

ФАКТОРИНГ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ: ОБЛІКОВО-ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті розглянуто існуючі підходи до сутності факторингу та його видів. Визначена необхідність застосування факторингових послуг на підприємствах України. Обґрунтовано виділення класифікаційних ознак факторингових операцій для цілей бухгалтерського обліку

Постановка проблеми. В умовах дефіциту оборотних активів у розрізі грошових коштів, факторинг може допомогти вирішити поточні фінансові проблеми. Факторинг є достатньо новим фінансовим інструментом для України, який враховує інтереси усіх сторін комерційної угоди в тому числі вирішує питання виробничого характеру. Основні теоретичні концепції питань розвитку факторингових послуг в Україні були розроблені вітчизняними вченими: Т.Е. Беяловим, Т.А. Бучик, О.В. Височинською, К.Г. Денисовою, О.О. Дзеніс та іншими.

Актуальність розвитку факторингових відносин в Україні обумовлена станом розрахунків та наявних боргових зобов'язань.

Проблема дебіторської заборгованості для постачальників товарів і послуг стала серйознішою, оскільки підприємства виявилися неспроможними ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка завдає економічної шкоди підприємству-кредитору – ресурси втрачають свою купівельну спроможність внаслідок інфляції, зростають збитки від втрачених можливостей, підприємство виплачує банку відсоток за кредит, пов'язаний з нестачею власного оборотного капіталу. Так, у зв'язку зі світовою фінансовою кризою, яка вплинула на економіку України гострою проблемою можемо вважати проблему неплатежів, нестачі обігових коштів підприємств, про що свідчить зростання обсягу дебіторської заборгованості (табл. 1).

Таблиця 1. *Обсяг дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств України за 2003 р., 2008-2010 роки [5]*

Показник	Рік			
	2003	2008	2009	2010
Обсяг дебіторської заборгованості, (млн. грн.)	274500,0	1023035,2	1217895,8	1898899,9
Обсяг кредиторської заборгованості, (млн. грн.)	344900,0	1181141,0	1427789,1	1029917,1

Зазначимо, що для подолання даної негативної ситуації в даних умовах потрібно використовувати нові механізми залучення коштів, адаптованих до конкретних умов господарювання. До одного з таких методів є факторинг, що набув популярності як простий і доступний механізм кредитування. Послуга призначена для поповнення оборотних коштів підприємства, тобто забезпечення надходження грошових коштів відразу після постачання товару, не чекаючи закінчення терміну відстрочення платежу.

Кількість компаній, на вітчизняному ринку фінансових послуг, предметом діяльності яких є наданням факторингових послуг за останні роки зростає. Про свідчать дані таблиці 2. Дана тенденція свідчить про розвиток факторингу як фінансової послуги.

Таблиця 2. *Інформація щодо кількості фінансових компаній, які мають право надавати факторингові послуги [10].*

Вид фінансової послуги	Кількість фінансових компаній, які можуть надавати факторингові послуги станом на			
	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009
Факторинг	28	39	47	64

Як бачимо, кількість компаній, які надають факторингові послуги зростає. Проте, більшість факторингових компаній використовує зарубіжні методи та методики організації надання факторингових послуг. Однак використання зарубіжних методик потребує їх пристосування до специфіки організації надання факторингових послуг на вітчизняних підприємствах [12, с. 235].

Зазначимо, що до основних проблемних питань в сфері факторингових послуг, які потребують вирішення належать такі: відсутність єдиного нормативно-правового документу, який би регулював факторингові операції; невідповідність вимогам нормативно-правової бази відображення в обліку факторингових операцій. Крім того, потребують запровадження форми документації з оперативного обліку факторингових операцій, з метою формування достовірної інформації про позиковий капітал.

Крім того, відсутність чітких методичних рекомендацій з відображення операції факторингу в бухгалтерському обліку дозволяє відобразити факторингову операцію в обліку так, як зручно підприємству або бухгалтеру; та залишається невирішеною проблема адаптації автоматизованого обліку факторингових операцій на вітчизняному ринку надання фінансових послуг.

Мету нашого дослідження визначають обґрунтування сутності факторингових операцій, необхідність їх застосування на підприємствах України та виділення класифікаційних ознак факторингових операцій, які є доцільними для розробки

Викладення основного матеріалу. Законодавча база організації факторингу досить різноманітна та неоднозначна, що ускладнює розвиток цього виду фінансування та обґрунтування його сутності. Цивільним кодексом України визначено, що одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за платню, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [13, с. 244]. Господарським кодексом України факторингові операції тлумачаться як придбання банком права вимоги у грошовій формі щодо поставки товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги і прийом платежів (факторинг). Це банківська операція, яка проводиться на комісійних умовах і на договірних засадах [13, с. 244]. Суперечливість полягає у тому, що, з одного боку, вказівка на прийняття ризику виконання вимоги має означати договір купівлі-продажу вимоги, з іншого – такий договір виключає здійснення факторингу на комісійних засадах. При цьому на комісійний характер факторингу вказують і правила ч.ч.2, 3 цієї статті, які передбачають передання банком коштів в розпорядження клієнта за плату (з чого можна зробити висновок, що йдеться про надання банком клієнту кредиту або позики, а не про купівлю вимог) та надання клієнту додаткових консультаційних та інформаційних послуг. Згідно зі ст. 1 Закону України про ПДВ: Факторинг – операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору [ст. 1.10].

Аналіз економічної літератури щодо визначення сутності факторингу також засвідчує різноплановість поглядів. Так, Ю.М. Лисенков вважає, що факторинг – це фінансова операція, за якою одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові ресурси в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт поступається або зобов'язується поступитися фактору своїм правом грошової вимоги до третьої особи (боржника) [14].

Факторинг, на думку А.М. Герасимовича, – це комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платіжних вимог (рахунків-фактур) за поставленими товарами, виконаними роботами, послугами і, відповідно, права одержання платежу по них, тобто за інкасування дебіторської заборгованості клієнта [4, с. 204].

Факторинг – це операція, яка об'єднує в собі ряд посередницько-комісійних послуг з кредитування оборотного капіталу суб'єкта господарювання. Основою факторингу є переуступка першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з компенсацією вартості такого боргу першому кредитору [20, с. 221].

Руденко Л.В. підходить до визначення цього терміна наступним чином: “Факторинг – це комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платежів вимог (рахунків-фактур) за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними, тобто з інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта (одержанням коштів за платіжними документами)”. Банк стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їх несплати, хоча кредитоспроможність боржників попередньо перевіряється [19].

Беялов Т.Е. дає найбільш повне визначення факторингу: “Факторинг – купівля банком або спеціалізованою факторинговою компанією грошових вимог постачальника до покупця та їх інкасація за визначену винагороду”. Сутність факторингу полягає в тому, що факторингова компанія купує у своїх клієнтів платіжні вимоги до покупців на умовах негайної оплати 80-90% вартості прямих поставок (за винятком комісійних) незалежно від терміну надходження виторгу від покупців [1].

З прийняттям Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України розпорядження № 231 [17] факторингову послугу вважають фінансову послугу, яка включає сукупність операції з фінансовими активами:

1. фінансування клієнтів-суб'єктів господарювання, що уклали договір, з якого впливає право грошової вимоги;

2. набуття відступленого права грошової вимоги, в тому числі права вимоги, яке виникає в майбутньому, до боржників-суб'єктів господарювання за договором, на якому ґрунтується таке відступлення;

3. отримання плати за користування грошовими коштами, наданими у розпорядження клієнта.

Факторинг необхідний компаніям, діяльність яких здійснюється з використанням відстрочення платежу терміном від 15 до 90 днів, а також, коли компанія знаходиться на етапі інтенсивного розвитку (нарощує об'єми продажів, освоює новий ринок). В такій ситуації, як правило, внутрішні ресурси не в змозі на всі 100 % забезпечити потреби, що ростуть, в оборотних коштах. В першу чергу, це підприємства харчової, хімічної і легкої промисловості. В цьому випадку факторинг є ефективним інструментом поповнення оборотних коштів. Насамперед, факторинг спрямований на:

1) оптові торгові підприємства, чіми покупцями є магазини, мережі магазинів або великі магазини (супермаркети), яким необхідні вигідні оплати;

2) виробників, що реалізують товари розповсюджувачам і бажаючим фінансувати процеси виробництва та продажу;

3) постачальників, що реалізують товари та сировину, для яких недостатність оборотних засобів, викликаних поставленими строками оплати виробником, створює складності;

4) експортерів, яким необхідний ріст фінансування адекватно до росту об'ємів продаж, а також зниження кредитного ризику покупця;

5) стрімко розвиваючим малим та середнім підприємствам.

Факторинг не потрібен тільки тоді, коли компанія здійснює всі відвантаження виключно по передоплаті і не потребує додаткових оборотних коштів. [3, с. 23]

Вагомим моментом для підприємств є те, що факторингове фінансування, на відміну від звичайного кредитування, доступне високоризиковим, інформаційно-непрозорим підприємствам, оскільки ризик неповернення боргів лежить не на них, а на їх покупцях, і кредитоспроможність постачальника стає менш важливою, ніж кредитоспроможність його покупців.

В якості підтвердження вище наведеного розглянемо основні відмінності між факторинговим фінансуванням та фінансуванням з використанням звичайної кредитної лінії та овердрафту.

1. При факторингу фінансування погашається з грошей, що поступили від дебіторів, а кредит повертається банку компанією-продавцем.

2. Плату за користування факторингом банк одержує в кінці терміну фінансування після отримання платежу від покупця, а відсотки за користування кредитом (овердрафтом) необхідно платити щомісячно в жорстко обумовлені терміни незалежно від стану розрахунків з покупцями.

3. На відміну від кредитного фінансування, при факторингу перехід клієнта на розрахунково-касове обслуговування в банк, який надає факторинг, не потрібний. [3, с. 24]

4. При факторингу фінансування виплачується на термін фактичного відстрочення платежу, а кредит видається на фіксований термін і передбачає погашення траншами (при овердрафті терміни користування траншем, як правило, – 30 днів).

5. Фінансування виплачується в день постачання товару.

6. Для факторингового фінансування заставне забезпечення не потрібне, на відміну від кредиту (овердрафт передбачає підтримку обороту в певному співвідношенні до ліміту по овердрафту).

7. Об'єм факторингового фінансування не обмежений і може збільшуватися у міру зростання об'єму продажів компанії, в той час як кредит видається на наперед визначену суму, а ліміт овердрафту встановлюється з розрахунку 10-30% від місячних кредитових надходжень на поточний рахунок позичальника [3, с. 24].

Іншим важливим моментом факторингу є те, що він не виключає одночасне використання традиційних боргових інструментів та може застосовуватися паралельно з ними, оскільки не передбачає надання закладу та гарантій [22, с. 280]. Крім того, фактор може надати клієнту незалежну інформацію про платоспроможність його дебіторів, виступаючи як кредитне бюро, що дозволяє постачальнику оптимізувати свої відносини з покупцями, значно знизивши ризик неплатежу. [22, с. 280]. Крім переваг перед кредитуванням, факторинг має певні переваги для підприємства в цілому.

Проаналізувавши та узагальнивши позиції науковців [6; 8, с. 56; 9; 13; 16, с. 31-32; 21, с. 241; 22], щодо виділення переваг та недоліків використання факторингу згрупуємо їх у таблицю 4.

Таблиця 4. Переваги використання факторингу для підприємства-продавця товару

№ з/п	Характер переваги використання факторингу	Характеристика
1	Економічні	– збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок, зменшення потреби в них; – захист від втрат; – захист від втраченої вигоди.
2	Продажу	– розв'язання проблеми взаємозалежності між одержанням коштів продавцем і оплатою покупцем; – необхідність збільшення обсягів продажів; – знизити ризики при продажах в кредит; – наведення порядку в платіжній дисципліні дебіторів; – можливість підтримки більших складських запасів і розширення асортименту у покупців і дилерів.
3	Маркетингові	– захист своєї ринкової частки; – розвиток бізнесу (сегмент, ринок, галузь); – утримання свого ринку й недопущення на нього конкурентів; – одержання конкурентних переваг; – виведення на ринок нових продуктів, торговельних марок; – не втрата потенційного покупця; – розвиток нових сегментів для своїх товарів; – поліпшення іміджу у свого постачальника завдяки з регулярності та точності в розрахунках; – можливість забезпечення товаром свого покупця незалежно від строку платежу (наприклад, якщо у покупця тимчасовий дефіцит обігових коштів).
4	Фінансові	– отримання довгострокового необмеженого беззаставного фінансування; – поліпшення ліквідності балансу, зменшення кредитного навантаження; – прогнозованість та стабільність грошових надходжень; – гарантія надходжень коштів від покупців у встановлений строк; – зменшення дефіциту обігових коштів; – зниження вартості обігових коштів; – оптимізація оплати ПДВ; – можливість використання інших джерел фінансування одночасно.

Проте, незважаючи на ряд переваг, одним з недоліків факторингу вважається його вартість. Загальна процентна ставка, як правило, вища вартості короткострокового кредиту на 2-3 %. Проте розмір авансового платежу не відображається в балансі підприємства як заборгованість, тим самим, покращуючи показники ліквідності підприємства. Таким чином підвищену вартість факторингу слід розглядати не тільки як плату за фінансування, а й як плату за комплекс додаткових послуг та переваг, що робить цей недолік досить умовним [8, с. 57]. Крім того, факторинговому обслуговуванню зазвичай не підлягають підприємства, що подають до факторингу велику кількість дебіторів, заборгованість кожного з яких виражається невеликою сумою, а також підприємства, що укладають зі своїми покупцями (замовниками) довгострокові контракти і виставляють рахунки на здійснення поставок, тобто вимагають авансу. Такі обмеження обумовлені тим, що в таких випадках фактору дуже важко оцінити кредитний ризик або не вигідно брати на себе підвищений обсяг робіт чи додатковий ризик, що виникає при переуступці таких вимог [8].

Зазначимо, що в результаті недостатнього приділення уваги науковців факторинговим операціям, інформація, щодо узагальнення класифікаційних ознак та виділення видів факторингу відсутні. Дане проблемне питання є важливим для розробки рекомендацій щодо відображення факторингових операцій в бухгалтерському обліку. Зокрема, узагальнивши підходи науковців [4, с. 205; 23, с. 211; 24, с. 69] ми можемо згрупувати їх погляди в таблицю 5.

Таблиця 5. Підходи до класифікації факторингових послуг

Класифікаційна ознака Вид	За місцезнаходження суб'єктів факторингових операцій	За ступенем охоплення факторингом продукції	За способом повідомлення дебіторів підприємства	За формою взаємовідносин підприємства і банку	За порядком оплати розрахункових документів	За географічною ознакою	За умовами фінансування	За особливостю прийняття ризику	За ступенем відкритості	За ступенем охоплення операцій	За набором послуг, що включає факторинг	За набором послуг, що включає факторинг
Без права регресу				+				+				
Без фінансування							+					
Відкритий факторинг			+				+		+			
Внутрішній факторинг	+					+						
З повним набором послуг											+	
З правом регресу				+				+				
З частковим набором послуг											+	
З частковим регресом								+				
Закритий факторинг			+				+		+			
Зовнішній факторинг	+											
Конвенційний факторинг										+		
Конфіденційний факторинг										+		
Міжнародний						+						
Оплата всієї реалізованої продукції		+										
Оплата частини реалізованої продукції		+										
Реверсивний факторинг								+				
Факторинг без попередньої оплати					+							
Факторинг з попередньою оплатою					+							

Проаналізувавши сутність кожного з видів факторингу вважаємо виділення окремих з них недоцільним. Зокрема, згідно ознаки, яка визначає порядок оплати розрахункових документів постачальника, факторинг поділяється на факторинг без попередньої оплати та факторинг з попередньою оплатою. Зауважимо, що факторинг застосовується лише при реалізації продукції у розстрочку. В інших випадках – ні. Тому виокремлення даних видів не представляє наукового інтересу.

Наступним некоректним виокремленням класифікаційної ознаки вважаємо ознаку, яка поділяє факторинг за ступенем охоплення продукції на факторинг з оплатою частини реалізованої продукції та факторинг з оплатою всієї продукції. Вважаємо дане судження таким, що не відповідає порядку здійснення факторингових операцій. Зокрема, при застосуванні факторингу не стоїть питання, яку частину продукції оплачувати, оскільки оплата проводиться за всю реалізовану продукцію за певною схемою.

Крім того, через неузгодженість понятійно-категоріального апарату, авторами виокремлено ознаки, що різняться за змістом та за якими виділено різні види факторингу, які передбачають спільні дії. Зокрема, за ознакою, яка передбачає набір послуг, що включає факторинг, виділено наступні види: з частковим та повним набором послуг. В той же час існує інша ознака – за ступенем охоплення операцій: конвенційний (широкий) та конфіденційний (обмежений). Як пише Р. Грачова “конвенційний факторинг – це універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, що включає бухгалтерський облік, ведення розрахунків з постачальниками і покупцями, страхове та рекламне обслуговування, представництво та інші можливі види обслуговування аж до того, що за клієнтом залишається лише виробничо-управлінська функція. Конфіденційний факторинг – факторинг, що обмежується обліком фактур, рахунків клієнта до своїх боржників і наданням кредиту в рахунок майбутнього погашення боргів цими дебіторами. В останні роки набув поширення конфіденційний факторинг” [18]. Отже, з метою уникнення плутанини необхідно прийти до єдиного понятійного апарату.

Висновки та перспективи подальших досліджень. З усіх наведених класифікаційних ознак нас цікавить наступна: за особливостями прийняття ризику: факторинг з правом регресу та факторинг без права регресу. Оскільки саме виділення даних видів визначить методіку формування бухгалтерського обліку факторингу як одного з елементів позикового капіталу. Отже, факторинг з регресом – вид факторингу, при якому факторингова компанія, не отримавши грошових коштів з покупців має право через певний термін вимагати їх з постачальника. При цьому факторингова компанія бере на себе ліквідний ризик щодо несплати у визначені терміни, але кредитний ризик залишається на постачальникові. Грошові кошти, в даному випадку, виступають забезпеченням короткострокового фінансування; факторинг без регресу, вид факторингу, при якому ризик несплати з боку дебіторів повністю переходить до факторингової компанії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. *Белялов Т.Е.* Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації / Т.Е. Белялов // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №9 (51). – С. 30–36.
2. *Бучик Т.А.* Роль факторинга в управлінні оборотним капіталом / Т.А. Бучик // Науковий вісник ЧДІЕУ – 2008. – № 1. – С. 178-186.
3. *Височинська О.В.* Факторинг: сутність та перспективи розвитку на українському ринку фінансових послуг / О.В. Височинська, К..Л. Ларіонова // Наука й економіка / Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету – 2008. – 4(12). – С. 19-28. – 422 с.
4. *Герасимович А.М.* Факторингові операції: механізм проведення, ризику, оподаткування, облік, аналіз та аудит/ А.М. Герасимович, І.А. Герасимович, Н.А. Морозова-Герасимович// Аудитор України. – 2008. - №15 – с. 16-24.
5. Дані Державного комітету статистики України // Електронний ресурс / Режим доступу: [www.businessukraine.net/goskomstat].
6. *Денисова К.Г.* Финансы предприятий: учеб.-метод. комплекс / К.Г. Денисова, Т.И. Вуколова, А.В. Антонова; Минский ин-т управления. – Мн.: Изд-во МИУ, 2005. – 119 с.

7. Дзеніс О.О. Факторингові операції як засіб збільшення підприємством обсягів виробництва та реалізації продукції / О.О. Дзеніс, С.Й. Дрейслер // Комунальное хозяйство городов Научно-технический сборник – 2005. – № 62. – С. 231-236.
8. Довбня С.Б. Факторингове фінансування оборотних активів підприємства: особливості та перспективи / С.Б. Довбня, Т.М. Разгоняєва // Економічний вісник національного гірничого університету. – 2007. – № 1. – С. 54-59.
9. Іваненко С.С. Факторинг як джерело фінансування малого та середнього бізнесу / С.С. Іваненко // Экономика Крыма: Симферополь. – 2006. – №18 – С. 59-61.
10. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку // Режим доступу: [http://ufin.com.ua/analit_mat/strah_gynok/109.htm].
11. Карп'як Я.С. Факторинг як інструмент вирішення фінансових проблем підприємства / Я.С. Карп'як, Л.І. Ріжко // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв. – 2009. – N 647. – С. 70-74.
12. Кузьменко О.М. Фінанси, облік і аудит: зб. наукових праць / О.М. Кузьменко. – Київ: КНЕУ, 2009.-№ 13 – с. 233-239.
13. Шевченко Н.М. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств / Н.М. Левченко, Г.В. Кравченко // Економічний простір. – 2009. – № 23/3 – С. 242-251.
14. Лисенков Ю.М. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник / Ю.М. Лисенков. – К.: Зовнішня торгівля, 2005. – 232 с.
15. Омеляненко Т. особливості обліку факторингу з правом регресу / Т. Омеляненко // Бухгалтерський облік і аудит – 2010. – № 2. – С. 19-23
16. Покаместов И.Е. Факторинг – комплексное решение для роста Вашего бизнеса / И.Е. Покаместов // Финансовый менеджмент. – 2001. – №2. – С. 29-34.
17. Про внесення операцій з фінансовими активами до фінансових послуг / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України [Розпорядження] від 03.04.2009 р. – № 231.
18. Р. Грачова Фактор ризику / Р. Грачова/ Дебет-Кредит – 2004 – № 33-34. – С. 25-27.
19. Руденко Л.В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства: підручник / Л.В. Руденко. – К.: Лібра, 2002. – 304 с.
20. Струк Н.С. Фінансово-облікове забезпечення факторингових партнерських угод в Україні / Н.С. Струк // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку [Текст] : [зб. наук. пр.] / відп. ред. О. Є. Кузьмін. – Л.: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2009. – 652 с.іл. – (Вісник / Національний університет "Львівська політехніка" ; № 647). – С. 221-228.
21. Федорченко О.Є. Сутність факторингу та його роль в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємстві / О.Є. Федорченко // Економічний простір – 2008. – № 13. – С. 237-243.
22. Філатов Ю.Н. Возможность факторинга в обеспечении устойчивого развития реального сектора экономики / Ю.Н. Филатов, А.С. Бородин// Вестник "Тольяттинского государственного университета сервиса (ТГУС)" / Серия "Экономика": межвуз. сб. науч. тр. / Тольяттинский гос. ун-т сервиса. – Вып. 3. – Тольятти : Изд-во ТГУС, 2008. – 336 с. – С. 277-282.
23. Фінанси підприємств: підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
24. Шевченко В.В. Факторинг: нові можливості фінансування / В.В. Шевченко // економічний вісник національного гірничого університету – 2007. – № 3. – С. 64-72.