

інспектування банків “Система оцінки ризиків”, затв. Постановою Правління НБУ від 15.03.2004 р. №104. – <http://zakon.rada.gov.ua/>. 4. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – М.: Альпина паблишер, 2003. – 786 с. 5. Управління банківськими ризиками: навч. посібник / За ред. Л.О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с. 6. Беляков А.В. Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования (2-е изд). Управленческая методическая разработка. – “БДЦ-пресс”, 2004. 7. Міщенко С.В. Удосконалення управління економічним капіталом банку з урахуванням ризику ліквідності // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2008. – №3 (грудень). – С. – 90–93. 8. Міщенко С.В. Методологічні проблеми управління економічним капіталом банку // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 2 (43). – С. 135–142. 9. Ткачук Н. Специфіка визначення величини власного капіталу комерційного банку // Вісник Танг. – 2005. – №4. 10. Деклерк Д., Шибаяв В. Расчет экономического капитала как показатель зрелости системы управления рисками. – [http://www.ndc.ru/common/img/uploaded/files/depo/59/21\\_24\\_ndc\\_deloitte\\_3.pdf](http://www.ndc.ru/common/img/uploaded/files/depo/59/21_24_ndc_deloitte_3.pdf). 11. Симановский А.Ю. Достаточность банковского капитала: новые подходы и перспективы их реализации // Деньги и кредит. – 2000. – №6. – С. 20–26. 12. Компания KPMG: Экономический капитал. – [http://www.kpmg.ru/russian/supl/publications/ras/6.71\\_r.pdf](http://www.kpmg.ru/russian/supl/publications/ras/6.71_r.pdf). 13. Шамонина М. Экономический капитал – на пути к продвинутой системе управления рисками: Презентационные материалы компании Deloitte. 30 мая 2008 года. – <http://www.rrms.ru/files/upload/SHAMONINA.ppt>.

УДК 339.178.3.009.6

О.І. Пальчук

Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України,  
м. Київ

## ФАКТОРИНГ ЯК СПЕЦИФІЧНА ФІНАНСОВА ПОСЛУГА

© Пальчук О.І., 2010

Розглянуто різні підходи до визначення поняття “факторинг”, обґрунтовано, що факторингові послуги, як і визначення “факторинг”, значно відрізняються залежно від країни. Наведено нормативні документи, що регламентують факторингову діяльність в нашій країні, та досліджено їхні недоліки. Проаналізовано специфіку факторингових операцій, переваги від його використання для постачальника та дебітора. Визначено відмінності між факторингом та іншими кредитними продуктами: кредитом та овердрафтом, які надаються фінансовими установами і з якими зазвичай порівнюють факторинг.

The theoretical aspects of the notions of factoring are analyzed. It is proved that the notion of factoring as well as the service itself differs from one country to another. The regulatory documents which specify factoring activity in Ukraine are shown and their disadvantages are analysed. The author provides a detailed analysis of factoring specificity as a financial service and its benefits for supplier and customer. The differences between factoring and other credit products: credit and overdraft proposed by financial institutions are also examined.

**Постановка проблеми.** Останнім часом факторинг в нашій країні набуває усе більшої популярності. Адже зі зростанням економіки та ділової активності підприємств зростає і їх потреба в оборотних коштах, необхідних для фінансування поточної діяльності, що потребує залучення

додаткового капіталу. До того ж для багатьох компаній банківське кредитування є недоступним через високі вимоги банків до фінансового стану позичальника та необхідності надання застави. За цих умов для підприємств малого та середнього бізнесу оптимальним рішенням може стати факторинг.

Впродовж останніх років в Україні спостерігається значне зростання як обсягів факторингових операцій та кількості факторингових компаній, так і популярності цього виду послуг серед підприємців.

Незважаючи на це, проблема дослідження використання факторингових операцій у нашій країні належить до найменш розроблених. Тому метою роботи є дослідження поняття факторингу та його специфіки як фінансової послуги.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед небагатьох українських учених, що займалися дослідженням підходів до визначення терміна “факторинг”, історії його виникнення та економічної сутності, потрібно виділити Ю. Попова, В. Смачило, О. Остафіля, Є. Склепового [1–4]. Варто також відзначити таких іноземних учених, які досліджували питання факторингу: Б. Гап, У. Томас, М. Форман, Дж. Гілберт, Ф. Селінджер, М. Бікерс, Ф. Салінберг, А. Івасенко, Є. Голікова та ін. [5–12].

**Постановка цілей.** Метою роботи є:

- розгляд власне поняття “факторинг”;
- визначення основних документів, що регулюють факторингову діяльність в Україні;
- окреслення переваг використання факторингу для продавця і для дебітора;
- порівняння факторингу з іншими кредитними продуктами та виявлення його переваг для швидкозростаючих підприємств, що відчувають недостатність в оборотних коштах.

**Виклад основного матеріалу.** Формулювання загального визначення факторингу є доволі непростою справою, оскільки форми факторингу можуть істотно відрізнятися у різних країнах, і, крім того, залежати від типу факторингових компаній. Важко порівняти факторинг у Швейцарії з факторингом в Німеччині та Франції. Факторингові послуги підприємств в Ліхтенштейні зовсім інші, ніж послуги, що пропонують факторингові компанії Швейцарії. На практиці поняття факторингу охоплює доволі багато видів діяльності і далеко не завжди використовується відповідно до ситуації. Воно включає як респектабельні операції, так і ті, що виглядають доволі сумнівними та потрапляють в категорію “вибивання боргу” [13].

Аналіз практики різних країн свідчить про те, що поняття факторингу є доволі широким. Власне кажучи, під договором факторингу можуть розумітися абсолютно різні з правової точки зору договори.

Так, наприклад, англійські економісти М. Форман, Дж. Гілберт та Ф. Селінджер визначають “справжній” факторинг як відкриту угоду про повне обслуговування, яке включає фінансування, страхування кредитних ризиків, стягнення боргів та інші послуги без права регресу. Інші види факторингу, на їхню думку, є лише його викривленнями та насправді не можуть вважатися факторингом.

У той самий час інший англійський економіст – М. Байкерс – визначає факторинг як довготривалу угоду між факторинговою компанією та постачальником, який продає свої товари на умовах товарного кредиту, в якій фактор зобов’язується купувати рахунки до отримання і додатково залежно від угоди надавати такі послуги, як ведення книги дебіторів та адміністрування дебіторської заборгованості, інкасація боргів, захист від втрат за наявності поганих боргів, що можуть виникнути під час банкрутства покупців.

Словник сучасної економіки Макміллана визначає факторинг як метод для того, щоб позбутися торговельних боргів шляхом продажу цих боргів фінансовому інституту [14].

Згідно з підручником І. Балабанова факторинг – це різновид торговельно-комісійної операції, пов’язаної з кредитуванням оборотних коштів. Факторинг – це інкасування дебіторської заборго-

ваності покупця та специфічний різновид короткотермінового кредитування та посередницької діяльності [15].

Т. Басюк дає таке визначення факторингу – “...система фінансування, за умовами якої підприємство – постачальник продукції перевідступає короткотривалі вимоги за торговельними операціями банківській установі (факторинговій компанії)” [16].

О. Остафіль вважає, що суть факторингу – це перевідступлення боргових прав підприємства іншому суб’єктові, який гарантує платіж, звільняє постачальника від необхідності брати додаткові кредити в банку [3].

Розглянувши різні підходи до визначення поняття “факторинг”, можемо зробити висновок, що немає чіткого визначення цієї фінансової послуги. Розробка універсального визначення, на думку автора, є неможливою, адже факторинг включає багато супровідних фінансових послуг, які можуть змінюватись залежно до вимог ринку та змін законодавства.

У нашій країні проведення факторингових операцій регламентується такими нормативними документами:

1. Цивільним кодексом 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)” [17].

2. Законом України “Про банки і банківську діяльність”: “Придбання права вимоги на виконання зобов’язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів (факторинг)” [18].

3. Законом України “Про податок на додану вартість”: “Факторинг – операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору” [19].

4. Господарським кодексом України: “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” [20].

Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” [21] факторинг зараховує до фінансової послуги, тому державне регулювання факторингових компаній здійснюється Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України.

Також Україна приєдналася до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг, згідно з якою операція визнається факторинговою у тому разі, якщо вона відповідає як мінімум двом з чотирьох ознак:

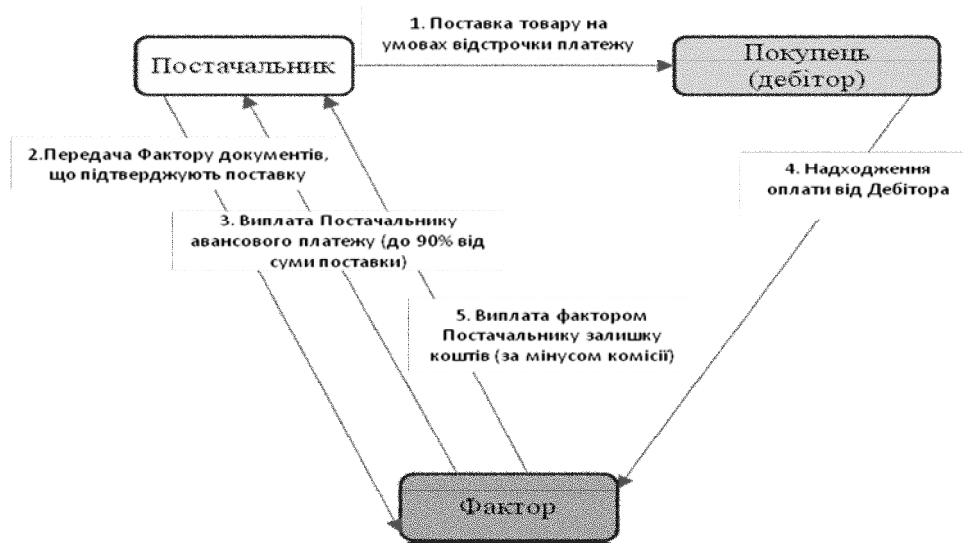
- наявність кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог;
- ведення бухгалтерського обліку постачальника;
- інкасація його заборгованості;
- страхування постачальника від кредитного ризику.

Вищезазначені законодавчі визначення є неузгодженими між собою та суперечливими, тому автор вважає за доцільне надати якнайповніше на його думку, визначення факторингу, який сьогодні існує в нашій країні:

Факторинг – процес перевідступлення банку або фінансовій компанії неоплачених боргових зобов’язань, які виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту та супроводжуються елементами юридичного, страхового, інформаційного та бухгалтерського обслуговування постачальника.

Фінансування поставок товару за факторинговою схемою передбачає, що після отримання документів, що підтверджують поставку товарів або вартість наданих послуг (накладні, рахунки фактури, довіреності) фактор (в нашій країні – банк або небанківська фінансова установа) виплачує своєму клієнтові від 60 до 90 % від суми платежу. Решту суми банк або фінансова компанія тимчасово утримує у зв’язку з прийняттям на себе ризику непогашення боргу. Боржник (дебітор)

одержує письмове повідомлення про відступлення права грошової вимоги та банківські реквізити для проведення оплати. Коли покупець сплачує 100 % вартості за поставлений йому товар або надану послугу, отримана сума перераховується на погашення заборгованості. Фактор перераховує постачальнику різницю між сумою виконаної вимоги та перерахованим фінансуванням за мінусом комісії (рисунок).



*Схема проведення факторингових операцій*

Доволі часто факторинг порівнюють з кредитом, хоча факторинг і банківський кредит мають різну природу та забезпечують різні потреби постачальників. Кредит характеризується строковістю і видається на конкретний, обумовлений в угоді, термін. Крім того, процедура отримання кредиту орієнтована на успіхи компанії в минулому, факторингове фінансування, навпаки, орієнтується на майбутні досягнення компанії і не потребує, на відміну від кредиту, застави. Фінансовий механізм факторингу надає постачальникам принципово нові можливості розвитку, адже на відміну від банківського кредитування та залучення власних коштів, він не обмежений певними сумами. Крім того, процедура оформлення кредиту є доволі довгою, що часто неприйнятно за короткотермінового фінансування з відтермінуванням платежу. Детальніше відмінності між факторингом та кредитними продуктами показано у таблиці.

Перевагами факторингу для постачальника є:

- отримання додаткового фінансування;
- збільшення товарообігу та додатковий прибуток від збільшення обсягу продажу;
- спрощення планування грошового обігу;
- отримання конкурентних переваг на ринку, захист від втрати клієнтів унаслідок неможливості підтримання достатнього рівня асортименту у разі недостатності оборотних коштів та надання конкурентних термінів відтермінування платежу;
- захист від втрат у разі неоплати / несвоєчасної оплати боргу дебіторами;
- економія на витратах на банківське кредитування (витрати на оформлення кредиту та застави, проценти, витрати на мобілізацію коштів на погашення заборгованості за кредитом);
- захист від валютних ризиків;
- захист від втрат, пов'язаних з відсутністю або недостатністю неупередженого контролю за продажами та платежами.

Покупець отримує такі плюси:

- вигідніші умови оплати, які не потребують відволікання грошових коштів у разі передоплати;
- збільшення купівельної спроможності.

### Порівняння факторингу з кредитними продуктами

Факторинг	Кредит	Овердрафт
Погашення відбувається з грошей дебіторів	Повертається клієнтом	
Надається на термін відтермінування платежу (до 90 днів)	Надається на фіксований термін (обумовлений в угоді)	Надається на жорстко встановлений термін (як правило, не перевищує 30 днів)
Видається в день поставки товару	Виплачується в термін, вказаний у кредитному договорі	Термін дії договору за поновлювальною кредитною лінією не перевищує 3–6 міс.
Не вимагається перехід до Банку на розрахунково-касове обслуговування	Вимагається перехід до Банку на розрахунково-касове обслуговування	
Застава не потрібна	Здебільшого надається під заставу	Необхідність підтримання певного обороту коштів по розрахунковому рахунку
Розмір фінансування може збільшуватися залежно від обсягу продажу	Надається на обумовлену в договорі суму	Встановлюється залежно від річного обороту клієнта по розрахунковому рахунку
Оплачується в день оплати дебітором товару	Виплачується в термін, вказаний в кредитному договорі	Усі надходження автоматично списуються на погашення овердрафту та відсотків
Супроводжується додатковими послугами (інформаційне забезпечення, покриття ризиків, управління дебіторською заборгованістю тощо)	Під час кредитування, крім надання коштів та РКО, інші послуги не надаються	Під час отримання овердрафту, крім надання коштів та РКО, інші послуги не надаються
Факторингове фінансування виплачується за надання рахунка-фактури	Необхідність оформлення великої кількості документів	
Факторингове фінансування може бути використане для збільшення обсягів закупівель	Кредит надається для покриття касових розривів або на визначені цілі	Овердрафт надається за відсутності або недостатньої кількості грошей на розрахунковому рахунку

**Висновки.** Отже, зазначимо, що факторинг для багатьох підприємств є ефективним інструментом для зростання. Використовуючи факторингові схеми, підприємства не тільки не відволікають кошти у дебіторську заборгованість, 80–90 % якої припадає на розрахунки з покупцями [16], а можуть спрямувати їх на збільшення обсягу продажу та асортименту товарів. Особливо актуальний та необхідний факторинг для підприємств, що динамічно зростають та відчувають брак оборотних коштів. Постачальники ж завдяки факторингу отримують можливість планувати свої фінансові потоки, незалежно від платіжної дисципліни покупців.

Варто зазначити, що за факторинговими схемами у світі працюють передусім підприємства легкої промисловості: харчової, друкарської, фармацевтичної, сільськогосподарської тощо. У розвинених країнах факторинг використовують переважно компанії малого та середнього бізнесу, що розвиваються швидкими темпами. У нашій країні ринок факторингових послуг, незважаючи на молодість, набуває популярності з кожним роком. Адже, зважаючи на те, що банківські кредити стають все дорожчими та все більш негнучкими через посилення до них вимог регулятором, малий та середній бізнес змушений шукати альтернативні ресурси для розвитку та прискорення зростання, тому часто його вибір припадає на факторинг. Слід зазначити, що в багатьох випадках він стає оптимальним інструментом для компаній, що з різних причин не можуть взяти банківський кредит. Проте слід наголосити, що факторинг має зовсім іншу природу, ніж банківський кредит, та

переслідує інші цілі. Слід відзначити, що роль факторингу в розвитку малого та середнього бізнесу необхідно далі досліджувати.

Незважаючи на фінансову кризу, яка дуже вплинула на економічну діяльність усіх суб'єктів господарювання, слід відзначити, що факторинг постраждав набагато меншою мірою, ніж банківське кредитування. Експерти та учасники ринку роблять оптимістичні прогнози щодо його розвитку та майбутніх перспектив.

1. Попов Ю. Факторинг: законодавство України та світовий досвід / Правовий тиждень. – №3(76) від 15 січня 2008 р. – С.9–10. 2. Смачило В.В., Дубровська Є.В. Сутність факторингу та його використання при управлінні дебіторською заборгованістю в Україні // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 35–45. 3. Остафіль О.В. Проблеми та перспективи розвитку ринку фінансових послуг в Україні // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 89–92. 4. Склеповий Є.В. Ринок факторингових послуг в Україні // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 109–115. 5. Benton E. *Gup. The future of banking*–Greenwood Publishing Group, 2003. – 366 с. 6. Thomas W.A. *The Finance of British Industry 1918–1976*. – Taylor & Francis, 2006. – 351 с. 7. Forman M., Gilbert J. *Factoring and finance*. – London, 1976 8. F. Salinger. *Factoring. The Law and Practice of Invoice Finance*. London. Sweet&Maxwell – 1999. – 425 p. 9. M. Bickers. *Factoring in the UK (8th edition)*. – 2003. – 232 p. 10. F. Salinberg. *A guide of factoring. Practice and law* – 1984. 11. Ивасенко А., Никонова Я. Факторинг. – М.: Кнорус, 2009. – 224 с. 12. Голикова Е.И. Факторинг: актуальные вопросы права, учета и налогообложения. – М.: Вершина, 2008. – 240 с. 13. Ханс Питер Бэр. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Пер. с нем. Ю.М. Алексеев, О.М. Иванов – М.: Волтерс Клувер, 2007. – С. 59–60. 14. David William Pearce. *Macmillan dictionary of modern economics. Edition: 3, illustrated*. Macmillan, 1986. – 462 p. 15. Балабанов І.Т. Банки и банковское дело. – СПб.: Питер, 2000. – 256 с. 16. Басюк Т.П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 115–123. 17. Цивільний Кодекс України // ВР України від 16.01.2003 р. № 435-IV, ст. 1077. – (<http://zakon.rada.gov.ua>). 18. Закон України “Про банки і банківську діяльність” // ВР України від 07.12.2000 р. № 2121-III ст. 47. – (<http://zakon.rada.gov.ua>). 19. Закон України “Про податок на додану вартість” // ВР України від 03.04.1997 № 168/97-ВР ст.1. – (<http://zakon.rada.gov.ua>). 20. Господарський Кодекс України // ВР України від 16.01.2003 р. № 436-IV – ст. 350. – (<http://zakon.rada.gov.ua>). 21. Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” // ВР України від 12.07.2001 р. № 2664-III ст.4. – (<http://zakon.rada.gov.ua>).