

ДОГОВІР ФАКТОРИНГУ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ДОГОВОРІВ

Добровольська Володимира Володимирівна,
кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри господарського права і процесу
Національного університету «Одеська юридична академія»
Одеса, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9304-3792>

Стаття присвячена змістовній характеристиці договору факторингу як засобу забезпечення господарських договорів, для якого є притаманним самостійний а не додатковий (акцесорний) характер. У загальному сенсі факторинг представляє собою складний фінансовий інструмент та вид господарської операції, що поєднує в собі фінансування, управління дебіторською заборгованістю та страхування кредитних ризиків.

Згідно з чинним законодавством та міжнародними стандартами, факторингова послуга є предметом договору факторингу, яка складається з трьох ключових елементів: грошовий елемент (фінансування), тобто фактор (банк або фінустанова) надає клієнту аванс (зазвичай 80–95 % від суми інвойсу); юридичний елемент (дисконт / плата), адже сам клієнт відступає право вимоги боргу, а фактор отримує за це винагороду у вигляді комісії або дисконту (різниця між номіналом боргу та фактично виплаченою сумою) та сервісний елемент (адміністрування), коли фактор бере на себе облік дебіторської заборгованості, контроль строків оплати та, за потреби, процедуру стягнення боргу.

Доведено, що договір факторингу як спосіб забезпечення господарських договорів представляє собою специфічний вид факторингу, який часто називають «заставним» або «забезпечувальним» факторингом, за яким відступлення права грошової вимоги не є самоцінною операцією з купівлі-продажу боргу, а виступає як спосіб гарантування того, що клієнт поверне фактору інші борги (наприклад, за основним кредитом, овердрафтом або лінією фінансування). Міжнародно-нормативними критеріями факторингу є те, що фактор обов'язково має виконувати принаймні дві з наступних чотирьох функцій: фінансування постачальника, включаючи позику або авансовий платіж; ведення обліку (бухгалтерський аспект) стосовно дебіторської заборгованості; пред'явлення до оплати (інсакація) дебіторської заборгованості та захист від дефолту (неплатежу) дебіторів, тобто взяття на себе кредитних ризиків.

Ключові слова: факторинг, господарський договір, засоби забезпечення, зовнішньоекономічний контракт, суб'єкт господарювання, господарське законодавство.

Рекомендоване посилання:

Добровольська В. В. Договір факторингу як засіб забезпечення господарських договорів. *International Bulletin on Public Administration and Legal Affairs*. 2025. № 4 (6). С. 41–45. DOI: <https://doi.org/10.32844/ibpala-2025-4.06>

FACTORING AGREEMENT AS A MEANS OF SECURING BUSINESS CONTRACTS

Dobrovolska Volodymyra Volodymyrivna,

Candidate of Law, Associate Professor,

Associate Professor of the Department of Economic Law and Process

National University "Odesa Law Academy"

Odesa, Ukraine

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9304-3792>

The article is devoted to the substantive characteristics of the factoring agreement as a means of securing business contracts, which is characterized by an independent rather than additional (accessory) nature. In a general sense, factoring is a complex financial instrument and a type of business transaction that combines financing, receivables management and credit risk insurance.

According to current legislation and international standards, the factoring service is the subject of a factoring agreement, which consists of three key elements: a monetary element (financing), i.e. the factor (bank or financial institution) provides the client with an advance payment (usually 80–95% of the invoice amount); a legal element (discount / fee), because the client himself cedes the right to claim the debt, and the factor receives remuneration for this in the form of a commission or discount (the difference between the nominal value of the debt and the amount actually paid) and a service element (administration), when the factor takes on the accounting of receivables, control of payment terms and, if necessary, the procedure for debt collection. It has been proven that a factoring agreement as a method of securing business contracts is a specific type of factoring, often called "collateral" or "security" factoring, under which the assignment of the right to claim money is not a valuable transaction for the purchase and sale of debt, but acts as a way of guaranteeing that the client will repay the factor other debts (for example, under a main loan, overdraft or financing line). International regulatory criteria for factoring are that the factor must necessarily perform at least two of the following four functions: financing the supplier, including a loan or advance payment; keeping records (accounting aspect) regarding receivables; presentation for payment (collection) of receivables and protection against default (non-payment) of debtors, i.e. assuming credit risks.

Key words: *factoring, commercial contract, means of security, foreign economic contract, business entity, commercial legislation.*

Актуальність теми

Важливим аспектом будь-яких договірних відносин є забезпечення належного їх виконання шляхом різноманітних засобів, які визначені та невизначені нормами чинного законодавства. Проблемним є застосування діючих договорів у якості забезпечення інших договорів, що визначає актуальність дослідження.

Стан дослідження

Науково-теоретичне підґрунтя інституту факторингу у вітчизняній доктрині закладено у працях різноманітних вчених, як господарників, так й цивілістів, таких як С. С. Бичкова, М. В. Дубина, В. К. Макарович, О. В. Орлова, В. С. Петренко та інших. Проблемним є відсутність наукового обґрунтування визначення факторингу у якості забезпечення господарських договорів.

Мета статті

Метою статті є дослідження договірної природи факторингу як способу забезпечення виконання різноманітних господарських договорів, у тому числі зовнішньоекономічного контракту з точки зору господарсько-правового регулювання.

Виклад основного матеріалу

Цивільне законодавство містить чисельні способи забезпечення виконання зобов'язань, які також використовуються суб'єктами господарювання та спонукають їх до належного виконання своїх договірних повноважень. У літературі точаться дискусії щодо поняття, ознак та різновидів факторингу. Так, на думку економістів «факторинг – це метод фінансування, при якому фірма продає свої торгові борги з дисконтом фінансовій установі. Іншими словами, факторинг – це безперервна угода між фінансовою установою (фактором) і фірмою (клієнтом), яка продає товари та послуги торговим клієнтам у кредит» (Петренко та ін., 2021). Тобто, факторинг представляє собою складний фінансовий інструмент та вид господарської операції, що поєднує в собі фінансування, управління дебіторською заборгованістю та страхування кредитних ризиків. Інакше – це продаж права вимоги боргу, тобто суб'єкт господарювання продає свої неоплачені рахунки (інвойси) спеціалізованій компанії чи банку (фактору), щоб отримати гроші негайно, не чекаючи, поки покупець – зобов'язана сторона договору розрахується

за договором. С. М. Бервено «кваліфікує договір факторингу як багатоцільовий правочин, який містить елементи торгово-комісійної операції, фінансування та цесії, серед яких відступлення права грошової вимоги становить юридичну сутність факторингу» (Бервено, 2008).

Деякі фахівці розглядають у якості предмету факторингу факторингову послугу та зазначають, що «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» (Дубина, 2017). В. Шевченко вказує на те, що «факторинг – це комплекс послуг, котрі надаються компаніям, які здійснюють свої розрахунки з відстрочкою платежу, в обмін на відступлення дебіторської заборгованості, що включає фінансування поставок товарів, страхування кредитних ризиків, облік стану дебіторської заборгованості й регулярне надання відповідних звітів клієнтові, а також контроль своєчасності оплати й роботу з дебіторами» (Шевченко, 2007). Тобто, факторингова послуга як вид фінансової послуги – це комплексний фінансовий продукт, який являє собою фінансування суб'єкта господарювання під відступлення ним права грошової вимоги до третьої особи (боржника). Згідно з чинним законодавством (зокрема ст. 1077 ЦК України) та міжнародними стандартами, факторингова послуга складається з трьох ключових елементів: грошовий елемент (фінансування), тобто фактор (банк або фінустанова) надає клієнту аванс (зазвичай 80–95 % від суми інвойсу); юридичний елемент (дисконт / плата), адже сам клієнт відступає право вимоги боргу, а фактор отримує за це винагороду у вигляді комісії або дисконту (різниця між номіналом боргу та фактично виплаченою сумою) та сервісний елемент (адміністрування), коли фактор бере на себе облік дебіторської заборгованості, контроль строків оплати та, за потреби, процедуру стягнення боргу. Велика Палата Верховного Суду у Постанові від 16.03.2021 у справі № 906/1174/18 визначив ознаки договору факторингу. Тож, договір факторингу має такі ознаки: 1) предметом договору є надання фінансової послуги за плату; 2) зобов'язання, в якому клієнтом відступається право вимоги, може бути тільки грошовим; 3) договір факторингу має передбачати не тільки повернення фінансування фактору, а й оплату клієнтом наданої фактором фінансової послуги; 4) договір факторингу укладається тільки в письмовій формі та має містити визначені Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» умови;

5) мета договору полягає у наданні фактором та отриманні клієнтом фінансової послуги (Постанова Великої Палати Верховного Суду у справі № 906/1174/1811, 2021). Тобто ключовою особливістю факторингу Велика Палата виділяє саме надання новим кредитором (фактором) фінансової послуги, тобто надання грошових коштів попередньому кредитору (клієнту) за плату.

У 2025 році факторинг набув спеціального нормативного законодавчого забезпечення, адже, «закон – це не просто «оновлення правил», а якісне перезавантаження українського ринку факторингу. Він створює чітку, прозору та цифрову модель, яка: упорядковує відносини між клієнтами, факторами та боржниками; гарантує захист прав сторін; виводить факторинг із «сірої зони» правової невизначеності та стимулює нові форми фінансування бізнесу» (Мучник, 2025). Цей факт дозволив перетворити дебіторську заборгованість українських компаній (яка оцінюється в сотні мільярдів гривень) на реальну ліквідність. У 2025 році бізнес отримав можливість не «заморожувати» кошти в неоплачених рахунках, а миттєво повертати їх в обіг під захистом спеціального закону.

На міжнародному рівні, зокрема, в Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг «договір факторингу означає договір, укладений між однією стороною (постачальником) та іншою стороною (фактором), відповідно до якого: (а) постачальник відступає або може відступати фактору право грошової вимоги, яке впливає з договорів купівлі-продажу товарів, укладених між постачальником та його покупцями (боржниками), крім договорів купівлі-продажу товарів, придбаних в першу чергу для їхнього особистого, сімейного або домашнього використання; (б) фактор має виконувати принаймні дві з таких функцій: – фінансування постачальника, включаючи надання позики та здійснення авансових платежів; – ведення обліку (головної бухгалтерської книги) щодо дебіторської заборгованості; – пред'явлення до сплати грошових вимог; – захист від несплат боржників; (с) боржники повинні бути повідомлені про відступлення права грошової вимоги (ч. 2 ст. 1) (Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг про міжнародний факторинг (Оттава, 28 травня 1988 року), 1988). Конвенція встановлює жорсткий критерій, адже щоб договір вважався факторингом, фактор обов'язково має виконувати принаймні дві з наступних чотирьох функцій: фінансування постачальника, включаючи позику або авансовий платіж; ведення обліку (бухгалтерський аспект) стосовно дебіторської заборгованості; пред'явлення до оплати (інсакація) дебіторської заборгованості та захист від дефолту (неплатежу) дебіторів, тобто взяття на себе кредитних ризиків.

Важливим аспектом, на думку К. В. Коломієць, є те, що «договір факторингу слід вважати підприємницьким договором, оскільки він відповідає ряду характерних для такого виду договорів

ознак, а саме: наявність з обох сторін спеціальних суб'єктів – суб'єктів підприємницької діяльності; спрямованість на задоволення економічних потреб суб'єктів в процесі здійснення підприємницької діяльності; відплатність, тобто надання фактором фінансування з метою отримання доходу від користування клієнтом наданими грошовими коштами з одного боку та оплата клієнтом наданих фактором послуг – з другого боку» (Коломієць, 2020). Тобто, договір факторингу є різновидом господарського договору, оскільки він не просто регулює передачу грошей, а безпосередньо обслуговує професійну господарську діяльність. За двома критеріями можливо говорити про приналежність договору факторингу до господарського договору та господарсько-правового регулювання, зокрема, це комерційна мета (оплатність), адже господарський договір завжди спрямований на отримання прибутку або забезпечення умов для його отримання. Крім того, фактор надає послугу за плату (дисконт, комісія, відсотки), а клієнт укладає договір, щоб прискорити обіг капіталу та отримати «живі» гроші для подальшого виробництва чи торгівлі. Також це предмет договору – «комерційний борг», адже об'єктом факторингу є грошова вимога, яка виникла з іншого господарського договору (купівлі-продажу, поставки, надання послуг), у тому числі зовнішньоекономічного характеру. Тобто факторинг «нашаровується» на основний бізнес-процес, стаючи його фінансовим двигуном.

Слушною є думка С. С. Бичкова про те, що «договір факторингу є змішаним договором. Окрім основного зобов'язання – надати грошові кошти – фактор також може брати на себе зобов'язання щодо надання клієнтові додаткових послуг, пов'язаних із обслуговуванням грошової вимоги, що відступається. Повний пакет факторингових послуг, крім фінансування, включає страхування ризику неплатежу, адміністрування (управління дебіторською заборгованістю), інформаційні послуги. Однак надання додаткових послуг не є обов'язковим для договору факторингу» (Бичкова, 2006). Тобто, як вказує О. В. Орлова «договори факторингу, що укладаються з метою забезпечення виконання інших зобов'язань клієнта перед фактором, не передбачають розрахунків між сторонами і отримання фактором винагороди» (Орлова, 2012). Тобто, за висновками В. К. Макарович «з правової точки зору факторинг є придбання права грошової вимоги фактором у постачальника за певну плату боргових зобов'язань, що виникають як наслідок виконання частини умов договору постачання між покупцем і продавцем» (Макарович, 2025). В. П. Мироненко та К. В. Коломієць вважають, що «договір факторингу є своєрідним поєднанням кредитного договору (надання фінансування) і договору про надання послуг, а також модифікованим варіантом уступки вимоги. При цьому дослідниці відносять його до змішаних договорів, оскільки він містить елементи договорів

кредитування, страхування, поруки, а також є засобом забезпечення виконання зобов'язань» (Мироненко & Коломієць, 2018).

Верховний Суд вказує на те, що «метою укладення договору факторингу є отримання клієнтом фінансування (коштів) за рахунок відступлення права вимоги до боржника. За договором факторингу відступлення права вимоги може відбуватися лише за плату» (Постанова Касаційного господарського суду Верховного Суду у справі № 916/1410/19, 2020).

Договір факторингу як спосіб забезпечення господарських договорів представляє собою специфічний вид факторингу, який часто називають «заставним» або «забезпечувальним» факторингом, за яким відступлення права грошової вимоги не є самоцінною операцією з купівлі-продажу боргу, а виступає як спосіб гарантування того, що клієнт поверне фактору інші борги (наприклад, за основним кредитом, овердрафтом або лінією фінансування). Тобто, вбачається за доцільне визначити в Законі України «Про факторинг» поняття «забезпечувального факторингу» як акцесорно-фінансового інструменту, який передбачає відступлення права грошової вимоги фактору не як остаточний продаж активу, а як заставу (гарантію) виконання іншого зобов'язання клієнта перед фактором.

Залежно від виду факторингу, на думку Є. Гофмана основними функціями фактора є: 1. Стягнення дебіторської заборгованості. Фактор стягує дебіторську заборгованість від імені свого клієнта і позбавляє його від проблем, пов'язаних із колекторською роботою. Це допомагає клієнту зосередитися на виробництві. Боржники більш чуйно реагують на вимоги фактора, який є кредитною установою. Стягнення дебіторської заборгованості є найважливішою функцією фактора. 2. Управління продажами фактора. У деяких видах факторингу дуже важливе управління книгою продажів. Після встановлення факторингових відносин вони перетворюються на книгу продажів фактора. Фактор має зараховувати рахунок клієнта щоразу, коли надходить платіж, надсилати клієнту періодичні виписки та підтримувати зв'язок із клієнтами та покупцями товарів для вирішення всіх можливих суперечок. Він повинен інформувати клієнта про залишки на рахунку, прострочені рахунки, фінансовий стан покупців тощо. Таким чином, фактор бере на себе роботу щомісячного аналізу продажів, аналізу прострочених рахунків і кредитного аналізу. 3. Фінансування торгових боргів. Найважливішою особливістю факторингу є те, що фактор купує балансові борги свого клієнта, а борги закріплюються за ним. Фактор авансує своєму клієнту до 80 % заборгованості. Якщо борги враховані з регресом і якщо покупець не сплатить вексель у встановлений термін, він повинен повернути аванс, наданий фактором. Якщо борги враховуються без права регресу, фактор повинен нести збитки, якщо покупець не сплачує векселя

у встановлений термін. 4. Кредитне розслідування та надання кредиту. Фактор повинен стежити за фінансовим становищем покупців, оскільки він бере на себе ризик неплатежу покупцями через їхню фінансову неспроможність платити. Це припущення про кредитний ризик є однією з найважливіших функцій, яку приймає фактор. Отже, перш ніж прийняти ризик, він повинен бути повністю обізнаний про фінансову життєздатність покупців, їх фінансове здоров'я, чесність і чесність у діловому світі тощо. Для цього фактор також проводить роботу з кредитного розслідування (Гофман, 2009).

Висновки

Договірна природа факторингу як способу забезпечення виконання господарських зобов'язань полягає у його подвійній ролі, тобто він одночасно виступає і як самостійна фінансова послуга, і як допоміжний (акцесорний) механізм, що гарантує стабільність основних торговельних відносин. Зазначене означає, що факторинг не просто «існує поруч» із договорами поставки чи надання послуг, у тому числі й зовнішньоекономічного характеру, а стає їхнім фінансовим фундаментом. Це перетворює факторинг на: інструмент хеджування, тобто захист від цінових та валютних коливань під час довгих відстрочок та певний механізм верифікації, адже саме фактор, перевіряючи дебітора перед фінансуванням, фактично підтверджує надійність господарського зв'язку.

Список використаних джерел

- Hofmann, E. (2009). Inventory financing in supply chains: a logistics service provider-approach. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 39(9), 716–740.
- Бичкова, С. С. (2006). *Цивільне право України. Договірні та недоговірні зобов'язання*. КНТ.
- Бондар, Т. В., Дзера, О. В., Кузнецова, Н. С. та ін. (2008). *Договірне право України*. Юрінком Інтер.
- Дубина, М. В., Жаворонок, А. В. & Дубина, П. В. (2017). Аналіз сучасного стану ринку факторингових послуг в Україні. *Проблеми і перспективи економіки та управління*, 4(12), 134–145.
- Коломієць, К. В. (2020). *Договір факторингу як підстава зміни кредитора у зобов'язанні*. [Дис. докт. філ., Національна академія внутрішніх справ]. Інституційний репозитарій Національної академії внутрішніх справ. URL: <https://elar.navs.edu.ua/>
- Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг про міжнародний факторинг (Оттава, 28 травня 1988 року) (1988). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_210#Text
- Макарович, В. К. (2025). Факторинг: обліково-правовий аспект. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/>
- Мироненко, В. П. & Коломієць, К. В. (2018). Поняття, істотні умови та юридична природа договору факторингу. *Юридична наука*, 1, 7–13.
- Мучник, І., Полякова, О., & Оприська, З. (2025). Огляд Закону про факторинг: нові можливості для фінансування бізнесу в Україні. URL: <https://eba.com.ua/>
- Орлова, О. В. (2012). Договірне регулювання факторингової діяльності: обліково-юридичний аспект. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*, 1(22), 280–288.
- Петренко, В. С., Карнаушенко, А. С., & Боровік, Л. В. (2021). Факторинг: сутність, види та переваги факторингу в фінансовій діяльності підприємств. *Ефективна економіка*, 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/> DOI: 10.32702/2307-2105-2021.11.14
- Постанова Великої Палати Верховного Суду від 16.03.2021 у справі № 906/1174/18. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/96342866>
- Постанова КГС ВС від 03.06.2020 у справі № 916/1410/19. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/89625064>
- Шевченко, В. В. (2007). Факторинг: нові можливості фінансування. *Економічний вісник НГУ*, 3, 66–72.