

УДК 339.178.3(477)

Югас Е.Ф.,

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту економічного факультету,
Ужгородський національний університет*

Попович М.С.,

*магістр кафедри обліку і аудиту економічного факультету,
Ужгородський національний університет*

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ФАКТОРИНГУ: СУТНІСТЬ ТА МІСЦЕ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

ECONOMIC SUBSTANCE FACTORING: PLACE AND NATURE IN A MARKET ECONOMY

У науковій статті дається економічний розгляд поняття «факторинг», як основної складової сучасної ринкової економіки, вивчаються як позитивні, так і негативні аспекти операцій на рахунках фактор-фірм. Пропонується визначення основних його форм, видів, зв'язку з обліком, наводиться детальна класифікація, а також схема функціонування класичного факторингу. Ця послуга полягає в тому, що фактор-фірма здобуває в клієнта право на стягнення боргів і частково оплачує своїм клієнтам вимоги до їхніх боржників. Друга частина боргу за винятком відсотків вертається клієнтам після погашення боржником свого боргу. Тобто клієнт фактор-фірми може швидше повернути свої борги, а фактор-фірма одержує за це відсоток.

Ключові слова: гроші, факторинг, фактор-фірма, клієнт, відсотки, борг, господарські операції, ринкова економіка, соціальний ефект.

В научной статье дается экономическое рассмотрение понятия «факторинг», как основного составляющего современной рыночной экономики, изучаются как положительные, так и отрицательные аспекты операций на счетах фактор-фирм. Предлагается определение основных его форм, видов, связи с учетом, приводится подробная классификация, а также схема функционирования классического факторинга. Эта услуга заключается в том, что фактор-фирма приобретает у клиента право на взыскание долгов и частично оплачивает своим клиентам требования к их должникам. Вторая часть долга за вычетом процентов возвращается клиентам после погашения должником своего долга. То есть клиент фактор-фирмы может быстрее вернуть свои долги, а фактор-фирма получает за это процент.

Ключевые слова: деньги, факторинг, фактор-фирма, клиент, проценты, долг, хозяйственные операции, рыночная экономика, социальный эффект.

The scientific article provides an economic consideration of the concept "factoring", as the main component of a modern market economy, studying both positive and negative aspects of each transaction quotient firms. It is proposed to determine its basic forms, a connection with accounting, it has detailed classification and scheme of classical factoring. This service is that the factor in the client firm acquires the right to collect debts and partly paid by their clients requirements for their debtors. The second part of the debt excluding interest turns customers after payment by the debtor of his debt. That client quotient company can quickly recover their debts, and factor-firm gets for that percentage.

Keywords: money, factoring, the factor-firm customer interest, debt, business operations, market economy, social impact.

Вступ. Дослідження розвитку факторингу на світовому ринку фінансових послуг в умовах економічної глобалізації обумовлено появою нових процесів як у світовій економіці в цілому, так і на ринках фінансових послуг зокрема. Міжнародний фінансовий ринок, що значно трансформувався за останні декілька десятиріч, сьогодні набув величезних масштабів і перетворився на одне з найважливіших джерел фінансових ресурсів. При цьому важливою його рисою стала поява нових фінансових послуг та інструментів, що формують інший рівень взаємозв'язків між учасниками. Процес трансформації влиття України у глобальний економічний простір обумовлює необхідність дослідження та запровадження фінансових послуг, які вже присутні на світовому ринку. Однією з таких послуг є факторинг, який є дієвим механізмом фінансування підприємств малого та середнього бізнесу.

Факторингові операції, досвід проведення яких в Україні, поки ще недостатній, мають широкі перспективи розвитку в нашій країні. Вони дозволяють підприємствам ефективніше вирішувати проблеми ліквідності, регулювання грошових потоків. В зв'язку з цим з'являється необхідність і доцільність адекватного відображення факторингових операцій в обліку як інструменту підвищення достовірності показників, відображення у бухгалтерській звітності; зростає роль професійного судження бухгалтера при формуванні облікової політики організації; необхідним є вдосконалення наявних методичних розробок при обліку факторингових операцій, оцінці ризиків, що виникають при їх проведенні для уточнення фінансових результатів господарюючих суб'єктів, аналізу ефективності факторингових операцій, щоб усі учасники факторингу могли приймати обґрунтовані управлінські рішення. Між тим, існуючі підходи до обліку факторингових операцій в українській практиці повною мірою відповідають сучасним вимогам до якості інформації.

Теоретичні і практичні аспекти обліку факторингових операцій висвітлені в працях українських і зарубіжних науковців, зокрема: Багіров М. [6], Жданов П.О. [7], Завгородній В. [8], Кувшинова Ю.А. [9],

Кузьминський Ю. [10], Науменкова С.В. [11], Недеря Л.В. [12], Никитин А. [13], Новикова Н.М. [14], Носков І.Я. [15], Педь І.В. [16], Халевинская Е.Д. [17], Вольфганг Грундман [18]. Здійснені раніше дослідження мають певне наукове і практичне значення. В той же час, низка запитань, пов'язаних з відображенням у бухгалтерському обліку і аналізом ефективності факторингових операцій, залишається досі невирішеною.

У ході наукового дослідження були використані наступні спеціальні економічні методи дослідження, зокрема: збору інформації, обробки інформації, проведення аналітичної роботи, індукції, дедукції, групування, узагальнення.

Результати дослідження. Сучасні товарні стосунки не можуть існувати без кредитних відносин, при яких передача цінностей від одного суб'єкта господарювання до іншого знаходиться в часі до моменту отримання еквіваленту. Такі стосунки переважно пов'язані з відстроченням або розстрочкою оплати дебітором наданого йому виконання (передачі товарів, виконання робіт, надання послуг). Виникає грошове зобов'язання, в силу якого кредитор придбаває відповідну вимогу про сплату грошових коштів після закінчення встановленого терміну. При невиконанні дебітором грошової вимоги кредитор має можливість задовольнити свій інтерес за допомогою звернення стягнення на усе майно дебітора. Право кредитора має самостійну цінність: воно може бути передане іншій особі, бути об'єктом різних угод [8, с. 27].

Для цілей прискорення обороту кредитор зацікавлений в швидкому отриманні грошових коштів, які «заморожені» в комерційних кредитах у формі відстрочення платежу та є недозволеною розкішшю для суб'єкта господарювання. Торгова практика об'єктивно вимагала створення механізмів включення грошової заборгованості в оборот, що викликало виникнення цілого ряду правових інститутів.

Нині усе більш поширеного характеру набувають стосунки, спрямовані на включення в оборот прав вимоги сплати грошей (дебіторській заборгованості) безпосередньо, без закріплення їх в цінному папері. Однією з найбільш поширених в комерцій-

ній практиці форм використання майнових активів у вигляді прав вимоги є угоди фінансування під поступку грошової вимоги або факторинг.

Правовідносини, що визначаються в даний час як «факторинг», являють собою закономірний результат розвитку фінансових відносин між виробниками товарів (робіт, послуг) та їх комісійними агентами (які іменуються також факторами).

Термін «факторинг» походить від латинського «facto» – діяти, робити (англ., factoring) [17, с. 78]. На сьогодні існує декілька теорій виникнення та розвитку факторингу [12, с. 130]. Деякі вчені вважають, що він виник лише в 30-х роках нашого сторіччя в США, інші виявляють сліди факторингу в Стародавньому Вавилоні.

Виходячи з вище вказаного, більш кращою точкою зору є те, що факторинг – це економічне явище, що виникло шляхом зміни англійського інституту торгового посередництва середньовіччя з подальшим придбанням специфічних рис, притаманних сучасному факторингу вже на американській землі.

Поява комерційного (товарного) кредиту в товарно-грошових відносинах суб'єктів господарської діяльності є основною передумовою і умовою існування та розвитку факторингу. Зі збільшенням обсягів використання комерційного кредиту в торгових відносинах все більше з'являлася потреба у використанні факторингу.

Факторингові операції займають чільне місце в економіці розвинених країн. Основними причинами розвитку факторингових операцій у світі з початку ХХ ст. стали:

1. Активне застосування розстрочки платежу при поставці контрагентам товарів. Це пов'язано зі збільшенням конкуренції на товарних ринках, розширенням товарної номенклатури, формуванням стійкого «ринку покупця» на ряд товарів і нестачею грошових коштів у постачальників і покупців (дистриб'юторів).

2. Перевага покупців (дистриб'юторів) користуватися комерційним (товарним) кредитом, а не банківським. Отримання банківського кредиту пов'язане з великою кількістю формальностей, які необхідно

проходити при кожному зверненні за кредитом. Банківський кредит характеризується терміновістю, що передбачає повернення у визначений момент.

3. Захист від появи прострочених боргів. «Погані» борги – невід'ємна частина торгівлі на умовах комерційного кредиту, які можуть призвести до банкрутства постачальника, так як він не може розплатитися за своїми зобов'язаннями.

4. Доступність факторингового обслуговування для компаній, яким банківський кредит не доступний. Мова йде про недавно створені компанії або компанії, що не мають достатнього забезпечення для отримання кредиту або кредитної історії.

5. Створення міжнародних факторингових асоціацій, що сприяють інтенсивному розвитку факторингу в світі [12, с. 127].

Згодом, у міру придбання факторинговими компаніями необхідного досвіду і з перетворенням факторингу в універсальну систему обслуговування постачальника, взяла гору точка зору, згідно з якою факторинг вигідно доповнює банківське кредитування і не виступає в якості його конкурента. У даному випадку мова йде про необхідність співпраці між банком і факторинговою компанією.

Для якісного відображення в обліку факторингових операцій доцільним є глибоке розуміння механізму факторингу. Залежно від видів факторингового обслуговування складаються певні стосунки між постачальником, факторинговою компанією і покупцем. Але, зазвичай факторингові операції здійснюються за наступною схемою (див. рис. 1):

1. Постачальник укладає договір факторингового обслуговування.

2. Постачальник інформує покупця про укладення договору факторингу і підписує з ним додаток до договору продажу/постачання, в якому обидві сторони підтверджують, що плата за товар поступатиме на рахунок факторингової компанії.

3. Постачальник відправляє товар покупцеві, оформляючи постачання товарно-транспортним рахунком.

4. Постачальник передає факторинговій компанії оригінали відвантажувальних документів до повного розрахунку покупця з факторинговою компанією.

5. Факторингова компанія здійснює перший (факторинговий) платіж постачальникові.

6. Покупець у встановлені терміни розраховується за куплений товар, перераховуючи грошові кошти на рахунок факторингової компанії.

7. Факторингова компанія виплачує постачальникові суму (за мінусом комісійних), що залишилася [13, с. 24].

Незважаючи на велику кількість переваг, факторинг не є універсальним виходом при кредитуванні товарних угод, через те, що головний недолік факторингу полягає в тому, що його використання обходиться підприємству дорожче, ніж залучення кредиту. Вартість факторингового обслуговування висока із-за комплексного характеру послуг

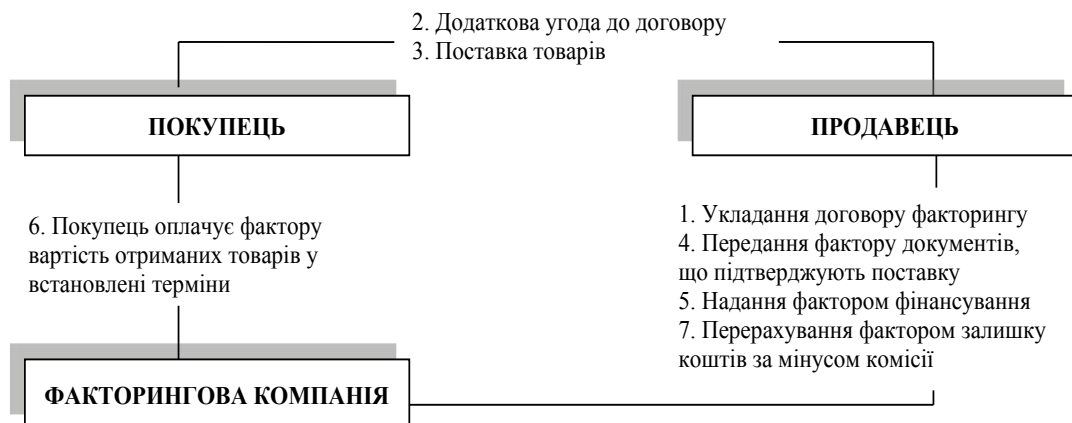


Рис. 1. Схема функціонування класичного факторингу [14, с. 82]



Рис. 2. Класифікація факторингових операцій [12, с. 24]

Таблиця 1

Види факторингу і взаємозв'язок їх з обліком

Класифікаційна ознака	Вид факторингу	Відмінності в обліку
За проінформованістю боржників	<i>Відкритий (конвенційний)</i>	В обліку не має значення, який вид застосовується.
	<i>Закритий (конфіденційний)</i>	
За набором послуг	<i>Неповний</i>	Обліковуються тільки операції з факторингу.
	<i>Повний</i>	Обліковуються операції з факторингу і операції, пов'язані з додатковими послугами (фінансування поставок, ведення бухгалтерських рахунків по грошових вимогах, що є предметом уступки, консультування клієнта, контроль за оплатою рахунків, захист від кредитних ризиків), у звичайному порядку через рахунки витрат.
За повнотою передачі права	<i>Оборотний (з регресом)</i>	Виникає багато суперечок про те, чи є така передача продажем, оскільки, з одного боку, частина ризиків і вигод передається, а з іншого – залишається ризик, пов'язаний з несплатою дебіторської заборгованості. В США, наприклад, така передача дебіторської заборгованості по рахунках може записуватися або як продаж, або як позика у відповідності з встановленими Комітетом по стандартах фінансового обліку (FASB) правилами. Передача з регресом записується як продаж у випадку виконання трьох умов: 1) сторона, що передає, відмовляється від майбутніх економічних вигод, пов'язаних з дебіторською заборгованістю; 2) зобов'язання сторони, що передає, за умовами регресу можна оцінити з достатнім ступенем впевненості; 3) сторона, що приймає, не може вимагати від сторони, що передає, повторної (поверненої) покупки дебіторської заборгованості. Якщо не виконуються дані три умови, то передача з регресом враховується як позика. Вважаємо, що така операція є короткостроковим кредитуванням. Момент продажу дебіторської заборгованості в обліку визначається, коли боржники оплачують свої рахунки банку.
	<i>Безоборотний (без регресу)</i>	Дебіторська заборгованість продається в повному обсязі, а тому, як і при продажі будь-якого активу бухгалтерське проведення слід проводити через рахунки доходів і витрат.
За способами платежу (порядком оплати)	<i>Частковий</i>	Попередня оплата фактором частини суми грошових вимог з перерахуванням залишку коштів лише або після погашення боргу платником, або на дату, визначену договором між підприємством і фактором. Відмінності в обліку будуть зумовлені умовами укладеного договору між підприємством і фактором по факторингу без права регресу. Якщо договором передбачається виплата банком всієї суми заборгованості незалежно від того, чи надійде оплата від боржника, дохід повинен визнаватися у всій сумі в момент одержання коштів від банку, або в момент укладання договорів в повній сумі заборгованості, що числиться по переданих документах (враховуючи з дисконтом чи без нього здійснюється продаж).
	<i>Повний</i>	Оплата повної вартості уступлених грошових вимог з дисконтом або без дисконту, як тільки розрахункові документи будуть пред'явлені фактору.
За сектором ринку (за місцем здійснення)	<i>Внутрішній</i>	Застосовуються рахунки з обліку з вітчизняними покупцями.
	<i>Міжнародний</i>	Застосовуються рахунки з обліку з іноземними покупцями, проводиться облік курсових різниць.

Складено на основі джерела [12, с. 25]

фактора і підвищених ризиків у разі безоборотного факторингу. Вона складається з:

– відсотка за користування кредитом (вище за ринкову ставку за кредитами відповідної терміновості на 2-3 процентні пункти);

– плати за обслуговування (бухгалтерія, інкасування боргу і інші послуги) : стягується як відсоток від суми рахунку-фактури зазвичай в межах 0,5-3% від суми рахунків;

– при безоборотному факторингу – спеціальній надбавки за ризик у розмірі 0,2-0,5% від суми кредитування [14, с. 81].

Втім, при укладенні договору на факторингові послуги факторингова компанія, як правило, готова враховувати індивідуальні особливості своїх клієнтів. Так, на розмір комісії впливають кількість дебіторів у підприємства і сума обороту у рамках цих послуг. Тому використання факторингу найбільш ефективно для невеликих і середніх підприємств, що розширюють об'єми продажів або виходять на нові ринки, а також для новостворюваних компаній, що відчувають нестачу грошових коштів із-за невчасності надходження платежів від дебіторів, наявності надмірних запасів, труднощів в організації виробничого процесу. Науковцем Недеря Л. В. було запропоновано вдалу класифікацію факторингу за різними ознаками та критеріями (рис. 2).

Оскільки факторинг є довгостроковою програмою фінансування оборотного капіталу, договір факторингового обслуговування укладається на невизначений термін і буде діяти поки обидві сторони будуть задоволені взаємною співпрацею. Світовий досвід показує, що велике різноманіття видів факторингу дозволяє найбільш повно задовольнити вимоги споживачів. В залежності від видів факторингу облік буде дещо відрізнятися (табл. 1).

Облік факторингових операцій здійснюється за принципом окремого відображення доходів і витрат, він буде включати облік плати за факторинг та безпосередньо операцій з продажу дебіторської заборгованості.

Витрати по операціях продажу дебіторської заборгованості – це суми списаної дебіторської заборгованості і суми плати за факторинг. Облік списаної дебіторської

заборгованості здійснюється на рахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності». Доходи по операціях продажу дебіторської заборгованості – суми, що одержані за передані борги – обліковуються на рахунку 719 «Інші доходи від операційної діяльності».

Висновки. Аналізуючи етапи розвитку факторингу, можна відзначити:

1. На початкових етапах факторинг використовувався як інструмент страхування від ризику неплатежу за поставлену продукцію та інкасування боргів, потім додалася функція фінансування під відчуження права вимоги, потім ще додаткові послуги: ведення бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, контроль відвантажень покупцям, консалтингові послуги;

2. Зміни функцій факторингу відбувалися під впливом вимог часу, зовнішніх економічних і політичних факторів. Стан суспільства в будь-який проміжок часу визначається сукупністю суспільних потреб, які й обумовлювали розвиток і зміну факторингу;

3. В економічній літературі існують різні трактування сутності факторингу. На наш погляд, найбільш вдалими визначенням, яке розкриває сутність поняття «факторинг» є комплекс фінансових послуг, що надається клієнтові в обмін на поступку дебіторської заборгованості, постачань товарів, які включають фінансування, страхування кредитних ризиків, облік стану дебіторської заборгованості і роботу з дебіторами по своєчасній оплаті. Специфіку кожного виду факторингових операцій доцільно враховувати в процесі відображення даних операцій в бухгалтерському обліку;

4. Основний ефект від здійснення факторингової операції полягає в прискоренні оборотності оборотних активів підприємства. Якщо організація працює рентабельно, то прискорення оборотності призводить до отримання більшої суми прибутку при незмінному об'ємі використовуваних ресурсів. Застосування факторингових угод дозволить значно скоротити період оборотності дебіторської заборгованості і за рахунок цього отримати додатковий прибуток.

Отже, факторинг дає можливість прискорити обіг капіталу. Часто вказані фірми

мають несприятливу структуру балансу, через що їх кредитний статус не дозволяє діставати доступ до банківського кредиту. Посередництво чинників в цьому випадку дозволяє розв'язати проблему короткостро-

кового кредитування і фінансування поточної оборотної діяльності підприємства. В цілому факторинг є ефективним конкурентним механізмом фінансування торгівлі і забезпечення розрахунків.

Список літератури:

1. Господарський кодекс України від 01 січня 2004 р. (з останніми змінами і доповненнями № 198-19 від 04.03.2015 р.).[Електронний ресурс]: / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», прийнятий Верховною Радою України 16.07.99. №996-XIV // (з останніми змінами та доповненнями від 06.02.2015 р. N1702-18)). [Електронний ресурс]: / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р № 959-XII (з останніми змінами і доповненнями від 26.10.2014 р., підстава 1697-18). [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Конвенція УНИДРУА про міжнародний факторинг (Оттава, 28 травня 1988 р.). [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Митний кодекс України від 12 грудня 2004 р. (з останніми змінами і доповненнями від 01.04.2015 р., підстава № 214-19).[Електронний ресурс]: / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Багиров М. Факторинг – фінансування продажів / М. Багиров // Фінансовий директор. – 2003. – № 1. – С. 30-31.
7. Жданов П. О. Про невідомий факторинг і відомий договір фінансування під поступку грошової вимоги / П. О. Жданов // Фінансовий менеджмент. – 2011. – № 1. – С. 45-48.
8. Завгородній В. Факторинг: особливості деяких операцій / В. Завгородній // Глав. бух. безбланков отчетности (рус.). – 2005. – № 9. – С. 25-35.
9. Кувшинова Ю. А. Этапы развития факторинга: история и современность / Ю. А. Кувшинова // Финансы и кредит (рус.). – 2004. – № 30. – С. 40-46.
10. Кузьминський Ю. Факторинг – гарантія своєчасного надходження експортного виторгу / Ю. Кузьминський // Бухгалтерія. – 2002. – № 4/2 (471). – С. 22-27.
11. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг: Навч. посіб. / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 532 с.
12. Недеря Л. В. Факторингові операції: технологія проведення та облікові процедури // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи в Україні. Т. 7: Збірник наукових праць / Л. В. Недеря. – Суми: Мрія-1 ЛТД; УАБС, 2003. – 320 с.
13. Никитин А. Развитие факторинговых операций в коммерческих банках / А. Никитин, Д. Ковалев // Финансовый бизнес (рус.). – 2005. – № 3. – С. 24-33.
14. Новикова Н. М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства / Н. М. Новикова. – 2005. – № 1. – С. 75-83.
15. Носков І. Я. Фінансові і валютні операції / І. Я. Носков. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 40 с.
16. Педь І. В. Удосконалення міжнародних розрахунків підприємств у зовнішній торгівлі : автореф. дис. канд. економ. Наук / Ірина Валеріївна Педь. – Київ, 2003. – 270 с.
17. Халевинская Е. Д. Факторинг у фінансовій індустрії / Е. Д. Халевинская // Аудит і фінансовий аналіз. – 2009. – № 4. – С. 78.
18. Grundmann Wolfgang. FACTORING: Leasing und Factoring / Wolfgang Grundmann // Springer Fachmedien Wiesbaden. Deutschland, 2013.