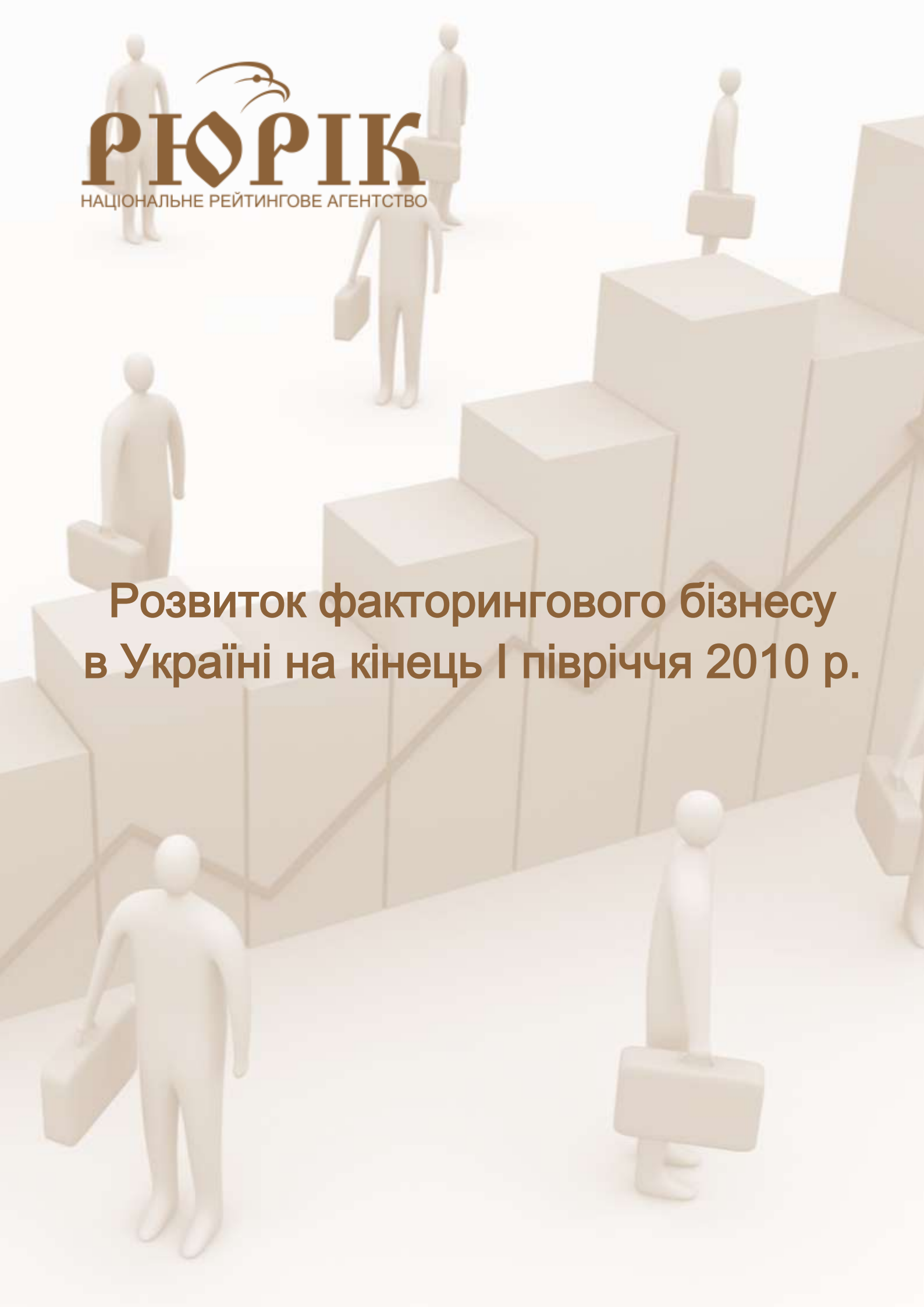
РЮРІК
НАЦІОНАЛЬНЕ РЕЙТИНГОВЕ АГЕНТСТВО



Розвиток факторингового бізнесу в Україні на кінець І півріччя 2010 р.

Зміст

Резюме 4
1 Нормативно-правові основи факторингу в Україні 5
2 Загальна характеристика факторингового бізнесу 9
3 Статистика вітчизняного ринку факторингових послуг 14

Резюме

Аналіз нормативно-правового поля України в галузі факторингу виявив значну кількість суперечностей і відсутність однозначного трактування в законодавстві сутності факторингової діяльності. У зв'язку з цим користувачі таких послуг піддаються значним юридичним ризикам, пов'язаним із розкриттям конфіденційної інформації, контролем грошових потоків по рахунках та нерівністю сторін у договорах про надання факторингових послуг.

Разом з тим, факторинг надає його користувачам вагомі переваги, пов'язані із управлінням дебіторською заборгованістю та контролем грошових потоків підприємства – клієнта факторингової компанії. Нами було встановлено ряд переваг факторингу над банківським кредитом, які головним чином проявляються у гнучкості та зручності для клієнта, а також у відсутності жорстких договірних рамок.

Ринок факторингу України є досить молодим і перебуває на стадії формування. Із зареєстрованих в реєстрі Держфінпослуг сімдесяти факторингових компаній фактично здійснюють діяльність лише близько четвертої частини. У зв'язку із тим, що характерною рисою для факторингу є те, що фінансування є беззаставним та необмеженим по часу дії договору, проведення таких операцій спричинило масові невиплати боргів. Через це збільшення обсягів фінансування залишалось довгий час проблематичним через нестійкий фінансовий стан факторів. На сьогодні у виграшному положенні перебувають ті факторингові компанії, які розпочали активну діяльність на ринку з 2009 р. (після проходження піку фінансової кризи), оскільки вони не мають значних обсягів проблемної заборгованості та можуть активно розвиватися, надаючи затребувані фінансові послуги.

На офіційному сайті регулятора ринку – Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг – статистична інформація по ринку факторингу на момент написання аналітичного звіту була актуалізована станом на кінець першого півріччя 2010 р. Аналіз статистики ринку показав, що активність фінансових компаній на ринку факторингових послуг України дещо зросла у другому кварталі 2010 р. Так, обсяги укладених угод такими компаніями став рекордним, починаючи із 2008 р., і склав 2,1 млрд. грн. (більше тисячі укладених договорів). При цьому фінансування здійснювалось майже на три четвертих за рахунок позикових коштів юридичних осіб, на 13,6% – за рахунок коштів банків та на 14,0% – за рахунок власних коштів. Клієнтами факторингових компаній стали переважно торговельні фірми.

1 Нормативно-правові основи факторингу в Україні

Основним документом, який містить визначення поняття факторингу, є *Конвенція УНІДРУА «Про міжнародний факторинг»* (UNIDROIT *Convention on International Factoring*), підписана 28 травня 1988 р. в м. Оттава.

В Конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» зазначено, що за *факторингу постачальник відступає або може відступати фактору право грошової вимоги, яке випливає з договорів купівлі-продажу товарів, укладених між постачальником та його покупцями (боржниками), крім договорів купівлі-продажу товарів, придбаних в першу чергу для їхнього особистого, сімейного або домашнього використання*.

Згідно Конвенції УНІДРУА, операція вважається факторингом у тому разі, якщо вона задовольняє як мінімум дві з чотирьох умов (ст.116):

- Наявність кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог.
- Ведення бухгалтерського обліку постачальника, насамперед обліку реалізації.
- Інкасування його заборгованості.
- Страхування постачальника від кредитного ризику.

Конвенція УНІДРУА послужила основою для розробки національного законодавства в даній сфері, після її ухвалення ряд держав ввів факторинг в систему свого цивільного права.

31 січня 2002 р. Генеральна Асамблея ООН прийняла Резолюцію 56/81 про регулювання переуступки дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі. Діяльність у сфері міжнародного факторингу також регулюється Правилами міжнародної факторингової діяльності *(GRIF - General Rules for International Factoring),* прийнятими членами *IFG* та *FCI.* Національне законодавство України щодо регулювання правовідносин міжнародного факторингу майже відсутнє.

Україна, приєднавшись до Конвенції УНІДРУА, взяла її за основу для розробки національного законодавства в даній галузі. Однак у національному законодавстві під терміном «факторинг», на думку НРА «Рюрік», розуміють не зовсім те, що насправді є факторингом. Так, відносини, що виникають при укладанні факторингових угод регулюються Цивільним кодексом України (глава 73). Визначення факторингу також дають ЗУ «Про банки і банківську діяльність», ЗУ «Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг» та ЗУ «Про податок на додану вартість».

Ці закони України, прийняті у різний час, дають визначення поняття «факторинг» та регламентують вимоги щодо регулювання факторингової діяльності. Разом з тим, визначення є неузгодженими, а регулювання діяльності та відповідна нормативна база є суперечливими. Так, наприклад, немає однозначної відповіді на питання, хто саме може здійснювати цей вид послуг.

Згідно з вимогами ст. 1077 *Цивільного кодексу України*, «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)».

Згідно з вимогами ч. 3 ст. 1079 *Цивільного кодексу України*, «Фактором може бути банк або фінансова установа, а також фізична особа - суб'єкт підприємницької діяльності...».

Згідно зі статтею 350 *Господарського Кодексу України*:

«1. 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.

2. За договором факторингу банк бере на себе зобов'язання передати за плату кошти в розпорядження клієнта, а клієнт бере на себе зобов'язання відступити банкові грошову вимогу до третьої особи, що випливає з відносин клієнта з цією третьою особою».

У статті 5 ЗУ «*Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг*» зазначено, що правом надання фінансових послуг володіють лише фінансові установи. До фінансових установ належать юридичні особи, які відповідно до закону надають одну або кілька фінансових послуг і внесені у відповідний реєстр у встановленому законом порядку.

Згідно з іншими трактуваннями переуступки вимоги боргу загалом не є фінансовою послугою, а факторингом вважається лише купівля рахунків-фактур, кредитування оборотного капіталу клієнта та ще деякі операції. Хоча законодавчі акти про ліцензування отримання ліцензій на ведення факторингових операцій не передбачають. Відповідно арбітражні суди переважно стають на позицію Цивільного кодексу, тобто вони визнають недійсними договори факторингу, укладені не кредитними організаціями.

Так, у п. 6 ч. 2 статті 47 ЗУ «*Про банки і банківську діяльність*» факторинг визначається як придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, з прийняттям набувачем ризику виконання таких вимог та прийому

платежів. За цим визначенням факторинг являє собою купівлю-продаж грошових вимог, належних первісному кредитору за поставлені товари чи надані послуги.

У статті 1 ЗУ «*Про податок на додану вартість*» під факторингом визначається операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору.

Така ситуація породжує комплекс проблем, які стримують взаємовідносини суб'єктів міжнародного товарного обігу. Неузгодженість у законодавчих актах у тлумаченні факторингу як одного з видів фінансової послуги призводить до небажання компаній-факторів упроваджувати цю послугу. Уряду необхідно переглянути низку законів і постанов, в яких надається визначення факторингу, щоб стандартизувати цей вид діяльності.

Юридичні ризики факторингових послуг:

1. *Інформаційний ризик*. В договорах факторингу деякі фактори можуть не гарантувати захист та збереження отриманої конфіденційної інформації або інформації, що є комерційною таємницею, внаслідок неповноти врегулювання всіх суттєвих аспектів факторингового бізнесу в українському законодавстві.
2. *Контроль банківських рахунків*. В разі надання факторингових послуг факторинговою компанією може бути запропоновано відкрити розрахунковий рахунок (а можливо й інші рахунки) без права вибору в тих відділеннях комерційних банків, які вказує фактор. Таким чином фактор забезпечує контроль за рухом коштів даного підприємства. Позбавлення права вибору банку є порушенням засад цивільного законодавства України – ст. 627 Цивільного кодексу України «Свобода договору». В підтвердження того, що фактор контролює рух коштів, згідно з умовами договору факторингу підприємство повинно надати право Фактору на розпорядження грошовими коштами на його рахунку, відкритого у відділенні комерційного банку на вимогу Фактора. Деякі Фактори змушують клієнтів надавати їм право безспірного стягнення не лише на грошові кошти, але і на інше майно – основні засоби виробництва, цінні папери тощо.
3. *Нерівність сторін*. У більшості договорів факторингу відсутні такі засади правочинів, як паритетність та рівність сторін. Майже всі договори факторингу – це майже завжди необмежений обсяг прав фактора. Обсяг прав та обов'язків Фактора і його Клієнта може бути явно нерівним. У світі факторингові компанії забезпечують виконання зобов'язань Клієнтом перед Фактором шляхом віднесення імовірного

факту невиконання договірних зобов'язань Клієнтом Фактора або боржником до страхового випадку, що є об'єктивним та зрозумілим. Саме страхова компанія забезпечує гарантованість фінансових інтересів Фактора, а не грошові кошти, активи, засоби виробництва, цінні папери та інше майно, що належить підприємству – Клієнту Фактора.

Державою жорстко не контролюються джерела надходження грошових коштів до факторингових компаній, що діють як фінансові установи або факторинг, що зареєстровано на фізичну особу - суб'єкта підприємницької діяльності. Вони отримують грошові кошти під більш низький відсоток у спорідненому їм комерційному банку саме під договори з підприємством: тобто переуступаються боржники – партнери за договорами Фактору, а Фактор, в свою чергу, переуступає підприємство саме на строк виконання зобов'язань банку.

Частиною 3 ст. 1081 *Цивільного Кодексу України* передбачено: "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". Цим самим Фактору надано можливість закладати у договір факторингу власний безпрограшний механізм, що полягає у наступному: у випадку несплати боржником Клієнта Фактору, Фактор, по-перше, у безспірному порядку стягує надане Клієнту фінансування з урахуванням усіх відсотків, штрафів, пені та інших витрат, по-друге, зворотне право не повертається Клієнту, що спричинить для Клієнта загрозу паралічу фінансово-господарської діяльності. Фактор лише тоді поверне зворотне право вимоги з боржника Клієнта до Клієнта, коли повністю поверне фінансування і заробить власні, часто високі, відсотки.

2 Загальна характеристика факторингового бізнесу

На рис. 1 представлено види факторингу за різники класифікаційними ознаками: за обсягами ризиків, що приймає на себе фактор; за типом взаємовідносин, які виникають між сторонами; залежно від країни знаходження учасників угоди.

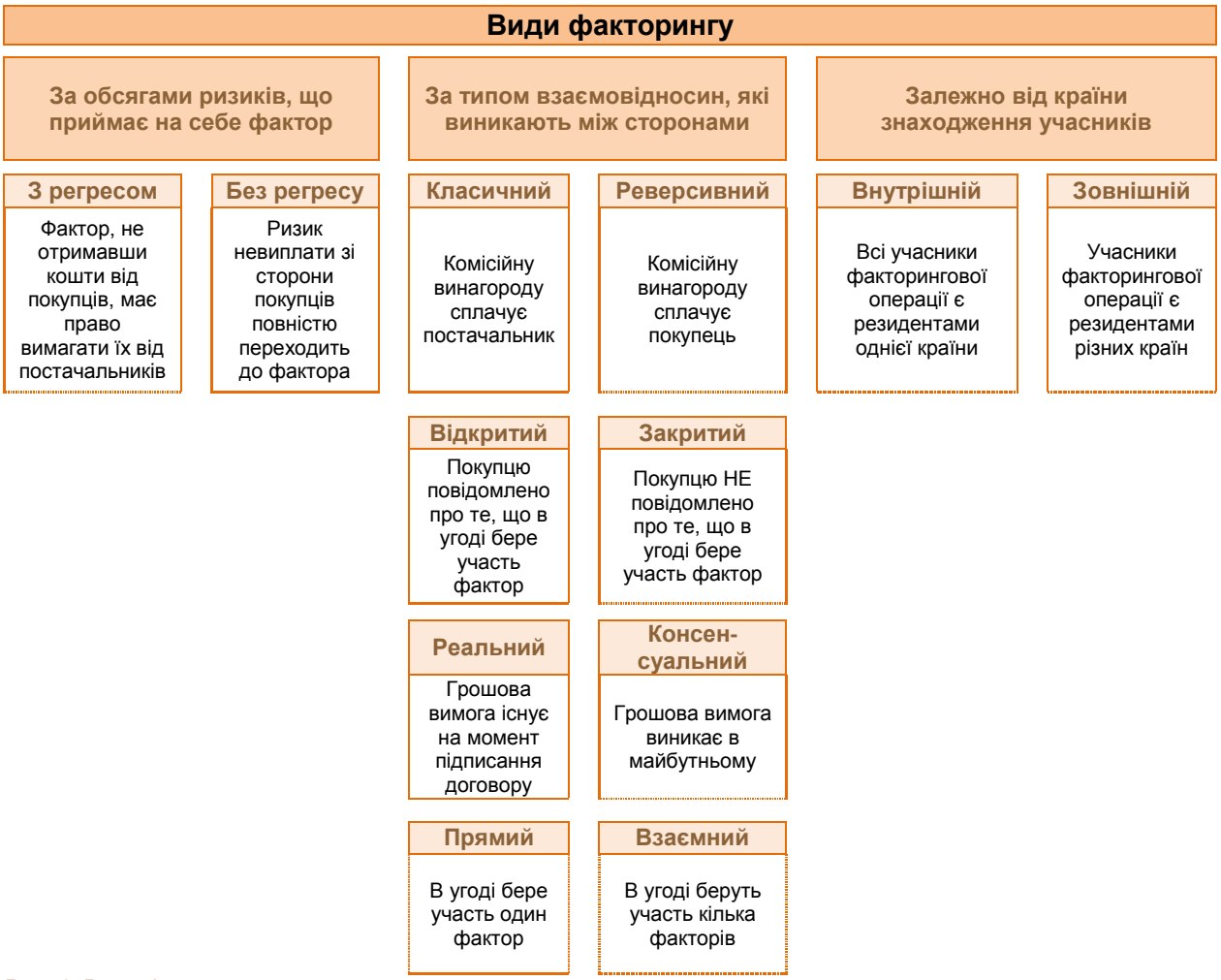


Рис. 1. Види факторингу

Для початку факторингового обслуговування підприємству необхідно укласти генеральний договір з фактором. Для цього слід надати відповідні документи для ризик-аналізу. Такими документами можуть бути: фінансова звітність за декілька звітних періодів; оборотно-сальдові відомості за рахунками з покупцями та з постачальниками; розшифровки карток дебіторів, які переводяться на факторингове обслуговування; різні документи щодо дебіторів (договори купівлі-продажу, видаткові накладні тощо); установчі та реєстраційні документи.

У договорі застерігається перелік дебіторів-покупців, строк договору (переважно укладається строком на один рік та надалі може подовжуватися), ліміти факторингового обслуговування (як загальні, так і за кожним боржником окремо), вартість обслуговування.

Бізнес-процес надання факторингового фінансування можна представити у вигляді такої блок-схеми (див. рис. 2).

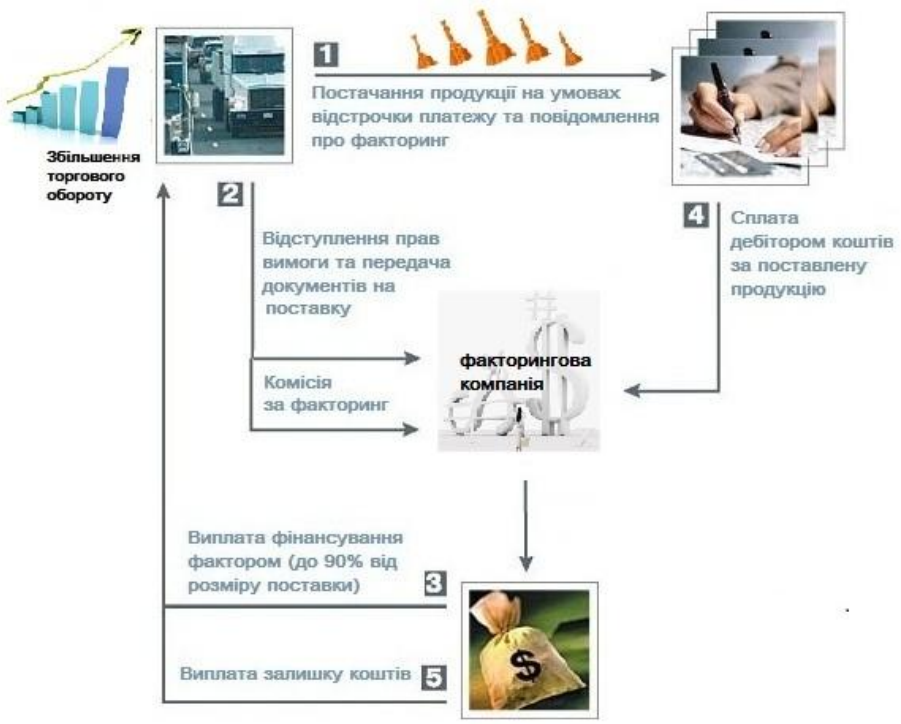


Рис. 2. Схема факторингового бізнесу

Відступлення фактору права вимоги до боржника, як правило, здійснюється шляхом передачі фактору оригіналів документів, що свідчать про право на отримання переданого боргу: контракт з покупцем; товаротранспортні документи; реєстр товаротранспортних документів; рахунки-фактури; акти приймання-передачі товарів тощо.

Про те, що сталася заміна кредитора в зобов'язанні, боржника має бути обов'язково повідомлено в письмовій формі. Якщо цю вимогу не буде виконано, то боржник, який виконав зобов'язання перед клієнтом, а не перед фактором, вважатиметься таким, що звільнився від своїх зобов'язань. Оскільки з норм законодавства чітко не випливає, хто саме повинен повідомляти боржника, що відбулося відступлення грошової вимоги, це може зробити як фактор, так і безпосередньо клієнт (перший кредитор) за домовленістю.

Після отримання оригіналів документів, що свідчать про право на отримання переданого боргу (накладні, договір тощо), фактор відразу (або протягом декількох днів) перераховує клієнту певну суму грошових коштів за такими документами. Фактори, намагаючись зменшити кредитний ризик, надають клієнту (первісному кредитору) факторингове фінансування у два етапи:

- спершу в розмірі до 90% від суми наданих підтверджуючих документів (накладних). Відсоток залежить від того, наскільки благонадійним є боржник;

- після отримання коштів від боржника фактор перераховує 10% коштів, що залишилися (за вирахуванням факторингової комісії — плати за послуги).

Плата зазвичай встановлюється у вигляді винагороди за факторингові послуги або шляхом визначення вартості вимоги, що відступається, у розмірі, меншому, ніж номінальна вартість вимоги (або комбінація цих способів). Плата за факторинг, як правило, складається з двох елементів.

Перша частина – це плата за управління (комісія за факторингове обслуговування). Вона включає страхування ризиків та адміністрування дебіторської заборгованості. Розмір комісійної винагороди залежить від масштабів та структури виробничої діяльності клієнта, трудомісткості робіт з обслуговування заборгованості, кількості та платоспроможності дебіторів, строку відстрочення платежу тощо і встановлюється у вигляді відсотка.

Друга частина – це плата за облікові операції, що справляється фактором із суми коштів, які надаються клієнту достроково (у формі попередньої оплати переуступлених боргових вимог) за час між достроковим отриманням та датою інкасації боргової вимоги. Зазначена ставка, як правило, на 2-4 % перевищує поточну банківську ставку, якою користуються при короткостроковому кредитуванні клієнта з аналогічним оборотом, і зумовлена неможливістю компенсації додаткових витрат та ризиків фактора.

Плата за факторинг переважно отримується із суми коштів, що перераховуються платником на погашення заборгованості в розрізі кожної накладної, переданої на факторингове обслуговування. Щомісячна сплата процентів, як правило, не потрібна.

Факторинг на практиці виконує три *функції*: 1) фінансування; 2) моніторинг дебіторської заборгованості; 3) страхування ризиків.

Фактор покриває значну частину ризиків клієнта, зокрема *кредитні, валютні, процентні, ліквідності*. За особливістю прийняття ризику факторинг буває з регресом та без регресу. У разі факторингу з регресом фактор, не отримавши грошей від покупця, має право через певний строк вимагати їх з продавця (клієнта). У цьому випадку фактор бере на себе ризик ліквідності (ризик несплати у строк), але кредитний ризик залишається на продавцеві (клієнті). Грошові вимоги в разі факторингу з регресом є, по суті, забезпеченням короткострокового фінансування. У разі факторингу без регресу ризик несплати з боку дебіторів повністю переходить до фактора. Також фактор веде облік стану та руху дебіторської заборгованості, надаючи клієнту періодично різні звіти з цього приводу.

Узагальнені завдання факторингу для підприємства-постачальника (клієнта факторингової компанії) показано нижче на блок-схемі (рис. 3).

Рис. 3. Завдання (переваги) факторингу

Крім підприємства-постачальника, який використовуючи факторинг у своїй господарській діяльності, деякі вигоди отримує і підприємство-покупець (чи дебітор). До них можна віднести: відтермінування платежу на такий термін, який справді необхідний для покупця; можливість збільшення обсягу закупок без залучення додаткового капіталу; зниження витрат по фінансуванню оплати поставок.

В табл. 1 показано порівняльну характеристику кредиту та факторингу.

Таблиця 1. Основні відмінності між кредитом та факторингом

КРЕДИТ	ФАКТОРИНГ
Кредит повертається банку позичальником	Факторингове фінансування погашається з коштів, що надходять від дебіторів клієнта
Кредит надається на фіксований період	Факторингове фінансування виплачується на термін фактичного відтермінування платежу
Кредит виплачується в обумовлений кредитним договором період	Факторингове фінансування виплачується в день поставки товару (надання платіжних документів)
Кредит, як правило, надається під забезпечення	Факторингове фінансування, як правило, здійснюється без забезпечення
Кредит надається на заздалегідь обумовлену суму	Розмір факторингового фінансування не обмежений і може збільшуватися в залежності від росту об'ємів продажів клієнта
Кредит погашається в заздалегідь обумовлений день	Факторингове фінансування погашається в день фактичної оплати дебітором поставленого товару
Погашення кредиту не гарантує отримання нового	Факторингове фінансування продовжується безстроково
При кредитуванні, окрім перерахування коштів, банк не надає позичальнику інших послуг	Факторингове фінансування супроводжується управлінням дебіторської заборгованості
Відсутність системи управління дебіторською заборгованістю постачальника	Наявність системи управління дебіторською заборгованістю постачальника

Факторинг є оптимальним рішенням для підприємств малого бізнесу в Україні тоді, коли: традиційні джерела фінансування (банківський кредит і овердрафт) вже вичерпали свої можливості; компанії не мають достатнього обсягу активів для надання застави; сезонні коливання попиту спричиняють брак коштів; кошти компанії «заморожені» в дебіторській заборгованості; стрімке зростання бізнесу потребує накопичення додаткового капіталу; внаслідок високого попиту на продукцію підприємствам необхідно створювати додаткові товарні запаси.

Для фактора найбільш небезпечні галузевий, системний, політичний ризики, ризик неплатежу, зовнішні ризики, а також валютний і процентний ризики.

3 Статистика вітчизняного ринку факторингових послуг

Ринок факторингових послуг є достатньо молодим в Україні та бере початок свого розвитку в 2001 р., коли вперше такі операції проводив АКБ «Укрсоцбанк», на діяльність якого ще впродовж декількох років припадала третина всіх операцій по факторингу, у тому числі саме цей банк пропонує послуги по міжнародному факторингу. Частина ринку, що належала іншим банкам, не перевищувала десяти відсотків. Згодом АКБ «ТАС-Комерцбанк» став повноправним конкурентом для засновника факторингу в Україні.

Ще кілька років назад стрімкі темпи росту обсягів факторингу були важливою характеристикою цього ринку. До 2009 р. стан факторингового ринку був досить оптимістичним. Не зважаючи на те, що обсяги коштів за перші два квартали 2008 р., спрямованих на факторингове фінансування, порівняно з аналогічним минулим періодом скоротилися на 190%, загалом за рік було укладено 5 700 договорів обсягом 1,45 млрд. грн., що значно перевищило обсяги за 2007 р. Обсяги факторингових операцій в Україні в 2009 р. скоротилися на 60% та склали приблизно 600 млн. грн.

На сьогодні через обслуговування проблемної заборгованості немає змоги для нарощування портфелів під факторингові операції. Велика частина проектів з міжнародного факторингу була призупинена. Також зменшились ліміти та частина авансування, а процентна ставка виросла, незважаючи на те, що сумарна дебіторська заборгованість у 2009 р. зменшилась на 20% порівняно з минулим аналогічним періодом.

На сьогоднішній день 70 компаній України мають право на проведення факторингових операцій, але практично їх реалізують лише близько 20. Однак протягом першого півріччя 2010 р. спостерігалась ситуація по збільшенню обсягів проведення факторингових операцій саме фінансовими компаніями. Це було зумовлено тим, що банки втратили велику кількість коштів через масові невиплати (40% клієнтів) по факторингу, який, на відміну від кредитування, є беззаставною послугою.

В діяльності банків з операцій факторингу часто можна було спостерігати факти надання фінансування у випадку наявності невиконаних кредиторських зобов'язань підприємством у минулому, тому що головним критерієм для прийняття рішення була якість саме дебіторської заборгованості.

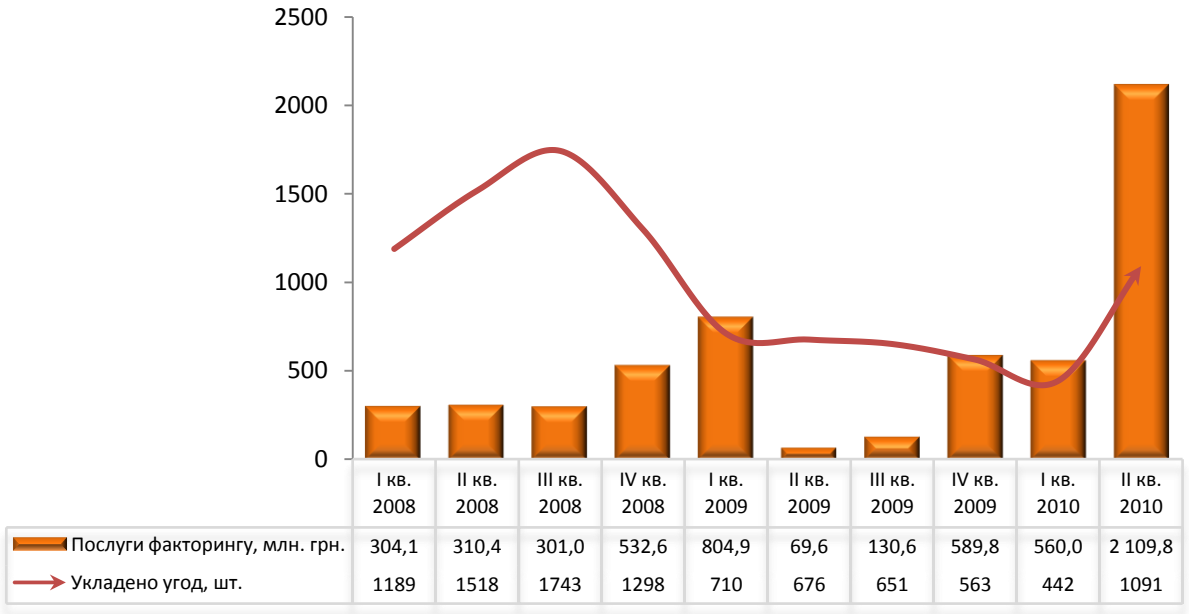
Через таку позицію виникали проблеми із поверненням боргів, що в свою чергу спричинило не тільки неможливість проведення подальших факторингових операцій через брак коштів у банку-фактора, але і підвищення процентної ставки до рівня кредитної, через що вигідна послуга факторингу втрачала свій сенс.

Тому на сьогодні у виграшному положенні перебувають ті факторингові компанії, які розпочали активну діяльність на ринку з 2009 р. (після проходження піку фінансової кризи), оскільки вони не мають значних обсягів проблемної заборгованості та можуть активно розвиватися, надаючи затребувані фінансові послуги.

Основною аудиторією користування факторинговими послугами залишається середній бізнес, який характеризується найвищою динамікою розвитку, тобто найбільше потребує постійного поповнення оборотних коштів.

Станом на 30.06.10 в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 70 фінансових компаній, які мають право надавати послуги з факторингу. Протягом II кварталу 2010 р. фінансові компанії уклали 1091 договір факторингу загальним обсягом 2 109,8 млн. грн. і виконали 489 договорів на суму 2 577,8 млн. грн. Діючими на кінець II кварталу 2010 р. залишалося 1 275 договорів факторингу.

Динаміка кількості та вартості укладених фінансовими компаніями договорів факторингу по кварталах наведена на рис. 4. Бачимо, що з III кварталу 2008 р. спостерігається зменшення кількості укладених договорів, але відбувається зростання їхньої сукупної вартості.



	I кв. 2008	II кв. 2008	III кв. 2008	IV кв. 2008	I кв. 2009	II кв. 2009	III кв. 2009	IV кв. 2009	I кв. 2010	II кв. 2010
Послуги факторингу, млн. грн.	304,1	310,4	301,0	532,6	804,9	69,6	130,6	589,8	560,0	2 109,8
Укладено угод, шт.	1189	1518	1743	1298	710	676	651	563	442	1091

Рис. 4. Динаміка надання фінансовими компаніями послуг факторингу (Джерело: Держфінпослуг)

Стрімке збільшення обсягів укладених фінансовими компаніями договорів факторингу в II кварталі 2010 р., порівняно з аналогічними періодами 2008-2009 рр., пояснюється укладеннями договорів факторингу переважно з однією юридичною особою на велику суму.

Ринок купівлі проблемних боргів юридичних осіб фінансовими компаніями, які мають право надавати послуги з факторингу, поступово розвивається. Факторингові операції вигідні для юридичних осіб у зв'язку з появою можливості зменшити витрати на адміністрування проблемних боргових зобов'язань та наростити свої активи.

Важливим показником, який характеризує факторингові послуги, є джерела фінансування зазначених послуг. Узагальнені дані щодо джерел фінансування факторингових послуг наведені в табл. 2.

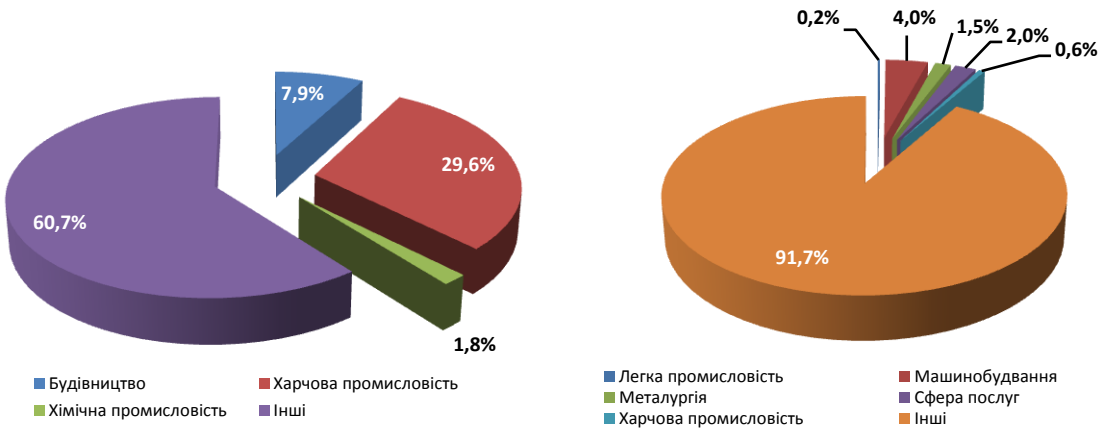
Таблиця 2. Джерела фінансування укладених факторингових операцій

Джерела фінансування	І п/р 2008 р.		І п/р 2009 р.		І п/р 2010 р.		Темпи приросту, %	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	І п/р 2009 р./ І п/р 2008 р.	І п/р 2010 р./ І п/р 2009 р.
Банківські кредити	211,7	34,4	785,2	89,8	362,0	13,6	270,9	-53,9
Власні кошти	40,6	6,6	6,2	0,7	373,6	14	-84,7	5 925,8
Позичкові кошти юридичних осіб	219,9	35,8	43,3	5	1 922,2	72	-80,3	4 339,3
Інші джерела	142,3	23,2	39,8	4,5	12,0	0,4	-72,0	-69,8
Всього	**614,5**	**100**	**874,5**	**100**	**2 669,8**	**100**	**42,3**	**205,3**

(Джерело: Держфінпослуг)

Як бачимо, частка фінансування за рахунок банківських кредитів та позичкових коштів юридичних осіб за II квартал 2010 р. становить 85,6% загального обсягу джерел фінансування факторингових послуг, хоча частка банківських кредитів суттєво зменшилася, а частка позичкових коштів юридичних осіб для фінансування факторингу значно зросла. Характеризуючи структуру джерел фінансування факторингових операцій за II квартал 2010 р., зазначаємо, що питома вага власних коштів зросла більше ніж в 60 разів (до 373,6 млн. грн.) порівняно з аналогічним періодом 2009 р.

Розподіл за основними галузями обсягу наданих фінансових послуг за укладеними договорами факторингу в II кварталі 2009 та 2010 років наведені на рис. 5.



I півріччя 2009 р. I півріччя 2010 р.

Рис. 5. Розподіл укладених договорів факторингу за основними галузями (Джерело: Держфінпослуг)

Як бачимо, за інформацією Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг, на кінець першого півріччя 2010 р. 91,7% наданого факторингового фінансування припадало на категорію «інші», яку Держфінпослуг у своїх звітах подає без деталізації. На думку НРА «Рюрік», категорія «інші» головним чином сформована підприємствами торговельної галузі (торговельне фінансування).

Аналізуючи розподіл укладених фінансовими компаніями договорів факторингу в II кварталі 2010 р. порівняно із II кварталом 2009 р., можемо зробити висновок, що відбувся перерозподіл факторингових операцій за галузями порівняно з аналогічним періодом минулого року. Найменшу питому вагу з укладених договорів факторингу за основними галузями мають легка та харчова промисловості, дещо більшу частку займають металургія (1,5%), сфера послуг (2%) та машинобудування (4%), а найбільшу частку (51,7%) охоплюють «інші» галузі.

Протягом II кварталу 2010 р. договори факторингу не мали місця в таких галузях, як хімічна, добувна промисловість, транспорт.

Огляд підготовлено аналітичним департаментом НРА «Рюрік» на основі офіційних даних Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг (режим доступу: http://www.dfp.gov.ua)
Більш детальну інформацію з питань галузевих оглядів можна отримати на офіційному сайті НРА «Рюрік» (http://rurik.com.ua**) або за телефоном: (044) 383-04-76.**

Огляд підготовлено аналітичним департаментом НРА «Рюрік» на основі офіційних даних Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг (режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/)
За більш детальною інформацією з питань макроекономічних та галузевих оглядів звертайтесь до офіційного сайту НРА «Рюрік» (http://rurik.com.ua) або за телефоном (044) 383-04-76.
НРА «Рюрік» надає Вам право копіювати документи, надруковані або опубліковані на офіційному сайті тільки для некомерційного використання в межах Вашої організації виключно за умови посилання на НРА «Рюрік», як джерело інформації. Користуючись цим правом, Ви погоджуєтеся, що дія визначених тут авторських і суміжних прав поширюється на будь-яку зроблену в такий спосіб копію цих документів. Кожен опублікований НРА «Рюрік» документ може містити також й інші положення про охорону прав власності й авторських прав щодо цього документа. Крім вищезазначеного, ніщо з наведеного тут не може означати передачі будь-кому будь-яким чином будь-яких авторських чи суміжних прав НРА «Рюрік» або третій стороні. Будь-який продукт, процес або технологія, зазначена в цьому документі, може бути об'єктом інших прав інтелектуальної власності НРА «Рюрік» і може не бути ліцензованою.
Ця публікація надається за принципом «як є», без жодних гарантій, прямих або непрямих включно, але не обмежуючись непрямими гарантіями її товарної цінності, придатності для певних цілей або відсутності порушення авторських прав.
Будь-яка публікація НРА «Рюрік» може містити неточності й помилки. У публікації можуть вноситися зміни, які відображаються в наступних виданнях цих публікацій. НРА «Рюрік» може в будь-який момент без попереднього повідомлення вносити покращення та зміни в описану в цих публікаціях інформацію.
Якщо особа, що ознайомилася зі змістом опублікованого документа НРА «Рюрік» надсилає електронною поштою чи будь-яким іншим способом питання, коментарі, припущення й т. ін. щодо змісту документа НРА «Рюрік», вони вважаються не конфіденційними й НРА «Рюрік» не несе стосовно цієї інформації жодних зобов'язань і має право вільно використовувати, відтворювати, поширювати таку інформацію без будь-яких обмежень.
Далі, НРА «Рюрік» має право вільно використовувати отримані таким чином ідеї, ноу-хау й технології в будь-яких цілях включно, але не обмежуючись розробкою, виробництвом і маркетингом продуктів і послуг, де використовуються ці ідеї.
Всі права захищені. НРА «Рюрік» не несе відповідальності за статистичні дані, взяті з офіційних сайтів державних органів України або інших юридичних осіб.

НРА «РЮРІК»
04053 Україна, м. Київ, вул. Артема 52а
+38 (044) 383 0476, +38 (044) 484 0053
e-mail: info@rurik.com.ua
www: rurik.com.ua