

## DEVELOPMENT OF FACTORING IN UKRAINE

L. Momot

*National University of Food Technologies*

---

**Key words:**

*Factoring  
Offer  
Factor  
Bank  
Factoring company  
Factoring contract  
Debtors*

---

**ABSTRACT**

The questions of factoring and factoring services are investigated in the article and the problem of factoring forming in Ukraine is identified. Factoring is not a credit, as it can be provided without financing, which is impossible in principle, when it comes to credit. The main competitive advantage of factoring for buyers is the possibility of payments to suppliers with deferred payment after the sale of goods (works, services) to the end user.

---

**Article history:**

Received 25.12.2014  
Received in revised form  
20.01.2015  
Accepted 05.02.2015

---

**Corresponding author:**

L. Momot  
**E-mail:**  
momot58@mail.ua

---

## РОЗВИТОК ФАКТОРИНГУ В УКРАЇНІ

Л.В. Момот

*Національний університет харчових технологій*

*У статті досліджено питання факторингу і факторингових послуг, визначено проблеми формування факторингу в Україні. Зазначено, що з точки зору фінансового забезпечення бізнесу факторинг — це не кредит, оскільки може надаватися без фінансування, що в принципі неможливо, коли мова йде про кредит. Основними конкурентними перевагами факторингу для покупців є можливість проведення розрахунків з постачальниками з відстрочкою платежу після реалізації товару (робіт, послуг) кінцевому споживачеві.*

**Ключові слова:** факторинг, оферта, фактор, банк, факторингова компанія, договір факторингу, дебітори.

**Постановка проблеми.** Розвиток факторингу в Україні відбувається завдяки активній участі банківських установ, які є лідерами вітчизняного ринку факторингових послуг і мають значні конкурентні переваги порівняно з небанківськими спеціалізованими компаніями у галузі факторингу.

На сучасному етапі банки є не лише оферентами (оферта (від лат. *offero* — пропоную) — пропозиція певній стороні укласти угоду з урахуванням викладених умов) факторингових послуг. Крім того, банки фінансують факторингові

операції інших учасників ринку, беруть активну участь у створенні дочірніх факторингових компаній і є споживачами факторингових послуг. Для банків більш доцільно зосередити увагу на факторинговому обслуговуванні тих клієнтів, з якими вони мають давні ділові стосунки. Це дозволить не наражати себе на додаткові ризики, надаючи факторингові послуги великій кількості малих дебіторів.

Часто в публікаціях факторинг ототожнюється з кредитом. Головна відмінність факторингу полягає в тому, що у разі підписання угоди факторингу без фінансування виробнику (постачальнику продукції на ринок) не потрібно сплачувати відсоток за позикові кошти, що неможливо при кредитуванні. Проте факторингові та кредитні операції мають багато спільного.

На відміну від кредитування, факторингові послуги є більш вигідним варіантом для суб'єктів господарювання. Насамперед факторингова послуга вигідна для виробника, який намагається якнайшвидше отримати оплату за відвантажену продукцію, адже отримані кошти можна використовувати для подальшого розвитку бізнесу.

Суть факторингу полягає в купівлі банком або спеціалізованою факторинговою компанією (фактором) грошових вимог постачальника до покупця й отриманні постачальником негайної оплати, а також переуступки боргових прав підприємства іншому суб'єкту, який гарантує платіж, звільняє постачальника від необхідності брати додаткові кредити в банку і здійснювати їх інкасацію за певну винагороду.

**Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій.** Суттєвий внесок у розробку теоретичних і методологічних засад діяльності факторингових компаній внесли такі науковці, як: Т. Андрейків, Н. Внукова, О. Вовчак, С. Науменкова, С. Міщенко, О. Пальчук, Г. Шпаргало, Ю. Дмитрієв [4, с. 20], Н. Кожель [5, с. 212], І.В. Фурман [6] та інші.

Так, О. Пальчук розглядає особливості здійснення факторингу на ринку фінансових послуг України [1]. С. Науменкова та С. Міщенко визначили організаційні засади надання класичних факторингових послуг відповідно до міжнародних стандартів [2, с. 132—152]. Н. Внукова, Н. Опешко та С. Колодізева дослідили напрями удосконалення практики надання факторингових послуг банками за логістичним підходом [3]. При цьому практично залишилися поза увагою вітчизняних вчених і потребують окремого дослідження особливості діяльності банків не лише як надавачів (оферентів), але і як споживачів факторингових послуг у сучасних умовах в Україні.

Серед зарубіжних науковців найбільш цікавими є праці Б. Гапа, У.Томаса, М. Формана, Р. Кембелла, Дж. Гілберта, Ф. Селінджера, П. Роуза, Ж. Перара та інших.

**Постановка завдання:**

- визначити особливості здійснення факторингових операцій в Україні;
- проаналізувати досвід зарубіжних факторингових компаній;
- визначити відмінності між факторинговими операціями та кредитуванням.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Факторинг (походить від англійського слова *factor* — маклер, посередник, агент) — це банківська операція чи комплекс послуг, наданих клієнту спеціалізованою компанією

(фактором) в обмін на передачу дебіторської заборгованості (обов'язковим є перехід права власності на дебіторську заборгованість).

Однак між наданням факторингових послуг і банківським кредитуванням є суттєві відмінності, головні з яких полягають у тому, що факторингове фінансування:

- надається на строк фактичної відстрочки платежу, а кредит — на визначений термін при підписанні договору факторингу з фінансуванням (якщо факторинг без фінансування, то кошти надходять на рахунок продавця товару в момент настання терміну виплати за договором, тоді факторинг можна розглядати як інструмент страхування угоди);

- виплачується у день поставки товару, а кредит — в обумовлений кредитним договором день;

- забезпеченням факторингової угоди виступають рахунки, тоді як кредит, зазвичай, надається під заставу майна;

- погашається коштами, що виплачуються дебіторами клієнту, а кредит повертається банку позичальником;

- може бути збільшене паралельно зі збільшенням обсягів продажу клієнта, тоді як кредит видається на заздалегідь обумовлену суму;

- погашається в день фактичної оплати дебітором отриманого товару;

- виплачується автоматично при пред'явленні накладної та рахунка-фактури, а для отримання кредиту потрібно оформити чимало документів;

- супроводжується управлінням дебіторською заборгованістю клієнта (здійснення аудиту покупців, управління дебіторською заборгованістю), тоді як при кредитуванні банк додаткові послуги клієнту не надає.

До фінансової послуги факторингу належить сукупність таких операцій з фінансовими активами:

- 1) фінансування клієнтів — суб'єктів господарювання, що уклали договір, з якого випливає право грошової вимоги;

- 2) набуття відступленого права грошової вимоги, в тому числі права вимоги, яке виникне 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, в тому числі шляхом дисконтування суми боргу, розподілу відсотків, винагороди, якщо інший спосіб оплати не передбачено договором, на якому базується відступлення.

Основними функціями факторингу є:

- 1) фінансування поставок товарів (послуг);

- 2) управління дебіторською заборгованістю;

- 3) покриття фінансових ризиків;

- 4) оцінювання платоспроможності покупця.

Аналіз підходів до класифікації факторингу дає змогу запропонувати такі класифікаційні ознаки:

- 1) за місцем проведення (резидентністю): внутрішній, коли постачальник, клієнт і фактор є резидентами; міжнародний, коли один із учасників операції нерезидент. Міжнародний факторинг, у свою чергу, поділяють на класичний (опосередкований) і прямий (експортний або імпортний);

2) за участю боржника в угоді: відкритий, якщо боржника повідомлено про участь в угоді факторингової компанії, що здійснюється шляхом відповідного запису на рахунку-фактурі, який підтверджує, що правоспадкоємцем боргу, що виникає, є факторингова компанія, з якою укладено договір, і що платіж має здійснюватися на її користь; закритий (конфіденційний);

3) за періодичністю обслуговування: регулярний і одноразовий;

4) за способом розрахунків із постачальниками (залежно від зворотності вимоги): з правом регресу, тобто з правом зворотної вимоги до постачальника відшкодувати сплачену суму; без права регресу;

5) за способом кредитування постачальника: у формі попередньої оплати та з оплатою вимог на певну дату;

6) за способом обліку рахунків-фактур факторингових операцій: з відкритим обліком рахунків-фактур, коли платники переказують фактору всі платежі, призначені постачальнику; агентського типу, коли дисконтуються продажі окремим покупцям, а кредит забезпечується факторинговою компанією з відкриттям спеціальних рахунків для конкретних операцій;

7) за видом обслуговування операцій: простий; вексельний, коли розрахунок з постачальником проводиться векселем, а факторингова компанія здійснює облік цих векселів;

8) за ступенем фінансування: без фінансування, коли клієнт, після відвантаження продукції, пред'являє рахунки своєму покупцеві через фактора, завдання якого — одержати платіж на користь клієнта у строки, визначені договором (як правило, 30—120 днів); з фінансуванням, коли факторингова компанія купує у клієнта рахунки-фактури на умовах негайної оплати 80—90 % вартості відвантаження, тобто дисконтує рахунки-фактури і таким чином авансує обіговий капітал свого клієнта;

9) за об'єктом вимоги: з платіжними вимогами за товари і з платіжними вимогами кредиторів до позичальників;

10) залежно від вимог постачальника до факторингової компанії: відкритий факторинг без права регресу (без права зворотної вимоги про стягнення суми наданого кредиту з постачальника в разі несплати рахунка покупцем).

Сучасний факторинг — це не тільки інструмент управління дебіторською заборгованістю, це інструмент фінансування малого та середнього бізнесу. У ці моменти малому бізнесу, індивідуальним підприємцям стає практично неможливо вдатися до класичних кредитних джерел фінансування.

Факторинг дебіторської заборгованості — це популярна альтернатива традиційним джерелам фінансування, яка надає можливість підприємствам швидко і зручно отримати необхідне їм фінансування під відступлення грошової вимоги і закрити касові розриви, які виникають у результаті надання комерційного кредиту покупцям. Фінансовий факторинг — це комплекс послуг, спрямованих на активне зростання підприємства. Крім отримання фінансування під відступлення грошової вимоги, ключовою особливістю факторингу є адміністративне управління дебіторською заборгованістю компанії (АУДЗ). Процес управління дебіторською заборгованістю включає в себе комплекс заходів, спрямованих на підвищення її якості та ймовірності надходження оплати у визначений термін. Послуги факторингу дозволяють за короткий термін в

декілька разів збільшити обсяг продажів і надають можливість компанії розвиватися більш ефективно, ніж при кредитуванні та мікрофінансуванні. Факторинг — це унікальний комплекс рішень, який дає змогу максимально підвищити ефективність ведення бізнесу й отримати додаткові переваги від обслуговування дебіторської заборгованості банком.

Поняття і предмет договору факторингу чітко визначені в Цивільному та Господарському кодексі України [7, 8].

Згідно з частиною 1 статті 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 (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника).

Господарський кодекс України трактує факторинг так: «...Банк має право укласти договір факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги), за яким він передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони за плату, а друга сторона відступає або зобов'язується відступити банку своє право грошової вимоги до третьої особи» [8].

У Законі України № 2121-III від 07.12.2000 «Про банки і банківську діяльність» [9] пропонується таке визначення факторингу: факторинг — це придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, з прийняттям на себе ризику виконання таких вимог ті прийом платежів.

В Україні при здійсненні банківських операцій використовують термін «факторинг», що не завжди відповідає сутності та завдання факторингу. Якщо банк змушує клієнта і дебіторів перейти на свої рахунки, то це не має жодного стосунку до факторингу. Нажаль в Україні не розроблений достатньою мірою інструмент факторингу через неоднозначність тлумачення самої сутності факторингу та відсутність єдиної законодавчої бази з регулювання факторингових операцій, що здійснюються українськими банками й факторинговими компаніями.

Факторинг дозволяє постачальнику мінімізувати ризики, пов'язані з відстрочкою оплати придбання товару або послуги, зменшує необхідність у відволіканні значних адміністративних ресурсів для отримання оплати від покупця за поставлені товар або послугу і надає можливість постачальнику отримати кошти за свою дебіторську заборгованість. Варто зауважити, що переважна більшість вітчизняних підприємств виявилася нездатною ефективно управляти дебіторською заборгованістю.

Головні завданнями здійснення факторингових операцій такі: забезпечення постачальника своєчасною оплатою відвантажених товарів, підвищення ефективності розрахунків між клієнтами, ліквідація виникнення дебіторської заборгованості у позичальника і стабільного розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

Поняття факторингу або факторингових послуг включає в себе: беззаставне фінансування поставок товарів; захист ризиків; облік стану дебіторської заборгованості; контроль своєчасності оплати і роботу з дебіторами; інкасацію рахунків.

Здійсненню факторингової угоди передуює серйозна аналітична робота. Отримавши заявку від підприємства, факторингова компанія або банк (фактор) вивчає протягом 1—2 тижнів економічний і фінансовий стан потенційного клієнта, характер його ділових зв'язків. Якщо підприємство стало клієнтом факторингової компанії, то клієнт надає факторинговій компанії всі рахунки-фактури, виставлені на покупців. По кожному документу клієнт повинен дістати згоду на оплату (за аналогією з акцептом платіжних вимог).

Для покращення діяльності факторингових компаній необхідно посилити увагу на подвійному контролі за виконанням плану по дебіторській заборгованості.

Послідовність етапів здійснення контролю може бути описана таким чином:

1. Складається план дебіторської заборгованості з розподілом за статтями і за термінами виконання.
2. Планові показники дебіторської заборгованості порівнюються з фактичними показниками дебіторської заборгованості.
3. Аналізуються причини відхилень від плану.
4. Приймаються рішення з тих чи інших відхилень.
5. Вживаються заходи щодо ліквідації відхилень.

Такий тип управління дебіторською заборгованістю реалізується в рамках управлінської технології контролінгу і включає в себе не тільки планування, а й контроль за виконанням плану та ліквідацією відхилень. Плата за факторингові послуги складається з плати за управління дебіторською заборгованістю, плати за кредитні операції та комісійної винагороди за обслуговування.

Перевага факторингу для клієнта полягає в зменшенні кредитного платіжного ризику, своєчасній інкасації дебіторської заборгованості, прискоренні оборотності оборотного капіталу, можливості планувати платіжний оборот та покращенні кредитоспроможності підприємства.

У багатьох країнах на фінансовому ринку основну роль сьогодні відіграє невелика кількість факторингових компаній, які охоплюють практично весь ринок і часто пов'язані з великими комерційними банками

Компанія «Простобанк Консалтинг» — перша в Україні компанія, яка проводить професійні маркетингові дослідження ринку банківських послуг, публікуючи їхні результати на власних Інтернет-порталах з метою підвищення рівня доступності та прозорості фінансових продуктів для українців. Об'єкти досліджень компанії: продукти та послуги для фізичних і юридичних осіб, банків України [10].

У банках, які виконують роль факторів (ОТП Банк, Укресімбанк, Райффайзен Банк Аваль, UniCredit Bank, банк «Хрещатик») мінімальна річна ставка коливається від 20 % до 30 %. Комісія за встановлення факторингового ліміту (% від суми ліміту) становить від 0,5 % до 1 %. У таких банках, як Укресімбанк та UniCredit Bank комісії немає.

Комісія за обслуговування в OTP Банк встановлена в розмірі від 0,1 % до 0,9 % (залежить від періоду відстрочки), в UniCredit Bank — 2—4 %. У таких банках, як Укресімбанк та банк «Хрещатик» комісія за обслуговування відсутня. Також відсутня комісія за управління дебіторським боргом в таких банках, як OTP Банк, Райффайзен Банк Аваль і банк «Хрещатик». В

Укрексімбанку ці показники визначаються індивідуально. В UniCredit Bank комісія за управління дебіторським боргом коливається від 1500 грн/міс., або 8 грн за кожну накладну. Максимальний період траншу (відстрочки платежу) коливається від 1 місяця (банк «Південний») до 4 місяців (ОТП Банк).

Серед проблем розвитку ринку факторингу в Україні слід виділити:

- домінування банків, для яких факторинг займає лише частину портфеля серед інших послуг, тоді як для спеціалізованої факторингової компанії цей вид операцій є профільним;

- використання банком під час оцінювання потенційного клієнта факторингу схеми, ідентичної кредитуванню;

- здійснення банками факторингу лише як фінансування без додаткових послуг, що суперечить світовій практиці та сутності факторингу;

- якість послуг факторингу в Україні не контролюється, у законодавстві не закріплено вимоги щодо стандартів якості факторингових послуг фінансових установ.

Основні конкурентні переваги факторингу для постачальників такі: можливість збільшення кількості потенційних покупців за рахунок побудови ефективної системи продажів у кредит; можливість збільшення обсягів поставок за рахунок збільшення кількості покупців; зміцнення ринкової позиції; відсутність застави; можливість користування товарним кредитом, а тому відсутність необхідності в кредиті банку; можливість збільшення обсягів закупівель з відстрочкою платежу.

Основними перевагами факторингу для банку (фактора) є:

1. Посилення ділових відносин з клієнтами через пропозицію додаткової конкурентоспроможної послуги.

2. Додаткова можливість збільшення клієнтської бази за рахунок залучення на обслуговування платоспроможних покупців (дебіторів) постачальника.

3. Можливість для банку отримати додаткові джерела доходів.

4. Зменшення обсягів резервування за факторингом порівняно з кредитними операціями.

## **Висновки**

Перешкодою для поширення факторингу в нашій країні є насамперед нерегульованість законодавчої та нормативної бази. В Україні відсутній єдиний законодавчий акт, який би регулював факторингову діяльність.

Негативну роль відіграє й необізнаність менеджерів, економістів та керівників з факторингом як економічним інструментом. Саме сучасна підготовка спеціалістів і фахівців українських підприємств повинна розкрити ефективні методи управління підприємством, які є загальноприйнятими в міжнародній практиці. Крім того, серед причин недостатньої розвиненості факторингових послуг досить часто зазначають відсутність економічного аналізу розрахунку, дієвого контролю за якістю обслуговування та практичного досвіду ведення факторингових операцій.

## **Література**

1. Пальчук О.І. Факторинг на ринку фінансових послуг: монографія / О.І. Пальчук. — К.: [б. в.], 2011. — 163 с.

2. *Науменкова С.В.* Ринок фінансових послуг: навчальний посібник / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. — К.: Знання, 2010. — 532 с.

3. *Внукова Н.М.* Удосконалення організації факторингу в банку за логістичним підходом / Н.М. Внукова, Н.С. Опешко, С.О. Колодізева // *Фінанси України*. — 2012. — № 5. — С. 68—77.

4. *Дмитрієва Ю.В.* Факторингові операції в Україні: проблеми і перспективи / Ю.В. Дмитрієва // *Управління розвитком*. — 2011. — № 3 (100). — С. 20—22.

5. *Кожель Н.А.* Ринок факторингових операцій, реалії та перспективи розвитку / Н.А. Кожель // *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. — 2011. — № 2 (11). — С. 212—215.

6. *Фурман І.В.* Процес формування ринку факторингових послуг в Україні: проблематика та шляхи розширення // *Економічні науки*. — Луцьк, 2013. — С. 347—352.

7. *Цивільний Кодекс України*, затверджений Верховною Радою України від 16.01.2003 № 435-IV. — Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

8. *Господарський кодекс України* // ВР України від 16.01.2003 № 436-IV (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

9. *Про банки і банківську діяльність*: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III // <http://zakon.rada.gov.ua>.

10. *Компанія «Простобанк Консалтинг»* [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.prostobank.com/uk>.

## **РАЗВИТИЕ ФАКТОРИНГА В УКРАИНЕ**

**Л.В. Момот**

*Національний університет пищевих технологій*

*В статье исследованы вопросы факторинга и факторинговых услуг, определены проблемы формирования факторинга в Украине. Указано, что с точки зрения финансового обеспечения факторинг — это не кредит, поскольку может предоставляться без финансирования, что в принципе невозможно, когда речь идет о кредите. Основными конкурентными преимуществами факторинга для покупателей является возможность проведения расчетов с поставщиками с отсрочкой платежа после реализации товара (работ, услуг) конечному потребителю.*

**Ключевые слова:** *факторинг, оферта, фактор, банк, факторинговая компания, договор факторинга, дебиторы.*