Актуальность темы исследования определяется тем, что высокий процент невозврата кредитов, сильная конкуренция, недостаток оборотных средств у торговых экспортно-импортных фирм и фирм-производителей, а также массовый выход отечественных предпринимателей на международные рынки заставили коммерческие банки искать новые направления надежного возвратного вложения средств, изыскивать новые способы привлечения клиентов.

Вопросы факторинговых операций коммерческих банков были рассмотрены в публикациях таких специалистов, как: Максютов А. А., Жукова Е. Ф., Лаврушина О. И., Внукова Н. М., Гринева В. М., Великий Ю. М., Проскура О. Ю., Губарева И. О., Новоселова Л. А., Орехова С. А. и других [1 – 7].



Целью данной работы является изучение практического значения факторинга в экономике страны, необходимость исследования и использования разных услуг факторинга, возможности применения факторинговых операций отечественными производителями.

Основными задачами является: объяснить целесообразность использования факторинга поставщиками и покупателями.

Факторинг (от англ. factor – агент, посредник, маклер) является разновидностью комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала поставщика, и связан с переуступкой факторинговой компании неоплаченных долговых требований (счетов-фактур и векселей), возникающих между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг. В настоящее время в мировой практике факторинг развился в универсальную систему обслуживания поставщика, включающую бухгалтерское, информационное, сбытовое, страховое, кредитное и юридическое обслуживание. Факторинг – это покупка банком или специализированной факторинговой компанией денежных требований поставщика к покупателю и их инкассация за определенное вознаграждение [3, с. 359]. Предметом договора факторинга может быть право денежного требования, срок платежа за который наступил (имеющееся требование), а также право требования, которое возникнет в будущем (будущее требование).

Согласно Гражданскому кодексу Украины по договору факторинга (финансирование под уступку права денежного требования) одна сторона (фактор) передает или обязуется передать денежные средства в распоряжение второй стороны (клиента) за плату (в любой предусмотренный договором способ), а клиент уступает или обязуется уступить фактору свое право денежного требования к третьему лицу (должнику).

Сторонами в договоре факторинга является фактор и клиент. Клиентом в договоре факторинга может быть физическое или юридическое лицо, являющееся субъектом предпринимательской деятельности. Фактором может быть банк или другое финансовое учреждение, соответствующее закону имеет право осуществлять факторинговые операции.

В основе факторинга лежит переуступка неоплаченных долговых требований фактору, что является общим элементом для всех видов факторинга, описанных ниже. При этом факторинговые операции банков классифицируют следующим образом (таблица) [1, с. 216].

Таблица

Классификация факторинговых операций

Вид факторинговых операций	Определение
Национальные (внутренние)	Если поставщик, покупатель, а также фактор находятся в одной стране
Международные (внешние)	Если одна из трех сторон факторингового соглашения находится в другом государстве
Открытые	Форма факторинговой услуги, при которой плательщик уведомлен о взыскании долга с помощью фактора
Закрытые	Служат скрытым источником средств для кредитования продаж поставщиков товаров, так как никто из контрагентов клиента не осведомлен о переуступке им счетов-фактур фактору. В данном случае плательщик ведет расчеты с самим поставщиком, который после получения платежа должен перечислить соответствующую его часть фактору для погашения кредита [4]
С правом регресса, то есть обратного требования к поставщику возместить уплаченную сумму, или без подобного права	Данные условия связаны с рисками, которые возникают при отказе плательщика от выполнения своих обязательств, то есть кредитными рисками. При заключении соглашения с правом регресса поставщик продолжает нести определенный кредитный риск по долговому требованию, проданным им фактору. Последний может воспользоваться правом регресса и при желании продать поставщику любое неоплаченное долговое требование в случае отказа клиента от платежа (его неплатежеспособности)
Факторинг без права регресса	Предполагает, что фактор-посредник при неоплате покупателем счетов в течение определенного срока (обычно от 36 до 90 дней) должен оплатить все издержки по взысканию долга в пользу кредитора (поставщика). В этом случае поставщик не несет риска по проданной им фактору дебиторской задолженности
Факторинг без финансирования	Подразумевает инкассирование фактором-посредником дебиторских счетов клиента. Исходя из этого клиент факторинговой компании или банка, отгрузив продукцию, предъявляет счета своему покупателю через фактора-посредника, задача которого состоит в получении причитающихся в пользу клиента платежей в сроки, согласованные клиентом (поставщиком) и покупателем в хозяйственном договоре



В договоре между клиентом и фактором-посредником может предусматриваться и право регресса, то есть право возврата фактором клиенту неоплаченных покупателем счетов с требованием погашения кредита. На практике факторинг с правом регресса применяется крайне редко. Факторинговые фирмы, как правило, весь риск неплатежа покупателя берут на себя.

Получив заявку поставщика, факторинговая компания или банк проводят такую же предварительную работу, как при выдаче обычного кредита. При этом оценивается кредитоспособность клиента, сфера его деятельности, виды выпускаемой продукции и возможности ее реализации, структура и длительность дебиторской задолженности, платежеспособность основных покупателей и т. д. При положительном решении фактор-посредник заключает с клиентом договор. В договоре может предусматриваться как рядовое кредитование клиента, так и обязательство по кредитованию продаж клиента в течение определенного периода. В последнем случае устанавливается лимит кредитования. Для определения размера лимита клиент должен представить факторинговой компании имеющиеся у него хозяйственные договоры с покупателями.

Современные западные факторинговые компании не только кредитуют своих клиентов, но и оказывают им самые разнообразные услуги: ведут бухгалтерский учет дебиторской задолженности; осуществляют консультации по вопросам рынков сбыта, цен реализации, организации расчетов, заключения хозяйственных договоров; осуществляют юридическое, транспортное, складское, рекламное, страховое и другое обслуживание [2, с. 479].

В этих условиях факторинг становится универсальной системой финансового обслуживания клиентов и его называют конвенционным. При такой форме факторинга клиент может существенно сократить свой штат служащих, что способствует снижению издержек по производству и сбыту продукции. Но одновременно возникает риск почти полной зависимости клиента от факторинговой компании, поскольку такие отношения ведут к полному осведомлению фактора о делах своих клиентов, подчинению их своему влиянию и контролю.

В результате проделанной нами работы было выявлено практическое значение факторинга в экономике Украины, необходимость исследования и использования разных услуг факторинга, а также применение факторинговых операций отечественными производителями.

Научн. рук. Возненко Н. И.

Література: 1. Максютов А. А. Основы банковского дела / А. А. Максютов. – М. : Бератор-Пресс, 2003. – С. 216. 2. Финансы. Денежное обращение. Кредит : учебник для вузов / под ред. проф. Л. А. Дробозиной. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 2004. – 479 с. 3. Общая теория денег и кредита : учебник для вузов / под ред. Е. Ф. Жукова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Банки и биржи. ЮНИТИ, 2003. – 359 с. 4. Деньги. Кредит. Банки : учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2005. – 560 с. 5. Внукова Н. М. Фінансовий ринок України / Н. М. Внукова // Економіка розвитку. – 2010. – № 3. – С. 15–18. 6. Гриньова В. М. Гроші і кредит : підручник / В. М. Гриньова, Ю. М. Великий, О. Ю. Проскура. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2003. – С. 293–310. 7. Внукова Н. М. Фінанси України / Н. М. Внукова. – 2012. – № 5. – С. 68–72.

УДК 005.591.43:339.9

Макєєва К. Ю.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АУТСОРСИНГ ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Визначено сутність поняття аутсорсингу. Розглянуто ефективність упровадження аутсорсингу на підприємствах як одного з механізмів підвищення ефективності їх зовнішньоекономічної діяльності.

Аннотация. Определена сущность понятия аутсорсинга. Рассмотрена эффективность внедрения аутсорсинга на предприятиях как одного из механизмов повышения эффективности их внешнеэкономической деятельности.

© Макєєва К. Ю., 2014