УДК 336.717:339.178.3

М. В. Дубина, канд. екон. наук, доцент
О. В. Шишкіна, канд. екон. наук, доцент
П. В. Дубина, магістр
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ ПРИРОДИ ФАКТОРИНГОВОЇ ПОСЛУГИ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ ЇЇ НАДАННЯ ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ

М. В. Дубина, канд. экон. наук, доцент
Е. В. Шишкина, канд. экон. наук, доцент
П. В. Дубина, магистр
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИРОДЫ ФАКТОРИНГОВОЙ УСЛУГИ И ОСОБЕННОСТЕЙ ЕЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ

Maksym Dubyna, PhD in Economics, Associate Professor
Olena Shyshkina, PhD in Economics, Associate Professor
Petro Dubyna, master
Chernihiv National University of Technology, Chernihiv, Ukraine

DEFINITION OF THE NATURE OF FACTORING SERVICES AND FEATURES OF ITS SUPPLY BY FINANCIAL INSTITUTIONS

У статті проведено аналіз природи факторингової послуги та особливостей її надання фінансовими установами. Було розглянуто сутність такої послуги, досить детально описано відмінності факторингу від класичного кредиту, проведено дослідження процесу надання факторингової послуги з описом фінансових операцій, які реалізуються в його межах. Також визначено переваги використання факторингових послуг окремими підприємствами та ідентифіковано недоліки її використання. Акцентовано увагу на пізнання видів факторингу, що дозволило поглибити теоретичні засади надання цієї послуги та визначити особливості її впливу на функціонування окремих підприємств.

Ключові слова: *кредит; послуга; факторингова послуга; фактор; факторинг з регресом/без регресу.*

В статье проведен анализ природы факторинговой услуги и особенностей ее предоставления финансовыми учреждениями. Были рассмотрены сущность такой услуги, достаточно подробно описаны отличия факторинга от классического кредита, проведено исследование процесса предоставления факторинговой услуги с описанием финансовых операций, которые реализуются в его пределах. Также определены преимущества использования факторинговых услуг отдельными предприятиями и идентифицированы недостатки ее использования. Акцентировано внимание на познании видов факторинга, что позволило углубить теоретические основы предоставления этой услуги и определить особенности ее влияния на функционирование отдельных предприятий.

Ключевые слова: *кредит; услуга; факторинговая услуга; фактор; факторинг с регрессом/без регресса.*

The article analyzes the main types of loans, which today can be identified by analyzing the features of the functioning and development of credit relations. Classification of all types of loans was realized due to the identification of the main characteristics, which were assigned the following: the order of the loan, the nature of the lender, the nature of the borrowers, the loan terms, depending on the object of lending, the type of interest rate, the method of issuance of funds , on the sectoral focus of the loan, on the level of risk, on the methods of repayment and payment of a loan, in the presence of collateral for the loan. Together, all of these characteristics and the corresponding types of loans form a single system of classification of loans, which today contains the most known and common types of loans.

Keywords: *loan; service; factoring service; factor; factoring with/without regress.*

Постановка проблеми. Ринок фінансових послуг є поліструктурною системою відносин між виробниками та споживачами таких послуг. Складність такого ринку спричинена наявністю ускладненої системи фінансових відносин, що виникають та розвиваються в його межах. Така ситуація приводить до формування значної сукупності видів фінансових послуг, які створюються для задоволення широкого спектра потреб юридичних та фізичних осіб.

Факторингові послуги надаються фінансовими установами юридичним особам і є важливою складовою кредитного ринку. Такі послуги відрізняються від інших фінансових послуг, у тому числі і кредитних, своєю природою та механізмом надання. Споживачі, що потребують факторингових послуг, мають можливість отримувати сукупність операцій, що здатні впливати на їхній фінансовий стан.

© М. В. Дубина, О. В. Шишкіна, П. В. Дубина, 2018

Варто зазначити, що в межах ринку фінансових послуг на сьогодні вже функціонує певна сукупність фінансових установ, що надають своїм клієнтам факторингові послуги. Такі установи, як банки, розглядають факторинг як додаткову нетрадиційну послугу і пропонують її як наявним, так і потенційно новим клієнтам. Фінансові компанії, що спеціалізуються на факторингових послугах, фокусують власну діяльність переважно на наданні таких послуг клієнтам з пропозицією додаткових, супутніх послуг. Для зазначених установ факторинг є основним видом діяльності.

Окреслене вище дає підстави стверджувати, що на сьогодні в межах ринку фінансових послуг існує система фінансових установ, які надають факторингові послуги, що відіграють важливу роль у функціонуванні суб'єктів господарювання. Природа такої послуги та особливості її надання різними типами фінансових установ вимагають проведення більш детального дослідження що має на меті поглиблення теоретичних засад функціонування факторингу як фінансової послуги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання пізнання сутності факторингових послуг та особливостей їх надання різними типами фінансових установ уже на сьогодні перебувають у центрі уваги багатьох учених. До їх числа варто віднести таких: І. Є. Бучко, С. В. Глущенко, О. В. Добровольська, С. М. Еш, Т. М. Завора, М. О. Козакова, С. О. Колодізєва, О. Б. Конарівська, І. П. Лопушинський, Л. В. Момот, С. В. Науменкова, О. І. Пальчук, Н. Б. Радух, О. В. Тригуб та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи важливість факторингу як фінансової послуги для розвитку кредитного ринку та діяльності підприємств, особливо в сучасних умовах економічного розвитку, актуальними залишаються питання пізнання окремих особливостей функціонування цієї послуги та механізмів її надання споживачам. Додаткового дослідження потребує ідентифікація сутності факторингової послуги та визначення її переваг для суб'єктів господарювання.

Мета статті. Метою статті є визначення природи факторингової послуги та особливостей її надання фінансовими установами.

Виклад основного матеріалу. Дослідження варто розпочати з ідентифікації сутності факторингової послуги як окремого різновиду фінансових послуг. Насамперед, визначимо, що таке загалом послуга як економічний об'єкт дослідження. Зокрема, В. В. Рєзнікова зауважує, що послуга – певна діяльність, яка не пов'язана зі створенням речі (її відновленням, ремонтом тощо), однак, сама по собі породжує відповідне благо, що має споживчу вартість, та в силу своїх корисних властивостей здатна задовольняти певні потреби [7, с. 235]. К. В. Гончарук пропонує таке трактування: послуга – будь-яка діяльність або вигода, яку одна сторона може запропонувати іншій, вона невідчутна і не тягне за собою право власності на придбаний продукт [1, с. 26], а С. І. Плакида зазначає, що послуга – специфічний товар інфраструктурного характеру, який виражається в діяльності, пов'язаній із забезпеченням нормального або більш ефективного функціонування учасників ринку [6, с. 242]. Таким чином, послугу можна розглядати як результат взаємодії двох суб'єктів, який завершується задоволенням потреб споживача послуги її виробником на певних умовах, які залежать від специфіки самого процесу взаємодії та особливостей його реалізації.

Відповідно фінансову послугу логічно розглядати як нематеріальний результат взаємодії між суб'єктами в процесі задоволення одним учасником (виробником фінансової послуги) потреб іншого (споживача фінансової послуги, клієнта) за власний рахунок, рахунок клієнта або за рахунок залучених фінансових ресурсів для досягнення певної мети.

Отже, з огляду на вищезазначене трактування категорії «фінансова послуга» визначимо сутність факторингової послуги таким чином: факторингова послуга – вид фінансової послуги, нематеріальний результат взаємодії між суб'єктами в процесі

задоволення з метою отримання доходу одним учасником (виробником факторингової послуги) потреби в додаткових фінансових ресурсах іншого (споживача факторингової послуги, клієнта), що реалізується шляхом викупу достроково несплаченої дебіторської заборгованості з дисконтом за власний рахунок з подальшим її отриманням від боржника в обумовлений період.

Предметом договору факторингу може бути право грошової вимоги, строк платежу за якою настав (наявна вимога), а також право вимоги, яке виникне в майбутньому (майбутня вимога).

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).

Учасниками факторингових операцій є три сторони.

1. Факторингова компанія або банк (фактор) – фінансові посередники, що спеціалізуються на купівлі у фірм права на вимогу боргу, тобто спеціалізовані установи, що купують рахунки-фактури у своїх клієнтів. Ці права існують переважно у вигляді дебіторських рахунків за поставлені товари, виконані роботи, надані послуги. Сплату за цими рахунками у випадку настання строків одержує факторингова компанія. Оформляється така операція спеціальним договором між фактором та його клієнтом, який продає свої вимоги. Фінансова установа, що надає послуги з факторингу, може надавати послуги, пов'язаного з цим ведення обліку грошових вимог, надання поруки за виконання боржником свого зобов'язання за грошовими вимогами постачальників товарів (послуг) та пред'явлення до сплати грошових вимог від імені постачальників товарів (послуг) або від свого імені, а також інші послуги, спрямовані на одержання коштів від боржника.

2. Клієнт (постачальник товару) – промислова або торгова фірма, що уклала угоду з факторинговою компанією. Клієнтом у договорі факторингу може бути фізична або юридична особа, яка є суб'єктом підприємницької діяльності.

3. Підприємство (покупець) – фірма – покупець товару.

Важливо розуміти, що факторинг за своєю природою є кредитною операцією. Проте він має певні відмінності від класичного кредитування, що пропонується банківськими або іншими кредитними установами. Зокрема:

1) для факторингу характерні більш короткі терміни позики, оскільки такий кредит надається виключно на період фактичної відстрочки платежу;

2) за договором факторингу гроші перераховуються на рахунок постачальника в день поставки товару, а за кредитною угодою – в обумовлений кредитним договором день;

3) при кредитуванні, банк буде оцінювати кредитну історію потенційного позичальника і враховувати результати при прийнятті рішення про видачу кредиту, факторинг завжди орієнтується на подальший розвиток компанії, а фактор не буде детально перевіряти історію виплати боргів клієнтом, проте досить уважно аналізуватиме кредитоспроможність покупця продукції;

4) факторингова операція, здебільшого, не вимагає залучення додаткового майна для застави, а у цій ролі виступають рахунки за поставлені товари;

5) кошти сплачуються покупцем одразу, а не частинами, і банк максимум двома траншами перераховує всі кошти постачальнику;

6) комісійну винагороду сплачує постачальник, якщо інше не обумовлено в договорі, а не покупець-позичальник під час укладання кредитної угоди;

7) обсяги суми факторингу можуть бути збільшені автоматично в разі зростання суми поставки товару, що може змінитися під тиском різних чинників, при кредитній угоді сума визначається у договорі і її зростання не проводиться автоматично;

8) при факторинговій операції клієнту можуть надаватися додаткові послуги у сфері управління дебіторською заборгованістю, ведення бухгалтерських операцій, управління заборгованістю клієнта загалом, тоді як кредитна операція не супроводжується наданням таких послуг;

9) часто для отримання позики в банку потенційному позичальнику необхідно перейти на обслуговування до цієї установи, при факторинговій операції цього не потрібно робити, оскільки фактор не вимагає зміни банку для розрахунково-касового обслуговування;

10) факторингова компанія зацікавлена в розвитку підприємства, що стає її клієнтом у довгостроковій перспективі, оскільки таке співробітництво має позитивні риси для всіх учасників, кредитна установа зацікавлена передусім у поверненні позики і виконанні клієнтом своїх зобов'язань, а при повторному зверненні може перевіряти фінансовий стан підприємства також детально.

Розглянемо більш докладно схему факторингової послуги (рис. 1).

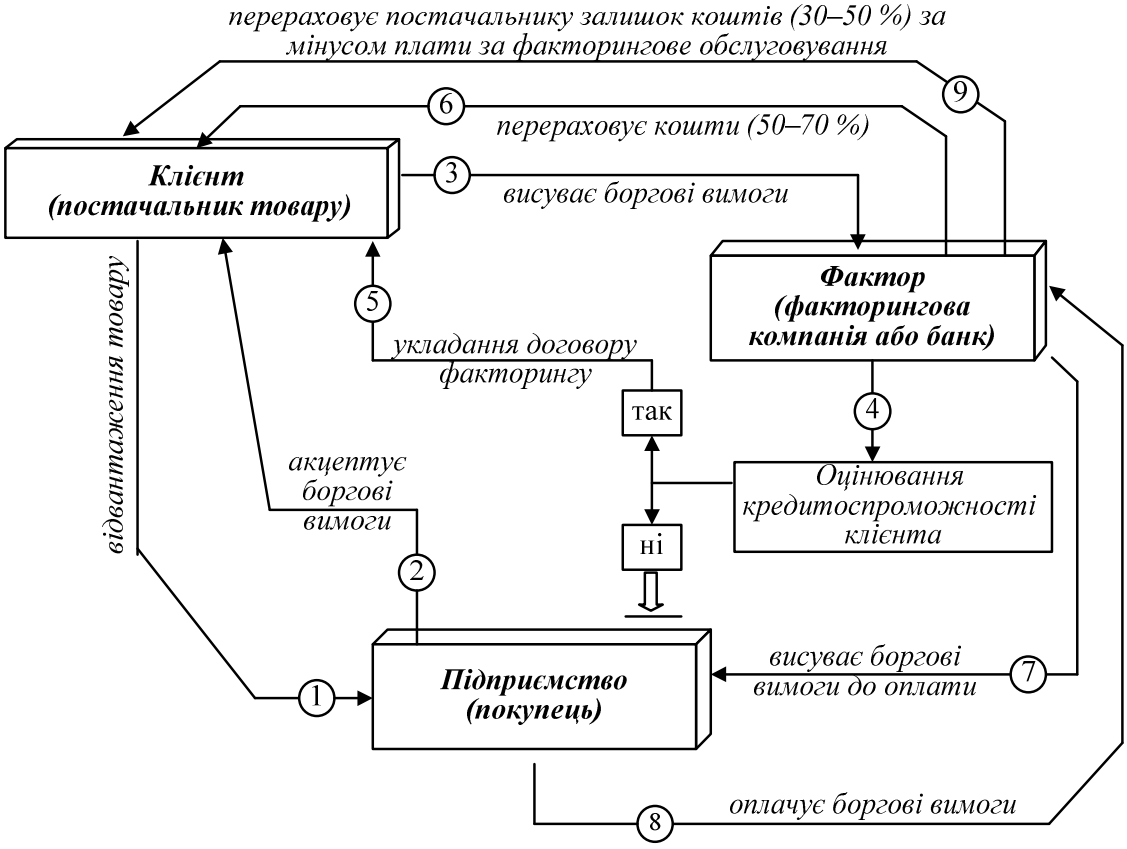


Рис. 1. Схема факторингової послуги

Джерело: складено авторами на основі [3; 4; 9].

Як зазначалося, у такій операції беруть участь три суб'єкти. Зокрема, спочатку постачальник відвантажує покупцеві товари (1), в яких той має потребу. Далі покупець акцептує боргові зобов'язання (2), тобто погоджується з наявністю боргу за одержані ним товари. Постачальник пред'являє фактору (банку або факторинговій компанії) документи (3), у яких зазначаються боргові вимоги і згода покупця з його існуючими борговими зобов'язаннями. Після отримання таких документів фінансова установа вирішує питання щодо надання кредиту. Для цього на початковому етапі проводиться

оцінювання рівня кредитоспроможності покупця та аналізується фінансовий стан як покупця, так і постачальника (4). У разі прийняття позитивного висновку щодо задоволення прохання постачальника в наданні кредиту, фактор укладає з постачальником договір факторингу (5) і перераховує йому пізніше від 50 до 70 % суми, зазначеної у договорі (6). Після цього факторингова компанія або банк висувають боргові вимоги до оплати покупцю (7), який оплачує свій борг за поставлені товари (8). Після отримання коштів від боржника фактор перераховує іншу частину суми постачальнику (30–50 %) згідно з умовами договору факторингу (9). Безперечно, за свої послуги фактор одразу забирає комісійну винагороду.

Факторинг є складною фінансовою послугою, яка поєднує елементи кредитування з посередницькими послугами. Тому дохід від факторингової операції формується з двох частин – процента на виплачену клієнту суму та комісії, яка розраховується на суму куплених у клієнта розрахункових документів. Строк такого кредиту досить короткий, тому рівень процента за ним невисокий. Проте великі суми платіжних документів, що купуються, та стягування комісії на всю їх суму забезпечують достатні доходи, щоб розвивати цей бізнес. Такі компанії зазвичай створюються при банках і широко користуються позиками цих установ для здійснення своїх операцій. Окремі банки самостійно виконують такі операції для своїх клієнтів.

Зауважимо, що у факторинговій операції головною перевагою для постачальника є можливість отримання коштів за вироблену продукцію одразу, що дозволяє спрямувати отримані кошти знову до операційної діяльності підприємства, тобто у виробництво нових товарів. При цьому постачальник втрачає значну частку свого доходу.

Розглянемо більш детально переваги факторингу для виробника продукції, що стає клієнтом факторингової компанії. До основних з таких переваг варто віднести такі:

– прискорення одержання грошових коштів за відвантажені товари (роботи, послуги), що дозволяє одразу такі ресурси використовувати в операційній діяльності;

– зменшення ризиків появи сумнівних боргів, оскільки факторингова компанія бере на себе ризик неповернення оплати і здійснює попередню перевірки кредитоспроможності платника за поставлену продукцію;

– зменшення витрат, що пов’язані з організацією процесу управління дебіторською заборгованістю, роботою з покупцями, перевіркою їх фінансового стану і т. ін.;

– можливість досить швидко отримати кошти від фактора, що є важливим з позиції розвитку підприємства, особливо в умовах наявності у підприємства дефіциту ліквідних фінансових ресурсів;

– зменшення дебіторської заборгованості підприємства сприяю покращенню його фінансового стану, призводить до прискорення оборотного капіталу, збільшенню його продуктивності та дохідності;

– можливість отримувати додаткові послуги від факторингової компанії, крім викупу дебіторської заборгованості, до яких можна віднести такі: ведення бухгалтерського обліку, формування аналітичних звітів про фінансовий стан підприємства, отримання додаткових послуг у сфері управління дебіторською заборгованістю, особливо якщо виробник співпрацює з значною кількістю покупців, програмне забезпечення діяльності суб’єктів господарювання, юридичні послуги тощо;

– унаслідок нормалізації розрахунків з покупцями відбувається спрощення процесу планування грошового обігу на підприємстві, удосконалюється якість фінансового планування, оскільки можна передбачити надходження коштів від покупців і на цій основі формувати реальні фінансові плани розвитку суб’єкта господарювання;

– відсутність необхідності пошуку та надання застави для отримання додаткового фінансування підприємствами, особливо тими, що лише починають розвиватися і не мають серйозних необоротних активів;

– зростання обсягів доступних фінансових ресурсів та вчасність їх отримання за поставлену продукції в підсумку дозволяють збільшити прибуток підприємства, що дозволяє виробнику розширити власну операційну діяльність, розробити нові види товарів і таким чином забезпечити власний поступовий та майбутній розвиток.

Як і будь-яка фінансова послуга, крім переваг, факторинг має і певні недоліки, які можуть і негативно впливати на розвиток підприємства, керівники якого вирішили скористатися цією послугою. До таких недоліків віднесемо такі:

– вагомим недоліком факторингу є його вартість у порівнянні зі звичайним кредитом, яку варто оплатити покупцю за послуги фактора;

– також не всі підприємства можуть скористатися цієї послугою, оскільки факторингові компанії не завжди працюють із будівельними підприємствами, підприємствами, що реалізують продукцію на умовах післяпродажного обслуговування; тими, що практикують бартерні угоди; підприємствами, що укладають з клієнтами довгострокові контракти та оплачують рахунки після завершення певних етапів робіт; підприємствами, які виробляють вузькоспеціалізовану продукцію; підприємствами з великою кількістю дебіторів, заборгованість яких виражається незначною сумою; фірмами, що займаються спекулятивним бізнесом [5, с. 25–26];

– негативний вплив на діяльність підприємства також може мати відкритість документації, оскільки для отримання послуги факторингу виробник продукції повинен надати факторинговій компанії значну кількість документів, перелік яких не вичерпується стандартною інформацією, яка подається для отримання кредиту;

– залучення факторингової компанії до обслуговування дебіторської заборгованості та інших видів супутніх послуг може негативно впливати на забезпечення інформаційної безпеки підприємства, оскільки вимагає надання сторонній організації значної кількості внутрішніх документів.

Таким чином, факторингова послуга за своєю сутністю має як переваги, так і недоліки використання. Проте для виробників продукції, які ще не мають достатнього фінансового забезпечення власної діяльності, починають поступово посісти власне місце на ринку, однак ведуть прозорий облік, залучення факторингової компанії до співробітництва може принести досить вагомі переваги для їх функціонування та сприяти більш прискореному розвитку таких підприємств.

Враховуючи наявність значної специфіки ведення бізнесу різними підприємствами, фактично специфічні особливості ведення їхньої фінансової діяльності, різні потреби у фінансових ресурсах, все це призводить до виникнення значних видів факторингу, які створюються факторинговими компаніями з метою повного задоволення потенційних клієнтів у таких послугах. Такі види виникли в процесі еволюційного розвитку фінансових відносин у сфері надання факторингових послуг і на сьогодні використовуються банками та фінансовими компаніями при наданні відповідних послуг клієнтам.

Розглянемо означені види факторингу ґрунтовніше та зупинимося на пізнання сутності деяких з таких типів детально (рис. 2).

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ФАКТОРИНГУ	
1. За місцем проведення (резидентністю)	
внутрішній факторинг	***міжнародний факторинг***
має місце, коли постачальник, клієнт і фактор є резидентами	має місце, коли один із учасників факторингової операції є нерезидентом
2. За участю боржника в угоді	
відкритий факторинг	***закритий факторинг***
має місце, якщо боржника повідомлено про участь у факторинговій компанії	має місце, якщо боржника не повідомляють про участь у факторинговій компанії
3. За періодичністю обслуговування	
регулярний факторинг	***одноразовий факторинг***
передбачає постійну співпрацю між фактором та клієнтом	має місце, якщо відбувається разова факторингова угода
4. Залежно від зворотності вимоги (за розрахунками з постачальниками)	
факторинг з правом регресу	***факторинг без права регресу***
має місце, якщо існує право зворотної вимоги до постачальника відшкодовувати сплачену суму	має місце, якщо не існує право зворотної вимоги до постачальника відшкодовувати сплачену суму; за цього виду факторингу всі ризики неплатежу перекладаються на фактора
5. За способом обліку рахунків-фактур факторингових операцій	
факторинг із відкритим обліком рахунків-фактур	***факторинг агентського типу***
має місце, коли платники переказують фактору всі платежі, призначені постачальнику	має місце коли дисконтуються продажі окремим покупцям, а кредит забезпечується факторинговою компанією з відкриттям спеціальних рахунків для конкретних операцій
6. За способом кредитування постачальника	
факторинг у формі попередньої оплати	***факторинг з оплатою вимог на певну дату***
має місце коли здійснення факторингової угоди передбачає попередню оплату	має місце коли у факторинговій угоді встановлюється конкретна дата оплати
7. За видом обслуговування операцій	
простий факторинг	***вексельний факторинг***
має місце коли експортер переуступає фактору рахунки-вимоги	коли розрахунок з постачальником проводиться векселем, а факторингова компанія здійснює облік цих векселів
8. За об'єктом вимоги	
факторинг з платіжними вимогами за товари	***факторинг з платіжними вимогами кредиторів до позичальників***
9. За ступенем фінансування	
факторинг без фінансування	***факторинг з фінансуванням***
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)	має місце коли факторингова компанія купує у клієнта рахунки-фактури на умовах негайної оплати 60-90% вартості відвантаження, тобто дисконтує рахунки-фактури і таким чином авансує обіговий капітал свого клієнта

Рис. 2. Класифікація видів факторингу

Джерело: складено на основі [2; 8; 10].

Дані рис. 2 засвідчують наявність значного спектра різних видів факторингу, які в реальності можуть комбінуватися між собою у процесі надання конкретних факторингових послуг. Серед усіх зазначених типів цієї фінансової послуги зупинимося

на розгляді видів факторингу, що ідентифіковані за наявністю можливості вимагати сплати боргу від виробника факторинговою компанією. За цією ознакою виділяють такі.

1. Факторинг без права регресу – класичний тип факторингу, сутність якого полягає в тому, що після підписання угоди щодо надання такої послуги фактор стає повноправним власником вимог за поставлену продукцію. У випадку несплати покупцем вартості відвантажених товарів, факторингова компанія отримує збитки, які вона повинна буде покривати за рахунок власних ресурсів у разі неможливості отримати борг від покупця. Тобто в такому випадку фактор бере на себе повністю весь кредитний ризик за цією операцією.

2. Факторинг з правом регресу – тип факторингу, сутність якого полягає в можливості факторингової компанії при тривалій несплаті покупцем вартості отриманих товарів, вимагати повернення коштів від виробника продукції, тобто клієнта. У такому випадку кредитний ринок розподіляється між факторинговою компанією та її клієнтом.

Звичайно, факторинг з регресом є більш вигідний клієнтам факторингових компаній, оскільки дозволяє їм уникнути виникнення кредитних ризиків та, відповідно, додаткових витрат. Для самого фактора це операція, якій властивий підвищений рівень ризику, і тому за її надання така установа може вимагати більшу вартість. Факторинг без регресу є вигідним саме фінансовим установам, що надають факторингові послуги, проте, є менш вигідний її клієнтам, оскільки не звільняють їх від отримання потенційних ризиків.

Визначеність сутності факторингової послуги з регресом або без нього є важливою складовою виявлення та опису переваг факторингу як фінансової послуги. Факторинг без регресу для клієнта є більш вигідним та привабливим з позиції власного розвитку та отримання фінансових ресурсів. Факторинг без регресу надають клієнтам меншого рівня впевненості і вимагають від них використовувати факторинг у операціях з перевіреними постачальниками та субпідрядниками. Такий підхід є також раціональним способом задоволення потреб і фактора, і його клієнтів, оскільки виробники краще знають власних партнерів ніж факторингові компанії, що спонукає їх співпрацювати з надійними покупцями. У такому випадку клієнт отримує кошти досить швидко, а факторингова компанія немає проблем з оплатою боргів. Саме тому факторинг без регресу отримав більшого розповсюдження серед факторів, бо дозволяє розподілити відповідальність щодо надання фінансової послуги між ними та клієнтами і зобов'язує бути уважними всіх учасників таких послуг.

Також варто зупинися серед всіх видів факторингу на його розподілі за ознакою участі боржника в угоді. У відповідності до даних рис. 2 за окресленою ознакою визначають відкритий та закритий факторинг.

1. Відкритий факторинг – це фінансова послуга, у межах якої покупець товару знає, що його борг був проданий факторинговій компанії виробником товарів і що кошти будуть отримані вже фактором. У такому випадку відповідальність боржника може підвищуватися, оскільки затримувати оплату він буде неохоче, адже факторингова компанія може почати застосовувати штрафні санкції до нього, що, наприклад, виробник міг і не використовувати.

2. Закритий факторинг – фінансова послуга, сутність якої полягає в неповідомленні боржника щодо процедури продажу його заборгованості. У такому випадку покупець не знає, що оплату боргу вже контролює факторингова компанія, яка стала власником такого боргу.

Переважно в надійних та партнерських відносинах між виробником та покупцем товарів використовують відкритий факторинг, оскільки в такому випадку всі учасники є обізнаними з усіма особливостями угоди й намагаються дотримуватися її положень.

Наявність у межах таких відносин фактора лише посилює відповідальність кожної зі сторін дозволяє формувати цивілізовані бізнес відносини щодо продажу товарів та оплати їхньої вартості.

Висновки і пропозиції. У статті проведено аналіз природи факторингової послуги та особливостей її надання фінансовими установами. Було розглянуто сутність такої послуги та визначено, що факторингову послугу можна трактувати таким чином: факторингова послуга **–** факторингова послуга – вид фінансової послуги, нематеріальний результат взаємодії між суб'єктами в процесі задоволення з метою отримання доходу одним учасником (виробником факторингової послуги) потреби у додаткових фінансових ресурсах іншого (споживача факторингової послуги, клієнта), що реалізується шляхом викупу достроково несплаченої дебіторської заборгованості з дисконтом за власний рахунок з подальшим її отриманням від боржника в обумовлений період.

У статті досить детально розглядаються відмінності факторингу від класичного кредиту, досліджується сам процес надання факторингової послуги з описом фінансових операцій, які реалізуються у процесі її реалізації. Також у статті визначаються переваги використання факторингових послуг окремими підприємствами та ідентифіковані недоліки її використання. Акцентовано увагу на пізнання видів факторингу, що дозволило поглибити теоретичні засади надання цієї послуги та визначити особливості її впливу на функціонування окремих підприємств.

Проведене дослідження дозволило розширити теоретичну платформу функціонування факторингу як окремої фінансової послуги, зокрема, було поглиблено розуміння природи факторингової послуги, що дозволило її розглядати як складову системи фінансових послуг, що надаються відповідними установами. Подальші дослідження у цій сфері можуть полягати в пізнанні особливостей надання факторингових послуг в Україні різними фінансовими посередниками, ідентифікації специфічних рис такого процесу, виявленні сучасних тенденцій ринку факторингових послуг в Україні, з'ясування його проблем та шляхів розбудови.

Список використаних джерел

1. Гончарук К. В. Послуга як економічна категорія. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки*. 2011. № 2 (53). Т. 2. С. 24–28.

2. Дубина М. В. Економічна сутність та види фінансових послуг. *Світ фінансів*. 2016. № 3 (48). С. 124–135.

3. Дубина М. В. Поліваріантність трактувань змісту дефініцій «банківська операція», «банківська послуга», «банківський продукт». *Наукові основи економічного розвитку України та світу*: колективна монографія / за заг. ред. О. В. Царенко, С. В. Коляденко, В. П. Ільчука. Дніпропетровськ: НГУ, 2014. С. 235–267.

4. Шкарлет С. М., Гонта О. І., Маргасова В. Г., Дубина М. В. Механізм формування системи парабанківських посередників на фінансовому ринку в контексті забезпечення економічної безпеки України: монографія. Чернігів: ЧНТУ, 2014. 272 с.

5. Пальчук О. І. Факторинг на ринку фінансових послуг. Київ, 2011. 164 с.

6. Плакида С. І. Сутність поняття «послуга»: теоретичні аспекти. *Інноваційна економіка*. 2013. № 6. С. 241–243.

7. Рєзнікова В. В. Послуга як правова категорія та ознака посередницьких договорів. *Університетські наукові записи*. 2007. № 4 (24). С. 234–240.

8. Факторинг: суть, функції, види / Офіційний сайт Асоціації «Укрфактор». URL: http://ukrfactor.com/faktoring.

9. Шишкіна О. В., Дубина М. В. Гроші та кредит: навч. посіб. Чернігів: Видавець Брагинець О. В., 2016. 692 с.

10. Шишкіна О. В., Садчикова І. В. Теоретико-прикладні засади активізації функціонування і розвитку фінансових компаній. *Розвиток фінансових посередників у турбулентних умовах функціонування національної економіки*: колективна монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. П. Ільчука. Чернігів: ЧНТУ, 2017. С. 135–157.

References

1. Honcharuk, K. V. (2011). Posluha yak ekonomichna katehoriia [Stabilization as an economic category]. *Zbirnyk naukovykh prats VNAU. Seriia: Ekonomichni nauky – Collection of scientific works of VNAU. Series: Economic Sciences*, *2* (2 (53)), 24–28 [in Ukrainian].

2. Dubyna, M. V. (2016). Ekonomichna sutnist ta vydy finansovykh posluh [The economic nature and types of financial services]. *Svit finansiv – The world of finance*, *3 (48),* 124–135 [in Ukrainian].

3. Dubyna, M. V. (2014). Polivariantnist traktuvan zmistu definitsii «bankivska operatsiia», «bankivska posluha», «bankivskyi produkt» [Polyvariance of interpretation of the content of the definitions «banking operation», «banking service», «banking product»]. In O. V. Tsarenko, S. V. Koliadenko, V. P. Ilchuk (Eds.), *Naukovi osnovy ekonomichnoho rozvytku Ukrainy ta svitu – Scientific fundamentals of economic development of Ukraine and the world* (pp. 235–267). Dnipropetrovsk: NHU [in Ukrainian].

4. Shkarlet, S. M., Honta, O. I., Marhasova, V. H., Dubyna, M. V. (2014). *Mekhanizm formuvannia systemy parabankivskykh poserednykiv na finansovomu rynku v konteksti zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [The mechanism of forming a system of parabank intermediaries in the financial market in the context of ensuring economic security of Ukraine]*. Chernihiv: ChNTU [in Ukrainian].

5. Palchuk, O. I. (2011). *Faktorynh na rynku finansovykh posluh [Factoring in the financial services market]*. Kyiv [in Ukrainian].

6. Plakyda, S. I. (2013). Sutnist poniattia «posluha»: teoretychni aspekty [The essence of the concept of «service»: the theoretical aspects]. *Innovatsiina ekonomika – Innovative economy*, *6,* 241–243 [in Ukrainian].

7. Rieznikova, V. V. (2007). Posluha yak pravova katehoriia ta oznaka poserednytskykh dohovoriv [Service as a legal category and a sign of mediation agreements]. *Universytetski naukovi zapysy – University scientific records*, *4* (24), 234–240 [in Ukrainian].

8. Faktorynh: sut, funktsii, vydy [Factoring: essence, functions, types]. *ukrfactor.com*. Retrieved from http://ukrfactor.com/faktoring.

9. Shyshkina, O. V., Dubyna, M. V. (2016). *Hroshi ta kredyt [Money and credit]*. Chernihiv: Vydavets Brahynets O. V. [in Ukrainian].

10. Shyshkina, O. V., Sadchykova, I. V. (2017). Teoretyko-prykladni zasady aktyvizatsii funktsionuvannia i rozvytku finansovykh kompanii [Theoretical and applied principles of activating the functioning and development of financial companies]. In V. P. Ilchuk (Ed.), *Rozvytok finansovykh poserednykiv u turbulentnykh umovakh funktsionuvannia natsionalnoi ekonomiky – Development of financial intermediaries in the turbulent conditions of the functioning of the national economy* (pp. 135–157). Chernihiv: ChNTU [in Ukrainian].

Дубина Максим Вікторович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14035, Україна).

Дубина Максим Викторович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14035, Украина).

Dubyna Maksym – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Finance, Banking and Insurance, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14035 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: maksim-32@ukr.net; mvdubyna@gmail.com

Шишкіна Олена Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14035, Україна).

Шишкина Елена Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14035, Украина).

Shyshkina Olena – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Finance, Banking and Insurance, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14035 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: shyshkina.olena.v@gmail.com

Дубина Петро Вікторович – магістр, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14035, Україна).

Дубина Петр Викторович – магистр, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14035, Украина).

Dubyna Petro – master, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14035 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: mvdubyna@gmail.com