

ВПРОВАДЖЕННЯ ФАКТОРИНГОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. В статті розглянуто зміст та визначення умов факторингової угоди, встановлено недоліки правового регулювання, дана правова характеристика факторингу як виду фінансових послуг, обґрунтовано шляхи підвищення обігових коштів державних підприємств в сфері здійснення факторингових операцій на прикладі Національного оператора поштового зв'язку - УДППЗ «Укрпошта».

Ключові слова: факторинг, факторингова угода, факторингові послуги, факторингова операція, факторингова компанія, банківський кредит, обігові кошти.

Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що факторингове обслуговування найбільш повно відповідає потребам суб'єктів підприємницької діяльності, які в умовах кризи платежів відчувають дефіцит коштів. Завдяки застосуванню факторингу можливо перетворити продаж з відстроченням платежу в продаж з негайною оплатою, і в результаті прискорити рух вільного капіталу. Факторинг дозволяє прискорювати оборотність коштів у розрахунках, що сприяє економії, підвищенню ефективності виробництва, а також усуває небезпеку неплатежу для клієнта. Окрім цього, завдяки факторингу утворюється найбільш гнучка форма задоволення тимчасових потреб підприємств у додаткових коштах, відбувається найбільш економне і раціональне їх використання. Це сприяє нормалізації процесу виробництва і реалізації продукції (послуг). Створюються необхідні умови для концентрації підприємства на основній виробничій діяльності і прискорення обороту його капіталу. Підприємство завдяки факторингу може планувати надходження коштів і погашення власної заборгованості.

Нині гострою проблемою в державі залишається платіжна криза. Тому необхідно розглядати і використати факторинг як засіб стимулювання розвитку виробництва й інвестування.

Отже, необхідність дослідження факторингових правовідносин викликані наступними причинами: необхідністю удосконалення банківського законодавства України; відсутністю в Україні факторингового законодавства; нездатністю існуючими в законодавстві України нормами відобразити комплексність і специфіку факторингових відносин; необхідністю комплексного дослідження факторингових правовідносин, що давно назріла і передбачена державною програмою підтримки підприємництва. Необхідність проведення дослідження факторингових операцій наведена на рис. 1:

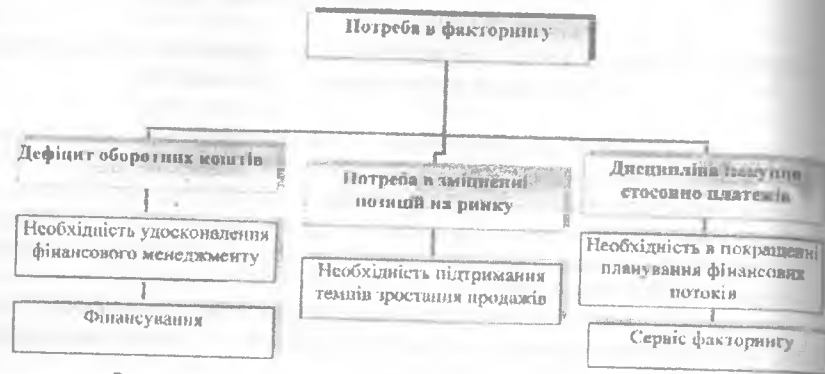


Рис. 1. Необхідність проведення дослідження факторингових операцій

Згідно з нормативами Національного банку України (до 01.01.2005 р. - Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку комерційними банками України», яка затверджена постановою Правління НБУ від 21.11.1997 р. № 388, з 1 січня 2005 р. чинна Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України», яка затверджена постановою Правління НБУ від 17 червня 2004 р. № 280) і внутрішньобанківськими положеннями факторинг не вважається аналогом кредиту. Тому, збільшуючи обсяги факторингових операцій, клієнт не додає до власного кредитного портфеля у банку додатковий борговий вантаж, зменшуючи свої подальші можливості при кредитуванні. Скажімо, при накопиченні певної кредиторської заборгованості підприємству можуть відмовити у відкритті кредитної лінії або наданні овердрафту. Крім усього іншого, таким чином вони можуть обходити обмеження Національного банку, відповідно до яких кредит в одні руки підприємства - акціонера банку не може перевищувати 5 % від банківського капіталу, а позичальника, що не має прямого відношення до банку, - 25 % від капіталу фінансової установи.

Проте факторинг має і певні недоліки: 1. Плата за факторинг дещо вища, ніж плата за короткостроковий банківський кредит (хоча, якщо прорахувати витрати на оформлення і страхування застави, сплату комісій банку і врахувати додаткові прибутки від збільшеного обсягу реалізації, прискорення оборотності активів компанії, різниця буде незначною або навіть позитивною). 2. Документообіг між банком і клієнтом при здійсненні факторингу на етапі фінансування складніший, ніж при звичайному кредиті. Окрім фінансової звітності, яка щокварталу потрібна і при кредиті, клієнт повинен надавати банку документи, що підтверджують право вимоги, для здійснення банком фінансування і адміністрування дебіторської заборгованості.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика факторингу і банківського кредиту

| Факторинг | Банківський кредит |
|---|---|
| Погашення заборгованості здійснюється за рахунок коштів, що поступають від дебіторів, у виняткових випадках - за рахунок оборотних коштів клієнта | Погашення здійснюється за рахунок оборотних коштів клієнта |
| Може здійснюватися безстроково | Надається на певний термін, пролонгація вимагає достатньо складної процедури узгодження з банком |
| Здійснюється бланковий, відсутні витрати на страхування застави | Здійснюється під забезпечення у вигляді застави, гарантії |
| Для оформлення необхідний спрощений пакет документів | Для оформлення необхідний великий пакет документів |
| Отримані кошти використовуються клієнтом за власним розсудом | Надається для використання виключно на мету, визначену в кредитному договорі |
| Клієнт може отримати від банку ряд додаткових послуг | Не передбачає надання додаткових послуг |
| Розмір фінансування залежить від обсягів дебіторської заборгованості | Сума кредиту залежить від таких чинників, як минулі надходження на поточний рахунок, наявне забезпечення, заборгованість по банківських кредитах і т.п. |

У зв'язку з тим, що оборотні фонди і фонди обігу здійснюють кругообіг протягом одного циклу виробництва й обігу, послідовно набуваючи форму то оборотних виробничих фондів (у вигляді виробничих матеріальних запасів і незавершеного виробництва), то фондів обігу (у вигляді грошових коштів), їх об'єднують в одну економічну категорію - оборотні засоби (обігові кошти). За своїм складом, обсягом і структурою обігові кошти галузі зв'язку суттєво відрізняються від оборотних засобів промисловості, що пояснюється нематеріальним характером продукції (послуг) зв'язку. Цим і пояснюється відсутність у складі фондів обігу підприємств зв'язку продукції, а в складі оборотних виробничих фондів - запасів сировини й основних матеріалів.

В умовах ринкових відносин оборотні кошти набувають особливо важливого значення - вони є частиною продуктивного капіталу, яка переносить свою вартість на знов створений продукт повністю і повертається до підприємця в грошовій формі в кінці кожного кругообігу капіталу. Таким чином, оборотні кошти є важливим критерієм у визначенні прибутку підприємства. Оборотні кошти є однією з складових частин майна підприємства. Стан і ефективність їх використання - одна з головних умов успішної діяльності підприємства. Розвиток ринкових відносин визначає нові умови їх організації. Висока інфляція, неплатежі й інші кризові явища змушують підприємства змінювати свою політику по відношенню до обо-

ротних коштів, вивчати проблему ефективності їх використання, шукати нові джерела поповнення. Нижче, на рис. 2 наведено джерела формування оборотних коштів.

Цільовою установкою управління оборотним капіталом є визначення обсягу і структури оборотного капіталу, джерел їх покриття і співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої і ефективної фінансової діяльності підприємства. Ця цільова установка має стратегічний характер; не менше важливою є підтримка оборотного капіталу в розмірі, що оптимізує управління поточною діяльністю. З цих позицій важливою фінансово-господарською характеристикою підприємства є його ліквідність, тобто здатність вчасно гасити короткострокову кредиторську заборгованість.

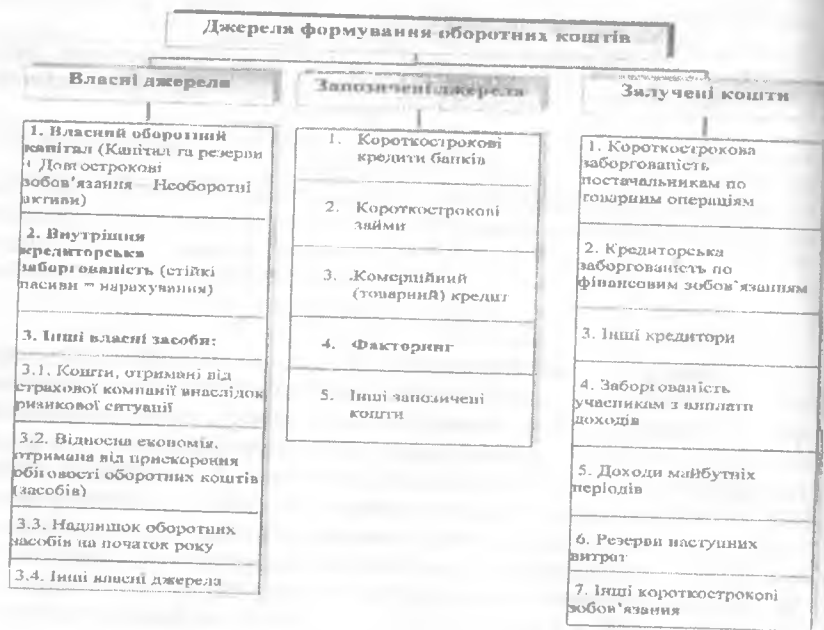


Рис. 2. Джерела вкладень в оборотні кошти підприємств

При низькому рівні оборотного капіталу виробнича діяльність не підтримується належним чином, звідси - можлива втрата ліквідності, періодичні збої в роботі і низький прибуток. При деякому оптимальному рівні оборотного капіталу прибуток стає максимальним. Подальше підвищення величини оборотних коштів призведе до того, що підприємство матиме в розпорядженні тимчасово вільні, недіючі поточні активи, а також зайві витрати фінансування, що спричинить зниження прибутку.

Залучення позикових коштів - запорука ефективної фінансової діяльності підприємства. Позиковий капітал дозволяє істотно розширити обсяги госпо-

дарчої діяльності підприємства, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу, прискорити формування різних цільових фінансових фондів, і як результат - підвищити ринкову вартість підприємства.

Українське державне підприємство поштового зв'язку «Укрпошта» (УДППЗ «Укрпошта») є національним оператором поштового зв'язку України згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України (КМУ) від 10 січня 2002 року.

Діяльність УДППЗ «Укрпошта» регламентується Законом України «Про поштовий зв'язок», іншими законами, а також нормативними актами Всесвітнього поштового союзу (ВПС).

Україна є членом ВПС з 1947 р., двічі обиралась і нині входить до складу Адміністративної ради - вищого виконавчого органу ВПС. У 1991 р. Адміністрація зв'язку України увійшла до Регіональної співдружності в галузі зв'язку (РСЗ), з 1994 р. УДППЗ «Укрпошта» є членом Асоціації європейських державних поштових операторів «PostEurop». Укрпошта з 1994 р. функціонує як самостійна господарська одиниця - після поділу в результаті реформування галузі зв'язку на поштовий та електрозв'язок. Саме тоді було утворено два об'єднання, у тому числі Українське об'єднання поштового зв'язку «Укрпошта», яке в липні 1998 р. реорганізовано в нині діюче УДППЗ «Укрпошта» (згідно з Програмою реструктуризації Укрпошти, затвердженою постановою КМУ від 04.01.98 р. за №1).

До складу підприємства входить 31 філіал (27 регіональних дирекцій, у тому числі дві міських - Київська та Севастопольська, Дирекція з оброблення та перевезення пошти, дирекція «Автотранспошта», дирекція «Видавництво «Марка України», дирекція «Головний навчальний центр «Зелена Буча»). Мережа поштового зв'язку охоплює всі регіони України і налічує 24 поштами, 295 вузлів поштового зв'язку та 62 центри поштового зв'язку, 3616 міських, 10502 сільських, 114 пересувних, 21 сезонне відділення. У системі Укрпошти працюють понад 116 тис. осіб, з них понад 60 тис. - листоноші.

Загалом Укрпошта пропонує споживачам понад 70 видів послуг, у тому числі з використанням найсучасніших інформаційних технологій, насамперед електронної і гібридної пошти, електронного переказу, послуг Інтернет. У перспективі - здійснення передплати через Інтернет, електронної торгівлі, надання інформаційних послуг, послуг IP-телефонії з передачею відеозображення тощо.

Крім універсальних послуг, УДППЗ «Укрпошта» надає споживачам таку послугу, як торгівля. Адже, за думкою провідних спеціалістів підприємства, саме ця послуга є вирішальною в формуванні стабільного прибутку в сільській місцевості (звичайно, після доставки пенсій та грошової допомоги, які є джерелом розвитку цієї послуги).

По-перше, проаналізуємо загальні доходи від торгівлі та кількість їх на одне відділення поштового зв'язку та працівника (табл. 2). Розрахунки довели, що в 2005 році всі дирекції Південного регіону перевищили минулорічний показник в середньому на 18,5 %, по Одеській дирекції - на 30,3

%, по Генеральній дирекції - на 20,4 %. Питома вага доходів від торгівлі в загальних доходах найбільша в Кримській дирекції (обумовлена високим попитом з боку туристів). По Одеській дирекції в цілому питома вага доходів від торгівлі в загальних доходах складає 8,4 %, тоді як по окремих центрах поштового зв'язку (ЦПЗ) перевищує 12-14 % (табл. 2, рис. 3).

Згідно з табл. 2 покращили показники чистих доходів від торговельної діяльності в 2005 році Б-Дністровський ЦПЗ - 280,7 тис. грн., Одеський ЦПЗ - 1198,8 тис. грн., Любашівський ЦПЗ - 364,4 тис. грн., Ізмаїльський ЦПЗ - 602,5 тис. грн.; в інших також зберігається тенденція до зросту торгівлі.

Таблиця 2
Аналіз доходів від торгівлі (без купівельної вартості, без ПДВ), тис. грн.

| Дирекції | 2004 рік | | | 2005 рік | | | Індекс доходів, % | Питома вага доходів від торгівлі в доходах, % |
|--------------------|----------|--|-----------------------|----------|--|-----------------------|-------------------|---|
| | Дохід | Дохід на одне відділення поштового зв'язку | Дохід на 1 працівника | Дохід | Дохід на одне відділення поштового зв'язку | Дохід на 1 працівника | | |
| Запорізька | 4215 | 8,01 | 1,08 | 4619,2 | 8,55 | 1,16 | 109,6 | 9 |
| Кримська | 4830,9 | 9,34 | 1,33 | 5567,7 | 10,47 | 1,47 | 115,3 | 9,7 |
| Миколаївська | 3065,7 | 4,33 | 0,73 | 3897,4 | 5,49 | 0,92 | 127,1 | 6,4 |
| Одеська | 1630 | 4,32 | 0,84 | 2123,7 | 5,49 | 1,09 | 130,3 | 8,4 |
| Херсонська | 2504 | 6,77 | 1,29 | 2868,7 | 7,21 | 1,37 | 114,6 | 9,2 |
| «Укрпошта» взагалі | 77020 | 5,75 | 0,93 | 92695,9 | 6,57 | 1,07 | 120,4 | 6,7 |

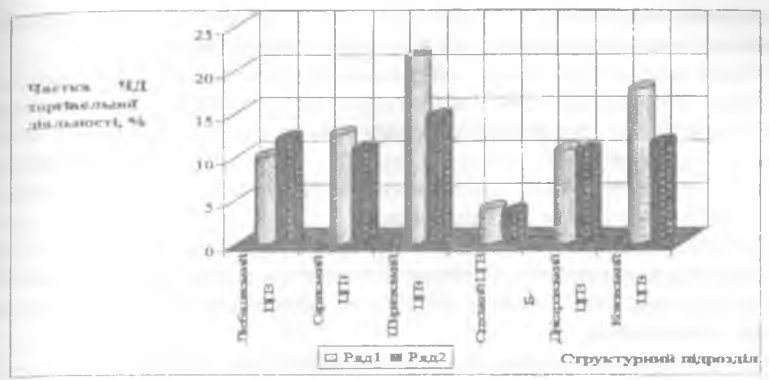


Рис. 3. Динаміка чистих доходів від торговельної діяльності в складі чистих доходів від операційної діяльності по структурним підрозділам Одеської дирекції УДППЗ «Укрпошта» за 2004-2005 рр.

На прикладі державного підприємства - Національного оператора поштового зв'язку УДППЗ «Укрпошта» та його структурних підрозділів були проведені розрахунки та аналіз основних показників діяльності, а також обсягу оборотних активів, прибутку та власних обігових коштів та джерел їх формування. Факторинг є одним із можливих варіантів джерел поповнення оборотних коштів УДППЗ «Укрпошта».

SWOT - аналіз та економічний аналіз діяльності підприємства показали, що торгівля сьогодні надає біля 10 % доходу (загалом), а в сільській місцевості - до 15 %. За думкою провідних фахівців УДППЗ «Укрпошта», така тенденція збережеться доти, доки не буде цільової підтримки з боку держави або не зміниться форма власності підприємства. Зважаючи на те, що торгівля є стабільним джерелом прибутку, а товари - складовою оборотних коштів, використаємо факторингове обслуговування для розрахунків з постачальниками. Можливу схему наведено на рис. 4.

УДППЗ «Укрпошта» отримує від постачальника товари з відстроченням платежу. Постачальник товарів поступається правом вимог боргу УДППЗ «Укрпошта» фірмі-фактору. Фактор фінансує постачальника (до 90 % від суми поставленого товару) відразу після поставки.

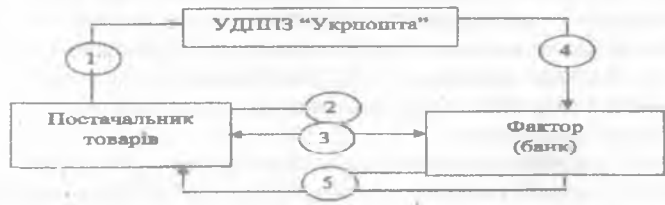


Рис. 4. Схема факторингового обслуговування УДППЗ «Укрпошта»

Розрахунок платежів за користування факторингом

| Сума кредиту, тис. грн. | 800,0 | | | |
|-------------------------|------------------------------|--|---------------------------|--|
| Строк кредиту, місяців | 12 | Загальна сума по відсотках, тис. грн. | | |
| Відсоток по кредиту, % | 20,0 | 26,67 | 24,00 | 50,67 |
| Місяць | Постачання товару, тис. грн. | Плата банку за користування факторингом, тис. грн. | Сума комісійних тис. грн. | Разом до сплати постачальнику, тис. грн. |
| 1 | | - | 4,00 | 124,89 |
| 2 | 133,33 | 4,44 | - | |
| 3 | | - | 4,00 | 124,89 |
| 4 | 133,33 | 4,44 | - | |
| 5 | | - | 4,00 | 124,89 |
| 6 | 133,33 | 4,44 | - | |
| 7 | | - | 4,00 | 124,89 |
| 8 | 133,33 | 4,44 | - | |
| 9 | | - | 4,00 | 124,89 |
| 10 | 133,33 | 4,44 | - | |
| 11 | | - | 4,00 | 124,89 |
| 12 | 133,33 | 4,44 | - | |

Виплата відстроченого платежу УДППЗ "Укрпошта" фірмі-фактору. Виплата залишків коштів (від 10 %) з вирахуванням комісії.

Таким чином, факторинг - це різновид посередницької діяльності, коли фірма-посередник (банк чи факторингова компанія) за певну винагороду отримує від постачальника право стягнення та зарахування на його рахунок коштів від його покупців (УДППЗ "Укрпошта"), тобто право інкасувати його дебіторську заборгованість. Одночасно з цим посередник кредитує обігові кошти постачальника.

Покупець (УДППЗ "Укрпошта") повертає свій борг за поставку з відстроченням платежу, перераховуючи кошти на спеціальний рахунок банку. З цієї суми банк утримує виплачені раніше кошти постачальнику, а також свою комісію.

Переваги наданої схеми існують для всіх сторін договору.

Для підприємств-постачальників це: можливість отримати кошти відразу після доставки; контроль дебіторської заборгованості; прискорення обіговості обігових коштів, оскільки вони не відволікаються в дебіторську заборгованість; забезпечення конкурентоспроможності в зв'язку з можливостями збільшення обсягу закупки та підтримання асортименту товарів; збільшення кількості покупців в зв'язку з наданням пільгових умов виплати; зростання обсягу продаж в зв'язку з збільшенням кількості покупців та обсягів доставок; поліпшення фінансового стану; комісія, яку отримує банк, входить до складу собівартості.

Таким чином, постачальник отримує додаткові прибутки за рахунок збільшення обсягів продаж; зменшення витрат, пов'язаних з отриманням банківського кредиту; зменшення витрат за рахунок появи можливості закуповувати товар у своїх постачальників за зниженими цінами, бо розрахунок здійснюється відразу.

Для УДППЗ "Укрпошта" переваги такі: отримання товарного кредиту (відстрочення платежу); усунення ризику придбання товарів низької якості, тому що з'являється можливість повернення неякісного товару постачальникові до його сплати; оптимізація використання обігових коштів в зв'язку з наданням відстрочення платежу за товари; зміцнення позицій на ринку.

Для фактора це: по-перше, відсотки по кредиту; по-друге, комісійна винагорода; по-третє, можливість обслуговування постачальників та виробників - залучення нового капіталу.

Факторингове обслуговування є більш привабливим для підприємства, бо сплачує за користування банківськими коштами лише постачальник - це є втраченою вигодою за миттєве отримання грошових коштів. В роботі запропоновано розділити з постачальником сплату відсотків за користування факторингом. Було обраховано схему сплати та доведено доцільність її впровадження.

Розрахунок платежів за користування факторингом зроблений на прикладі однієї з дирекцій показав, що такий підхід до формування обігових коштів є найбільш привабливим і наведений у табл. 3:

IV. Висновки. Нинішня ситуація ускладнює процес поступового впровадження факторингу і його різновидів у спектр банківських та фінансових угод. Така ситуація викликана рядом проблем, серед яких, як ми з'ясували в результаті дослідження, центральне місце займає відсутність нормативних документів, що регулюють факторинг. Більш того, у взаємовідносинах між підприємствами діє безліч інших схем, що дозволяють вирішити проблему взаємозаліків (в основному бартерних), тому немає особливого бажання практикувати нові неопробовані схеми з підвищеними фінансовими ризиками. Але використання факторингової угоди справило б сприятливий вплив на відносини фінансових установ, зокрема банків із клієнтами, дозволило б розширити коло клієнтів банку, підсилити зв'язок з ними, збільшити обсяги прибутку. Таку угоду необхідно розглядати і як один зі способів захисту майнових інтересів сумлінних кредиторів, і як спосіб боротьби з неплатежами.

Чинне законодавство не дає повного визначення поняття «факторинг». На думку провідних фахівців та авторів статті факторинг - це опе-

рація з переуступки першим кредиторам права вимоги боргу третьої особи іншому кредитору з передплатою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору. Дане поняття доцільно закріпити в чинному законодавстві.

На наш погляд, до причин, що перешкоджають широкому поширенню факторингу, необхідно віднести і відсутність достатньої кількості кваліфікованих фахівців як практиків, так і теоретиків. У науковій літературі розгляд факторингової угоди найчастіше має поверхневий характер, властивий скоріше по своїй одноманітності для довідкового матеріалу. Низький у середньому професійний рівень практиків поєднується з недостатнім науковим, законодавчим, нормативним і методологічним забезпеченням застосування факторингових угод. Для підвищення якості факторингового обслуговування, банкам необхідно вирішити і ряд внутрішніх проблем, пов'язаних з підготовкою кваліфікованих фахівців у даній області.

Відсутність законодавчого регулювання і методологічного забезпечення факторингової угоди, недосконалість положень діючого ЦК, що регулюють факторинг, пасивність більшості банків і небажання освоювати нетрадиційну, ризиковану угоду - це далеко не повний перелік критеріїв, що перешкоджають розвитку факторингового ринку.

На думку авторів, використання короткострокового кредитування для оптимізації джерел формування обігових коштів є механізмом удосконалення використання обігових коштів підприємства.

Використовуючи досвід розвинутих країн у проведенні кредитної політики на підприємствах, необхідно застосовувати не тільки різноманітні управлінські методи, а й проводити комплексний аналіз господарсько-фінансової діяльності структурних підрозділів з використанням автоматизованої обробки інформації, що сприятиме прискоренню контролю за регулюванням кредиторської та дебіторської заборгованості, надасть можливість для прискорення обіговості оборотних коштів, покращить ефективність використання фінансових ресурсів.

До причин, що перешкоджають широкому поширенню факторингу, необхідно віднести:

- скасування заборони на уступку вимог;
- розробки і прийняття закону (положення НБУ), що регулює факторинг;
- доробка, удосконалення положень Цивільного Кодексу України;
- використання закордонного досвіду факторингового обслуговування, зокрема, щодо видів факторингових угод, обсягу послуг, способів оцінки конкретного постачальника;
- поширення комерційного кредитування, як необхідної сфери застосування факторингу;
- надання факторингового обслуговування як комерційними банками, так поступово і спеціалізованими факторинговими компаніями;
- застосування факторингу в зовнішньоекономічній діяльності.

Література

1. Конституція України. Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України від 28 червня 2006 року, №254/96 ВР // Відомості Верховної Ради України. - 2006. - № 30. - Ст. 141. Чинна.
2. Господарський Кодекс України від 16 січня 2003 р. N 436-IV // Відомості Верховної Ради. - 2003. - № 18-22. - Ст. 144. Чинний.
3. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року N 435-IV // Відомості Верховної Ради. - 2003. - № 40. - Ст. 356. Чинний.
4. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 року N 959-XII // Відомості Верховної Ради України. - 2001. - № 29. - Ст. 377. Чинний.
5. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2006 р. N 2121-III // Відомості Верховної Ради України. - 2006. - №5. - Ст. 30. Чинний.
6. Про господарські товариства: Закон України від 19 вересня 2006 р., № 1576-XII // Відомості Верховної Ради України. - 2006. - № 49. - Ст. 682. Чинний.
7. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.2005 р. № 679-XIV // Відомості Верховної Ради України. - 2005. - №29. - Ст. 238. Чинний.
8. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 2006 року N 1560-XII // Відомості Верховної Ради України. - 2006. - № 47. - Ст. 646. Чинний.
9. Про кредитні спілки: Закон України від 20 грудня 2006 р. N 2908-III // Відомості Верховної Ради України. - 2007. - № 15. - Ст. 101. Чинний.
10. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28 грудня 2006 р. N 334/94-ВР. // Відомості Верховної Ради України. - 2005. - № 4. - Ст. 28. Чинний.
11. Про підприємництво: Закон України від 7 лютого 2006 р. № 698-XII // Відомості Верховної Ради України. - 2006. - № 24. - Ст. 272. Чинний.
12. Об ответственности за несвоевременное исполнение денежных обязательств: Закон Украины от 22.11.06 г. // ВВР Украины. - 2006. - № 5. Чинний.
13. Про приєднання до Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів: Закон України // ВВР УРСР. - 1989. - №36. - Ст. 108. Чинний.
14. Про заставу: Закон України від 2 жовтня 2002 р. N 2654-XII // Відомості Верховної Ради України. - 2002. - № 47. - Ст. 642. Чинний.
15. Про іпотеку: Закон України від 5 червня 2003 р. N 898-IV // Відомості Верховної Ради. - 2003. - № 38. - Ст. 313. Чинний.
16. Про податок на додану вартість: Закон України від 3 квітня 2007 р. N 168/07-ВР // Відомості Верховної Ради України. - 2007. - № 21. - Ст. 156.
17. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 липня 2005 р. N 2664-III // Відомості Верховної Ради України. - 2005. - № 1. - Ст. 1. Чинний.