

УДК 336.7

Людмила Момот

Ludmyla Momot

**ФАКТОРИНГ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ****FACTORING AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE**

*Стаття присвячена вивченню сутності факторингу та його особливостей, що дає можливість мінімізувати ризики підприємства які пов'язані із погашенням дебіторської заборгованості. Досліджено, що послуги з факторингу в Україні надають переважно банки і спеціалізовані факторингові компанії. Проаналізовано, що в Україні недостатньою мірою розроблене поняття інструменту факторингу через неоднозначність розуміння самої сутності факторингу та відсутність єдиної законодавчої бази щодо регулювання факторингових операцій. Виявлено переваги та недоліки ведення факторингу для підприємств – дебіторів і банків.*

**Ключові слова:** факторинг, фактор, договір факторингу, дебітори, операція факторингу.

*Статья посвящена изучению сущности факторинга и его особенностей, что позволяет минимизировать риски предприятия, связанные с погашением дебиторской задолженности. Определено, что услуги по факторингу в Украине оказывают преимущественно банки и специализированные факторинговые компании. Проанализировано, что в Украине в недостаточной степени разработано понятие инструмента факторинга через неоднозначность понимания самой сущности факторинга и отсутствие единой законодательной базы, регулирующей факторинговые операции. Выявлены преимущества и недостатки ведения факторинга для предприятий – дебиторов и банков.*

**Ключевые слова:** факторинг, фактор, договор факторинга, дебиторы, операция факторинга.

*The article is devoted to the study of the nature of factoring and its features, which makes it possible to minimize enterprise risks associated with the repayment of receivables. It is investigated, that factoring services in Ukraine are primarily provided by banks and specialized factoring companies. It is analyzed that in Ukraine the concept of factoring tool is insufficiently developed through different interpretations of understanding of the very essence of factoring and non-unified legal framework for the regulation of factoring. Advantages and disadvantages of doing factoring for companies – debtors and banks are revealed.*

**Keywords:** factoring, factor, agreement of factoring, debtors, operation of factoring.

**Постановка проблеми.** В Україні термін «факторинг» не завжди вживається доречно. Якщо банк змушує клієнта і дебіторів перейти на свої рахунки, то це не має ніякого відношення до факторингу. А найбільш неправильним синонімом до факторингу є кредит.

Факторинг – це не кредит, оскільки може надаватися без фінансування, що в принципі неможливо, коли мова йде про кредит.

На відміну від кредитування, факторингові послуги є більш вигідним варіантом для суб'єктів господарювання. В першу чергу, факторингова послуга вигідна для виробника, що намагається якнайшвидше отримати оплату за відвантажену продукцію, отримані від чого кошти зможе використати для подальшого розвитку бізнесу.

Саме факторинг сприяє розвитку оптових компаній, що не встигають отримати прибутки від проданої продукції і не можуть закупити нову у виробника. Крім того, при факторингу виникає поділ відповідальності між фактором (тобто банком або фінансовою установою) та клієнтом. Клієнт не повинен сплачувати проценти за користування отриманими коштами та при закінченні терміну виймати кошти з обороту.

Особливо вигідна операція факторингу підприємствам, які працюють зі своїми покупцями на умовах відстрочення платежу (товарного кредиту).

**Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій.** Великий науковий внесок у дослідження науково-методологічних аспектів розвитку ринку факторингових послуг зробили такі українські науковці, як Ю. Дмитрієва [3], Н. Кожель [4], І. В. Фурман [7] і т. д.

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

**Постановка завдання.** Головними завданнями здійснення факторингових операцій виступають: забезпечення постачальника своєчасною оплатою за відвантажені товари, підвищення ефективності розрахунків між клієнтами, ліквідація виникнення дебіторської заборгованості у позичальника та стабільний розвиток малого і середнього бізнесу в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Факторинг походить від англійського слова «factor» – маклер, посередник, агент – це банківська операція або комплекс послуг, що надаються клієнту спеціалізованою компанією (фактором) в обмін на поступку дебіторської заборгованості (обов'язковим є перехід права власності на дебіторську заборгованість).

Поняття та предмет договору факторингу чітко визначені в Цивільному і Господарському Кодексах.

Згідно Цивільного Кодексу України [1] договір факторингу – це договір, згідно з яким 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 Господарського Кодексу [2] факторинг – це придбання банком права вимоги в грошовій формі з поставки товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги та прийом платежів.

Факторинг з'явився близько 100 років тому в США, а в середині ХХ століття – і в Європі.

Суть факторингу полягає у купівлі банком або спеціалізованою факторинговою компанією (фактором) грошових вимог постачальника до покупця і одержанні постачальником негайної оплати, а також перевідступленні боргових прав підприємства іншому суб'єктові, який гарантує платіж, звільняє постачальника від необхідності брати додаткові кредити в банку та їх інкасації за визначену винагороду.

Так, такі іноземні науковці, як М. Форман, Дж. Гілберт та Ф. Селінджер подають таке трактування факторингу: «Факторинг – це відкрита угода про повне обслуговування, яке включає фінансування, страхування кредитних ризиків, стягнення боргів та інші послуги без права регресу» [6].

У факторингу беруть участь три сторони: фактор (спеціалізована установа, спеціальний відділ комерційного банку); постачальник; покупець.

Факторинг дає змогу постачальникові мінімізувати ризики, пов'язані із відстроченням оплати придбання товару або послуги, зменшує необхідність у відволіканні значних адміністративних ресурсів для отримання оплати від покупця за поставлені товар або послугу та дає можливість постачальнику отримати кошти за свою дебіторську заборгованість.

Відносини між суб'єктами факторингу регулюються договором, який укладається у письмовій формі між фактором і постачальником. У ньому дається перелік істотних умов, до яких, зокрема, належать ті, що захищають інтереси сторін – взаємні зобов'язання і відповідальність сторін, розмір кредиту і плати за факторингове обслуговування, вид факторингу.

Факторингові операції можна класифікувати за багатьма ознаками. За сектором ринку, де здійснюються факторингові операції, розрізняють внутрішній та зовнішній (міжнародний) факторинг. Внутрішній факторинг передбачає, що постачальник, покупець і фактор перебувають під юрисдикцією однієї країни. При зовнішньому факторингу суб'єкти факторингової угоди перебувають під юрисдикцією різних країн.

Залежно від того, чи повідомляються дебітори клієнта про перевідступлення ним прав вимоги боргу, факторинг може бути конвенційним (відкритим) та конфіденційним (закритим).

При відкритому факторингу дебіторам клієнта повідомляється про укладення договору факторингу і пропонується здійснювати платежі безпосередньо фактору.

Закритий факторинг не передбачає повідомлення дебіторів, ніхто з них не знає про перевідступлення постачальником прав вимоги боргу, і тому кошти переказуються постачальнику, який розраховується з фактором самостійно.

Залежно від характеру взаємовідносин між фактором і постачальником, що складаються у разі відмови покупця від оплати боргових вимог, розрізняють факторинг з правом регресу та факторинг без права регресу.

У першому випадку постачальник несе ризики за борговими вимогами, які придбав у нього фактор. Мова йде про те, що факторинг з правом регресу дозволяє фактору повернути постачальникові неоплачені покупцем боргові вимоги і вимагати від нього повернення грошових коштів фактору.

Факторинг без права регресу означає, що фактор бере на себе ризик щодо одержання грошових коштів від покупців.

Особливо вигідна операція факторингу підприємствам, які працюють зі своїми покупцями на умовах відстрочення платежу (товарного кредиту).

Факторинг – це відступлення прав вимоги боргу банку або факторинговій установі (фактору) в обмін на комплекс фінансових послуг, а саме:

1. Підприємство поставляє товар покупцеві на умовах відстрочення платежу (від 4 до 90 днів), а право вимоги боргу з поставки відступає банку.

2. Банк-фактор виплачує постачальникові до 90 % вартості товару відразу після поставки, а решту (10 %) за вирахуванням комісії – після оплати товару покупцем. При цьому банк письмово повідомляє дебітора про те, що право вимоги боргу перейшло до нього.

3. Дебітор при настанні строку платежу сплачує банку суму заборгованості з поставки.

Нині факторинг завойовує щоразу стійкі тривалі позиції на вітчизняному грошовому ринку. Але далеко не всі українські підприємства використовують в управлінні вже існуючою дебіторською заборгованістю факторинг.

Це пов'язано, насамперед, із тим, що в Україні дуже поширена передоплата за товар і слабо розвинений комерційний кредит як високоризиковий.

До того ж, факторинг у сучасному варіанті тільки-но починає з'являтися на вітчизняному ринку і можливості цього фінансового інструменту поки недостатньо оцінено.

Здійсненню факторингової угоди передують серйозна аналітична робота. Отримавши заявку від підприємства, факторингова компанія або банк (фактор) вивчає впродовж 1-2 тижнів економічне і фінансове становище потенційного клієнта, характер його ділових зв'язків.

Якщо підприємство стало клієнтом факторингової компанії, то клієнт надає факторинговій компанії всі рахунки-фактури, виставлені на покупців. За кожним документом клієнт повинен дістати згоду на оплату (за аналогією з акцептом платіжних вимог).

Факторингова компанія вивчає всі рахунки-фактури, визначаючи платоспроможність покупців. Це триває від 24 годин до 2-3 днів. Факторингова компанія може оплатити рахунок у момент настання терміну платежу або достроково.

У вартість факторингових послуг включається плата за обслуговування (комісія) і плата за надані в кредит кошти.

Плата за обслуговування стягується за звільнення від необхідності вести облік, за страхування від появи сумнівних боргів і розраховується як певний відсоток від суми рахунків-фактур.

Розмір цієї плати може коливатися залежно від масштабів виробничої діяльності постачальника і надійності його контрактів, а також від експертної оцінки факторинговим відділом ступеня ризику неплатежу і складності стягнення коштів з покупців; у середньому на вітчизняному ринку комісія установилася на рівні 0,5-3 % від вартості рахунків-фактур.

Проте комерційні банки визначають розмір плати за домовленістю з конкретним клієнтом за кожним договором, тому ставка плати за обслуговування може виявитися і вищою (5 % і більше). Розмір плати за обслуговування може визначатися не тільки у відсотках від суми платіжних вимог, а й через встановлення фіксованої суми.

Ринок факторингових послуг є достатньо молодим в Україні та бере початок свого розвитку з 2001 року.

Вперше факторингові операції проводив АКБ «Укрсоцбанк», на діяльність якого ще впродовж декількох років припадала третина всіх операцій з факторингу [7].

Якщо оцінювати вітчизняний ринок факторингу загалом, то впродовж останніх років він динамічно розвивається, виникають нові факторингові компанії.

Основною аудиторією користування факторинговими послугами залишається середній та малий бізнес.

Лідерами на ринку факторингових послуг в Україні в 2012 та 2013 роках стали такі банки:

- «Укрексімбанк». Надає факторинг тільки з регресом і лише великим компаніям, що давно працюють. Умови обговорюються після розгляду документів.

- «Приват Банк». Надає факторинг терміном не більше ніж 30 днів або не більше ніж 1 рік за умови надання забезпечення.

- «Індекс-Банк». Умови обговорюються після розгляду документів [5].

Суть факторингової операції полягає в тому, що яка-небудь кредитно-фінансова чи спеціалізована факторингова компанія викупує у продавців неоплачені рахунки у комплекті з документами, які підтверджують виконання ними зобов'язань з поставки товарів. Предметами викупу є відфактуровані (подані до оплати) рахунки, а також ще не подані рахунки.

Викупна ціна становить до 90 % вартості поставлених товарів залежно від надійності покупців та чіткості виконання зобов'язань продавцем. Сума зобов'язань покупця з виплати відсотків за відтермінування платежу або кредит факторинговою компанією не відшкодовується, оскільки продавець отримує від неї суму платежу негайно.

Найчастіше факторинг передбачає викуп платежів, здійснення яких передбачено банківським переказом. Отримання негайного платежу за поставлені товари дозволяє покупцям прискорити обіг капіталу, що значною мірою компенсує знижки, які надаються факторинговим компаніям.

Більшість факторингових компаній пропонує три основні види надання послуг:

1. Послуги з бухгалтерського обліку, перевірки кредиту та інкасування боргів.
2. Страхування кредиту від безнадійних боргів.
3. Негайне надання готівкових коштів під рахунки-фактури до 75-85 % від номінальної вартості рахунків-фактур, у зв'язку зі страхуванням кредиту та з гарантуванням виплати залишку протягом узгодженого періоду часу.

Факторингові послуги є дуже важливими для підприємств, які здійснюють експортну торгівлю на умовах короткотермінового кредиту чи відкритого рахунку або мають проблеми з готівковим потоком.

Більш детально розглянемо кожні з перелічених послуг, які може надавати факторингова компанія:

1. Надання послуг з бухгалтерського обліку. За своєю суттю факторингова компанія виконує функції бухгалтерії підприємства-експортера. Факторингова компанія веде бухгалтерський облік, обробляє копії усіх рахунків-фактур, які відправляються іноземним клієнтам та відстежує усі боргові платежі.

2. Більшість факторингових компаній надають послугу як страхування кредиту. Страхування може бути запропоноване лише до певного ліміту для конкретного іноземного покупця. Як правило, страхування кредиту факторинговими компаніями в основному використовується у вітчизняній торгівлі.

3. Фінансування готівковими коштами. У випадку, коли факторингова компанія отримує рахунки-фактури від свого замовника, то така компанія негайно виплачує частку в розмірі від 75 до 85 % від вартості неоплачених рахунків-фактур готівкою.

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, дозволяє постачальнику отримати кошти за рахунок своєї дебіторської заборгованості та направити їх в оборот і подальший розвиток бізнесу, – підкреслюють експерти Укресімбанку.

На українському ринку факторингові послуги надають близько 34 банків і спеціалізованих компаній. Обсяг наданих зазначених послуг на вітчизняному ринку постійно збільшується.

Аналітики банківського ринку оцінюють обсяг ринку факторингу в 2012 році в 12-14 млрд. грн. Хоча на факторинг в імпортно-експортних операціях і припадає сьогодні невелика частка загального ринку – до 100 млн. грн., але його обсяги поступово зростають.

Обсяг заборгованості позичальників за класичним факторинговим фінансуванням (без урахування перепоступки проблемних боргів) у 2012 р. знаходився у межах 0,6-1,3 млрд. грн.

Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (ЄБРР) є найбільшим фінансовим інвестором в Україні: банк взяв зобов'язання щодо фінансування понад 8,5 млрд. євро в рамках 336 проектів. У 2012 році обсяг вкладень ЄБРР в Україну становив 934 млн. євро [8].

**Висновки.** Основними конкурентними перевагами факторингу для постачальників є:

- можливість збільшення кількості потенційних покупців;
- можливість збільшення обсягів поставок;
- зміцнення ринкової позиції;
- відсутність застави.

Основні конкурентні переваги факторингу для покупців:

- можливість проведення розрахунків із постачальниками з відстрочкою платежу після реалізації товару кінцевому споживачу;
- можливість користування товарним кредитом, а тому відсутність необхідності в кредиті банку.

Основними перевагами факторингу для банку (фактора) є:

- посилення ділових відносин із клієнтами через пропозицію додаткової конкурентоспроможної послуги;

- додаткова можливість збільшення клієнтської бази за допомогою залучення на обслуговування платоспроможних покупців (дебіторів) постачальника;

- зменшення обсягів резервування за факторингом порівняно з кредитними операціями.

Недоліки факторингу:

1. Факторинг – досить дорога послуга порівняно з тим же кредитом.

2. Наявність суперечностей в нормативних актах з питання оподаткування факторингових операцій в Україні.

3. Відсутність чітких методичних рекомендацій з відображення операції факторингу в бухгалтерському обліку.

### Список використаної літератури

1. Цивільний Кодекс України, затверджений Верховною Радою України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 40-44, ст. 356. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Господарський Кодекс України, затверджений Верховною Радою України від 16.01.2003 № 325-IV [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 40-44, ст. 350. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Дмитрієва Ю. В. Факторингові операції в Україні: проблеми та перспективи / Ю. В. Дмитрієва // Управління розвитком. – 2011. – № 3 (100). – С. 20–22.
4. Кожель Н. О. Ринок факторингових операцій, реалії і перспективи розвитку / Н. О. Кожель // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 2 (11) – С. 212–215.
5. Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
6. Говорушко Т. А. Факторинг як форма рефінансування дебіторської заборгованості / Т. А. Говорушко, І. П. Ситник, К. М. Степаненко // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 4. – С. 35–40.
7. Фурман І. В. Процес формування ринку факторингових послуг в Україні: проблематика та шляхи розширення / І. В. Фурман // Економічні науки. – 2013. – Вип. 10 (4). – С. 348–354. – (Серія: Облік і фінанси).
8. Інформаційно-аналітичний бюлетень Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.info-kmu.com.ua> – 20.08.2013

### References

1. Civil Code of Ukraine (2003), ratified by Verkhovna Rada of Ukraine from 16.01.2003 No 435-IV. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR)*, (40-44), art. 356. [Internet]. Available from: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Economic Code of Ukraine (2003), ratified by Verkhovna Rada of Ukraine from 16.01.2003 No 325-IV. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR)*, (40-44), art. 350. [Internet]. Available from: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Dmitrieva, Yu. V. (2011) Factoring operations in Ukraine: problems and prospects. *Upravlinnya rozvytkom*, 3 (100), pp. 20–22.
4. Kozhel', N. O. (2011) Factoring operations market, realities and prospects of the development. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsional'noho banku Ukrainy*, 2 (11), pp. 212–215.
5. Official site of NBU. Available from: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
6. Govorushko, T. A., Sytnyk, I. P. and Stepanenko, K. M. (2012) Factoring as a form of refinancing of debts receivable. *Oblik i finansy APK*, (4), pp. 35–40.
7. Furman, I. V. (2013) The process of formation of factoring services market in Ukraine: problems and ways of increasing. *Ekonomichni nauky. Seriya: Oblik i finansy*, 10 (4), pp. 348–354.
8. Information-analytic bulletin of the Cabinet council of Ukraine. [Internet]. Available from: <http://www.info-kmu.com.ua> [20.08.2013]

Стаття надійшла до редакції 10.04.2014.

### Відомості про автора

Л. Момот, Київський національний університет харчових технологій.