

Таким чином, у сучасних умовах визначення сутності банку значно ускладнюється, що пов'язано з постійним розширенням операцій банківської установи, багатофункціональним характером діяльності банку у контексті розвитку сучасного етапу глобалізації світових фінансово-кредитних відносин.

Список використаних джерел

1. Закон України "Про банки та банківську діяльність" // Урядовий кур'єр. – 2001. – 17 січня.
2. Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.
3. Банківська система України: монографія / [В. В. Коваленко, О. Г. Коренева, К. Ф. Черкашина, О. В. Крухмаль]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2010. – 187 с.
4. Васюренко О. В. Банківські операції: Навч. посібн. / О. В. Васюренко. - К.: Т-во "Знання", КОО, 2006. – 255 с.
5. Енциклопедія банківської справи України / редкол. В.С. Стельмах. – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
6. Мороз А. М. Банківські операції: Підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна. – К.: КНЕУ, 2008. – 538 с.
7. Шпильовий В.А., Фімяр С.В. Концептуальні підходи до визначення сутності банківської діяльності в умовах модернізації економічної системи / В.А. Шпильовий, С.В. Фімяр // Агросвіт: науково-практичний журнал № 13 липень 2015 р. – К.: ДКС центр, 2015. – С. 14-18.

SHCHERBATYH Denys Volodymyrovych,

PhD (Economics), Assistant professor, Department of Finance and Accounting, European University, Cherkasy

BILYK Victoria Viktorivna,

PhD (Economics), Associate Professor, Assistant professor, Department of management and economic security, Cherkasy National University named after Bohdan Khmelnytsky

CONCEPTUAL APPROACHES TO DEFINING THE CONTENT OF BANKING IN MODERN CONDITIONS

***Abstract.** The article investigates scientific approaches to determining banking activity on the macroeconomic and microeconomic levels. Identify four conceptual approaches to understanding the meaning of banking. Clarifies the definition of banking activities in accordance with modern requirements of modernization of the economic system.*

***Keywords:** banking, functional, portfolio, production, mediation approaches.*

Одержано редакцією: 21.01.2015

Прийнято до публікації: 28.01.2015

УДК 336.67

ШПИЛЬОВА Віра Олексіївна,

доктор економічних наук, професор,
кафедра економіки та менеджменту,
ЧФ ПВНЗ «Європейський університет»

АНДРУШКЕВИЧ Наталія Віталіївна,

кандидат економічних наук,
кафедра фінансів, обліку і аудиту,
ЧФ ПВНЗ «Європейський університет»

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ЕФЕКТИВНОМУ ФІНАНСОВОМУ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

В статті розглянуто як ефективно управління оборотними коштами впливає на забезпеченість підприємства грошовими ресурсами; розрахунок цільового показника ліміту дебіторської заборгованості та критерії за якими оцінюють покупців для визначення допустимого рівня такої заборгованості. Обґрунтовано способи визначення доходу, який

отримує підприємство від кожного покупця, та як впливає відстрочення платежу на рівень такого доходу. Визначено перевагу факторингу, як сучасної форми інтегрування банківських операцій та засобу управління дебіторською заборгованістю. Авторами статті досліджено поняття «цесія», а також відмінності між договором цесії і договором факторингу. Досліджено правову форму та питання оподаткування факторингових операцій, на основі чого знайдено законодавчі прогалини та наведено прикладі судової практики.

Ключові слова: оборотні кошти, дебіторська заборгованість, ліміт дебіторської заборгованості, факторинг, цесія.

Постановка проблеми. Зростання дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах, недисциплінованість покупців, які порушують принципи розрахунково-платіжної дисципліни призводить до такої проблеми, як нестача фінансових ресурсів для здійснення виробничо-господарської діяльності. Відволікання коштів у дебіторську заборгованість спричинює виникнення касових розривів і нестачі оборотних коштів.

Саме для вирішення таких проблем і призначений факторинг, який на даний час є одним з найбільш перспективних методів управління дебіторською заборгованістю. Нажаль, українські підприємства на даний час нечасто використовують саме цей метод управління дебіторською заборгованістю, як частиною оборотних коштів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління дебіторською заборгованістю відображено у працях таких вчених-економістів: О. Карпенко, М.Василюка, В.П. Завгороднього, І.В. Колесова та ін. Особливу увагу вчені у своїх працях приділили запобіганню виникнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості за допомогою методів управління дебіторської заборгованості.

Мета статті – розкриття сутності факторингу, як необхідного засобу ефективного фінансового обліку дебіторською заборгованістю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні одна з головних проблем - недостатність оборотних коштів, так звана криза неплатежів. Простіше кажучи, у контрагентів не вистачає грошей для виконання своїх зобов'язань. На практиці саме бухгалтер є тією людиною, яка сигналізує про проблеми, пов'язані з коштами. Крім того, бухгалтер складає, а отже, добре розуміє фінансові звіти підприємства, контролює взаємовідносини з контрагентами. На рисунку 1 відображено, чому виникає недостатність грошових ресурсів на підприємстві.

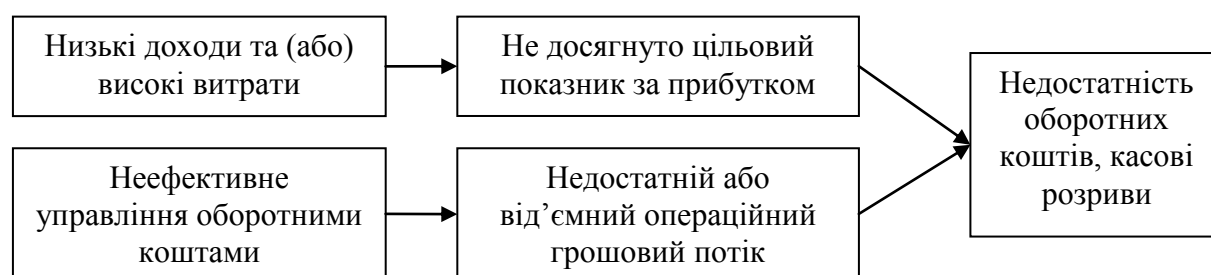


Рис. 1. Причини і наслідки недостатності оборотних коштів

Аналіз причин і наслідків виявляє внутрішні проблеми підприємства:

- неможливість забезпечити плановий обсяг продажів;
- затрати більші, ніж можна собі дозволити;
- неефективне управління своїми оборотними коштами.

Як видно на схемі, про те, що грошей не вистачає, сигналізують два показники: прибуток і грошовий потік.

Як видно на схемі, про те, що грошей не вистачає, сигналізують два показники: прибуток і грошовий потік. Отримання прибутку є необхідною, але недостатньою умовою притоку грошей на підприємство. У період кризи для підприємства важливіше

генерувати гроші, причому будь-яким шляхом і бажано швидко. Тому з двох названих показників більш важливим є операційний грошовий потік.

На допомогу приходять технологія тотального управління грошима (Total Cash Management, далі – TCM). Сформулюємо її принципи:

1. Гроші (наявні власні та доступні залучені) повинні працювати в усіх сферах діяльності підприємства, до яких належать:

- маркетинг;
- інвестиції;
- щомісячне (щоденне) управління коштами – складання і коригування бюджету руху коштів;
- управління витратами і контроль над прийнятним рівнем затрат;
- управління товарно-матеріальними запасами;
- управління дебіторською заборгованістю;
- управління кредиторською заборгованістю.

2. Вплинути на заощадження і множення грошових ресурсів підприємства може кожний його працівник.

Тобто спочатку треба ефективно генерувати гроші, потім ефективно їх використовувати, потім знову генерувати. У подальших публікаціях ми розглянемо, як працювати з грошовими потоками, щоб реалізувати цей принцип на практиці.

А зараз розберемося, як треба працювати з дебіторською заборгованістю, щоб забезпечити приток на підприємство коштів у потрібному обсязі та в потрібний час.

Прострочена дебіторська заборгованість з фінансової точки зору - це джерело грошових ресурсів для клієнта (так само як для нас - кредиторська заборгованість). Якщо ми не погашаємо вчасно кредиторську заборгованість, то ми фактично користуємося грошима кредитора, а дебітор робить те саме з нашими грошима.

Усім відоме правило: треба збирати дебіторську заборгованість швидше, ніж віддавати кредиторську. Але "фішка" в тому, що цим правилом користуються обидві сторони господарських відносин!

Ось два головних запитання, на які треба відповісти, щоб ефективно управляти дебіторською заборгованістю:

1. Як не допустити зростання дебіторської заборгованості понад установлений цільовий показник?

2. Як ефективно збирати дебіторську заборгованість?

У вас може виникнути запитання: а хіба буває цільовий показник дебіторської заборгованості? Так, звичайно, адже дебіторська заборгованість - це такий самий вид оборотного активу, як і інші, наприклад запаси. Якщо підприємство встановлює оптимальний розмір запасів з огляду на свою потребу (пов'язану з операційним циклом підприємства та іншими показниками), то чому не може бути аналогічного цільового показника і для дебіторської заборгованості?

З'ясуємо, чи може компанія надавати покупцям відстрочення платежу, яке призводить до появи дебіторської заборгованості. Якщо може, тоді треба визначити, на який строк і в якій сумі, тобто треба встановити ліміт дебіторської заборгованості [1].

Для цього розраховують оборотність дебіторської заборгованості за кожним покупцем. На практиці найчастіше використовують експертний спосіб. На розмір кожного конкретного ліміту можуть впливати історія взаємовідносин з контрагентом, надійність контрагента, обсяги продажів та інші чинники. Тоді додатково вводять поправочний коефіцієнт.

Ліміт дебіторської (скорочено – Дт) заборгованості розраховуємо за формулою 1:

$$\text{Ліміт Дт-заборгованості} = \text{Планований обсяг продажів} : \text{Коефіцієнт оборотності.} \quad (1)$$

Взагалі, коефіцієнт оборотності Дт-заборгованості визначається таким чином (2):

$$\text{Коефіцієнт оборотності Дт-заборгованості} = \frac{\text{Виручка}}{\text{Середній залишок Дт-заборгованості за період.}} \quad (2)$$

Виручку рахують за "касовим методом", тобто як суму, що фактично надійшла за відвантажену продукцію. Але в чисельнику дробу інколи ставлять і вартість відвантаженої продукції, і маржинальний дохід за контрагентом.

Період оборотності дебіторської заборгованості визначається за формулою (3):

$$\text{Період оборотності (у днях)} = \text{Кількість днів у періоді} : \text{Коефіцієнт оборотності Дт-заборгованості.} \quad (3)$$

З цього співвідношення також можна визначити коефіцієнт оборотності Дт-заборгованості.

Але такий підхід (скоротити відстрочення всім) - занадто прямолінійний. Усі клієнти різні, бажано підійти до кожного індивідуально. Тому на практиці підприємства розробляють скорингові системи для оцінки ризиків роботи з контрагентами, у яких ураховуються багато чинників.

Слово *scoring* перекладається з англійської як «підрахунок очок» і буквально означає бальну оцінку при прийнятті рішення. Зробити скоринг покупців означає ранжувати їх за певними кількісними та якісними ознаками. Однією з найбільш популярних кількісних ознак є прибутковість покупця.

Для того щоб скласти рейтинг покупців, треба знати за кожним покупцем: відсоток націнки; відсоток індивідуальної знижки; прямі витрати за покупцем; поправочний коефіцієнт на ризики роботи з клієнтом.

Для розрахунку поправочного коефіцієнта враховуються, наприклад, такі чинники:

- середній ризик неплатежу (наприклад, відсоток безнадійної дебіторської заборгованості, узятий з даних фінансового обліку за останні декілька років),
- поточна ринкова вартість залучених грошових ресурсів (ставка за кредитами).

Крім того, за кожним контрагентом можна скласти анкету з даними, що дозволяють оцінити його фінансову стійкість в умовах кризи. На підставі даних фінансового обліку, переговорів з контрагентом, інформації з відкритих зовнішніх джерел, Інтернету, отриманої від третіх осіб, за допомогою служби безпеки підприємства треба проаналізувати:

- яка динаміка продажів (збільшилися чи зменшилися обсяги товарообороту за контрагентом);
- як часто контрагент почав виходити на прострочення платежів;
- чи має він можливість узяти кредит;
- чи є у нього проблеми з платежами іншим постачальникам (можливо, він не платить вчасно тільки вам).

Тепер залишилося перетворити розроблену систем оцінки покупців на внутрішній документ підприємства, який можна використовувати на практиці.

У наступній консультації на цю тему ми розберемося, як ранжувати покупців за однією з головних ознак - прибутковістю та скласти платіжний календар. А потім перейдемо до складання бюджету руху коштів як одного зі способів оперативного планування грошових потоків.

Розподіляючи загальний ліміт дебіторської заборгованості за покупцями, бажано підійти до рішення питання диференційовано. Для цього можна застосувати скорингову систему оцінки покупців і залежно від отриманих критеріїв установити ліміт кожному покупцеві індивідуально.

Як правило, від різних покупців компанія отримує різний дохід. Ще говорять так: дохідність покупців компанії різна. Це пояснюється комерційними умовами роботи з конкретним покупцем, які відображено в договорі з ним (наприклад: індивідуальна знижка, обсяг продажу, бонуси від продажів, накладні витрати, строк оплати тощо).

Зазвичай дохід за покупцем за період (скажімо, за місяць) розраховують таким чином (4):

- Дохід = Маржа - Накладні витрати - (Ліміт Дт-заборгованості x Ставка позикового капіталу за місяць) - (Виручка x Поправковий коефіцієнт), (4)
- де:
- маржа - це різниця між виручкою і собівартістю (маржинальний дохід);
 - ставка позикового капіталу за місяць дорівнює 1/12 річної ставки позикового капіталу;
 - добуток (Ліміт Дт-заборгованості x Ставка позикового капіталу за період) показує, скільки нам коштує відстрочення платежу, надане покупцеві, тобто дебіторська заборгованість. Чому ми закладаємо до розрахунку ризик використання позикових грошей? Тому що раз нам не віддали борг, то, можливо, нам не вистачить власних оборотних коштів і тоді доведеться взяти кредит;
 - поправковий коефіцієнт відображає ризик роботи з покупцем;
 - добуток (Виручка x Поправковий коефіцієнт) показує, скільки виручки може взагалі не надійти від цього покупця виходячи з даних про середній розмір неповернення Дт-заборгованості за декілька попередніх періодів (наприклад, за 3 роки).

Таким чином, щоб розрахувати дохід за покупцем, ми зменшуємо маржинальний дохід на вартість грошей за період відстрочення і розрахункову суму ризику неповернення дебіторської заборгованості.

Аналіз комерційних умов дозволить установити індивідуальний ліміт дебіторки кожному конкретному покупцеві.

Зрозуміло, що недостатньо просто встановити ліміти Дт-заборгованості, треба ще й контролювати їх дотримання. Є сенс закріпити затверджений розрахунок лімітів у внутрішньому документі підприємства і призначити відповідальних за дотримання запланованих цільових показників. Крім того, можна ввести в облікову бухгалтерську програму функцію заборони (автоматичне блокування) виписування видаткових документів покупцеві понад установлені ліміти.

До проблем, які відіграють важливу роль в ефективному фінансовому обліку дебіторською заборгованістю, належить рефінансування — система фінансових операцій, які забезпечують прискорену трансформацію дебіторської заборгованості в грошові активи. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг, форфейтинг, облік векселів [2]. Останні дві форми майже не використовуються в Україні через складність їх реалізації. Факторинг, який нині пропонує ряд банків і факторингових компаній, зарекомендував себе позитивно.

Сам термін «факторинг» з'явився у вітчизняному законодавстві з прийняттям Цивільного кодексу України в 2004 році. До цього існували загальні норми ЦК УРСР, які передбачали можливість відступлення права вимоги та переводу боргу, що було одним з поширених способів вирішення проблем, пов'язаних з погашенням заборгованості. Для позначення такого роду зобов'язань використовують класичний термін «цесія». Цивільний кодекс України зберіг та розвинув основні положення щодо відступлення права вимоги та переводу боргу (глава 47 ЦК України), проте було запроваджено окремий спеціальний вид таких зобов'язань, як «факторинг», чому присвячена окрема глава 73 ЦК України [4].

У зв'язку з цим логічно виникає питання в чому відмінність між договором відступлення права вимоги (договором цесії) і договором факторингу, адже в окремих законодавчих актах, в тому числі і в Податковому кодексі України, ці договори, а відповідно й правовідносини, що мають місце при їх укладенні, часто ототожнюються. Існує думка, що норми, якими регулюється зміст таких договорів співвідносяться як загальні та спеціальні, а тому при правовому регулюванні договору "факторингу" пріоритет надається спеціальним нормам, якими встановлено спеціальний суб'єктний склад, окремі особливості відносин клієнта з фактором та інше. Проте, на нашу думку, основною суттєвою відмінністю між договором відступлення права вимоги і договором факторингу є той факт, що вони мають принципово різні предмети, а тому відповідно вимагають окремого правового регулювання.

До речі, відсутня чіткість у розумінні цього питання і в актах судових органів. Так, наприклад, якщо Вищий господарський суд України в своїй постанові від 13.10.2005 р. № 14/113 вказує, що договір відступлення прав вимоги є по суті договором факторингу, то Судова палата у господарських справах Верховного Суду України в постанові від 10.07.2007 р. № 26/347-06-6531 на підставі визначення договору факторингу у ЦК України дійшла висновку, що такий договір спрямований на фінансування однією стороною іншої сторони шляхом передання в її розпорядження певної суми грошових коштів, тобто має місце надання фактором послуги. Вказана послуга за договором факторингу надається фактором клієнту за плату, розмір якої визначається договором. При цьому сама грошова вимога, передана клієнтом фактору, не може розглядатися як плата за надану останнім фінансову послугу.

Зазначене слугує підставою для припущення про те, що у випадку, коли метою та основною складовою предмету договору є послуга з фінансування, оплатою якої є певна плата та відступлення права вимоги грошового боргу, то такий договір є договором факторингу, за яким фактором може бути лише спеціальний суб'єкт – банк або фінансова установа, що має право здійснювати факторингові операції (ч. 3 ст. 1079 ЦК України). Якщо ж предметом є безпосередньо відступлення права вимоги грошового боргу за курсу плати або без плати, або передається за винагороду право вимоги не грошового боргу, то договір не вважається факторинговим, а є договором відступлення права вимоги. При цьому відсутні вимоги щодо спеціального суб'єкта і тому новим кредитором за таким договором може бути будь-яка особа, що має відповідний обсяг правосуб'єктності. З огляду на вказане варто звернути увагу на ч. 3 ст. 656 ЦК України, згідно з якою право вимоги може бути предметом договору купівлі-продажу, якщо вимога не має особистого характеру.

Зазначене свідчить, що договір факторингу має характер комплексного договору, в якому цесія є лише вторинним елементом предмету, а метою та основною складовою предмету є фінансування клієнта фактором за плату.

У зв'язку з цим доцільно розглянути окремі положення Податкового кодексу України з огляду на формування об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств. В тексті ПК України відсутнє визначення поняття «факторинг», але є визначення «відступлення права вимоги», яке не обмежується лише грошовими зобов'язаннями, а тому в цілому є похідним від положень глави 47 ЦК України. Водночас, в ряді статей ПК України ці поняття вживаються як тотожні (абз. е) пп. 135.4.2 п. 135.4 ст. 135 ПК України, абз. е) пп. 138.1.1 п. 138.1 ст. 138 ПК України), а загалом пріоритетним є використання в ПК України терміну «відступлення права вимоги» (п. 153.5. ст. 153 ПК України) [5].

Безумовним є той факт, що в цілях оподаткування для правової кваліфікації відносин саме ПК України має перевагу перед іншими нормативними актами. Проте у випадках, коли ПК України не розкриває сутність відповідних дефініцій та правовідносин, необхідним та юридично прийнятним є з'ясування їх змісту з допомогою нормативних актів, якими ці правовідносини врегульовано. Тим більше, що в ч. 3 ст. 5 ПК України чітко визначено, що «... терміни, що застосовуються в цьому Кодексі і не визначаються ним, використовуються у значенні встановленому іншими законами».

У досліджуваному випадку нами вище наведено аргументацію, що заперечує ототожнювання договорів факторингу та договору відступлення права вимоги. Адже принциповою відмінністю між ними є те, що договір відступлення права вимоги є договором купівлі-продажу у відповідності до ч. 3 ст. 656 ЦК України, а договір факторингу є договором з надання фактором послуги з фінансування клієнта. Метою договору факторингу є не отримання еквівалентної вартості за відповідний товар – грошову вимогу, а отримання фінансування за плату та відступлення права грошової вимоги, а тому відступлення є наслідком та лише складовою частиною господарської операції, що полягає в забезпеченні фінансування. При цьому розмір фінансування може бути значно меншим за вартість вимог,

що передаються фактором клієнту. В якості плати за послуги фактора можуть бути як безпосередньо грошові кошти, так і їх еквівалентний вираз у вигляді маржі, дисконту, процентів тощо. Відповідно у фактора має місце продаж послуг факторингу, а у клієнта відбувається придбання цих послуг та відповідно компенсація їх вартості.

Водночас у розділі III ПК України врегульовано виключно операції з купівлі-продажу права вимоги, а операції з факторингу де-факто ототожнено з ними. Ця юридична некоректність в законодавстві стала причиною ряду судових справ, предметом яких стали договори факторингу та податкові зобов'язання, що були нараховані органами ДПА України відповідно до чинної податкової нормативної бази за результатами перевірки їх виконання. Так, постановою ВАС України від 19 листопада 2013 року № К/800/17433/13 досліджено договори відступлення права вимоги між пов'язаними особами «Кредобанком» і ТОВ «ФК «Приватні інвестиції» та надано тлумачення окремих положень ПК України. Вважаємо доцільним навести окремі тези постанови з огляду на тему нашого дослідження:

«...термінологічне відокремлення поняття відступлення права вимоги не свідчить про відмінність його правової природи для цілей оподаткування податком на прибуток від операцій з продажу товарів. Причому продавцем відповідних товарів є особа, що відступає право вимоги за компенсацію...»

«...Для цілей регулювання цивільного та господарського оборотів певні операції можуть кваліфікуватися і як послуги факторингу, і як відступлення права вимоги (цесія). Проте зазначені обставини не змінюють режиму оподаткування відповідних операцій, оскільки в будь-якому разі для цілей оподаткування операція з відступлення права вимоги, тобто продажу права вимоги, розглядається як різновид продажу товарів...» [6].

Як видно з наведеного, постановою ВАС України від 19.11.2013 №К/800/17433/13 проігноровано існуючі відмінності між договорами цесії та факторингу та фактично їх ототожнено. Вважаємо, що в даному тлумаченні має місце протиріччя з нормами ПК України, адже ПК України окремо визначено терміни «продаж (реалізація) товарів» (пп. 14.1.202 п. 14.1 ст. 14 ПК України) та «продаж результатів робіт (послуг)» (пп. 14.1.203 п. 14.1 ст. 14 ПК України), що передбачає різний правовий зміст та суб'єктний склад відповідних господарських операцій. Механічне зведення всіх можливих видів договорів, однією зі складових яких є відступлення права вимоги, до купівлі-продажу товарів не лише ігнорує зміст цивільного та господарського оборотів (на думку членів судової колегії «в розглядуваному випадку спірні відносини врегульовано нормами податкового законодавства»), але й окремі норми ПК України. Фінансування за плату, що є метою та основною складовою предмету договору факторингу не відповідає визначенням термінів «товар» (пп. 14.1.244 п. 14.1 ст. 14 ПК України), «матеріальні активи» (пп. 14.1.111 п. 14.1 ст. 14 ПК України) та «нематеріальні активи» (пп. 14.1.120 п. 14.1 ст. 14 ПК України), а тому вимагає додаткового, спеціального правового регулювання в цілях податкового законодавства, що на сьогоднішній день відсутнє.

Окрему увагу судовою колегією приділено питанню «про наявність конкуренції для регулювання спірних відносин між нормами пункту 153.5 статті 153 та приписами абзацу другого підпункту 153.2.6 пункту 153.2 статті 153 Податкового кодексу України...» і визначено, що «норми пункту 153.5 та абзацу другого підпункту 153.2.6 пункту 153.2 статті 153 Податкового кодексу України мають різні предмети регулювання, а отже, не конкурують між собою».

Можна погодитись з наведеним висновком, але він потребує уточнення щодо операцій саме факторингу. Адже якщо ми беремо до уваги класичну факторингову операцію, то положення абз. другого пп. 153.2.6 п. 153.2 ст. 153 ПК України повинні застосовуватись виключно до фактора як особи, яка здійснює надання факторингових послуг пов'язаній особі. Нормами п. 153.5 курс ст. 153 ПК України здійснюється правове регулювання оподаткування податком на прибуток підприємств безпосередньо операцій з відступлення права вимоги без

урахування особливостей саме факторингових операцій. Якщо ж ототожнювати операції факторингу та операції з відступлення права вимоги, що де-факто має місце в окремих статтях ПК України, тоді саме існування договору факторингу як окремого виду цивільних договорів втрачає сенс, а в цілях оподаткування доцільно взагалі звести всі існуючі види договорів до купівлі-продажу товару, а відтак ЦК України та ГК України [3] залишити лише предметом для історико-правових досліджень. Це, звичайно, нонсенс.

Висновки. Вважаємо за необхідне в якості підсумку зазначити, що на сьогодні має місце певна прогалина в правовому регулюванні питань оподаткування податком на прибуток підприємств факторингових операцій, яка потребує свого вирішення відповідно до існуючих засад цивільного та господарського законодавства. Просте ототожнення в цілях оподаткування договорів факторингу з договорами відступлення права вимоги протирічить правовому змісту цих договорів відповідно до норм ЦК та ГК України. Особливо відзначимо, що існуючі відмінності в дефініціях є не суто теоретичними, а прямо стосуються основних складових правовідносин, що є базовими для податкового законодавства, а саме: фінансування як мета та основна складова предмету договору, зміст та оплатність послуги, суб'єкти правовідносин, правовий статус особи, що надає послугу та особи, що придбаває послугу тощо. Відповідно і здійснені спроби судового тлумачення означених питань не вирішують існуючу проблему, а лише формують спрощену практику вирішення спорів, що не вирішує питання по суті відповідно до чинного законодавства, а є спробою підміни нормативного регулювання. На нашу думку, належним вирішенням існуючої проблеми повинно стати внесення змін до ПК України в частині визначення правових засад оподаткування податком на прибуток підприємств факторингових операцій.

Список використаних джерел

1. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси підприємств. - 2009. - № 12. - С.24-36.
2. Колесова І. В. Використання факторингу в управлінні фінансами підприємств // Фінанси України. 2004. № 3. - С. 135–143.
3. Господарський кодекс України від 16.01. 2003 р. № 436-IV.
4. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV.
5. ПКУ – Податковий кодекс України від 02.12 2010 р. № 2755 – VI.
6. Попов Ю. Факторинг: законодавство України та світовий досвід. Доступно: <http://www.legalweekly.com.ua/article/?uid=215>

SHPYLOVA Vira Oleksiivna,

Doctor of Sciences (Economy), Professor, Department of Economics and Management,
European University, Cherkasy;

ANDRUSHKEVYCH Nataliia Vitaliivna,

PhD (Economics), Department of Finance and Accounting,
European University, Cherkasy

THE OPTIMAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE WITH EFFECTIVE FINANCIAL ACCOUNTING RECEIVABLES

***Abstract.** The article describes how an effective working capital management affects the security of the enterprise cash resources; calculation target limit of receivables and criteria by which to assess customers to determine the permissible level of such debt. Proved the means of calculating the income that the company receives from each customer, and how does deferred payment on the level of such income. Defined advantage of factoring as modern forms of integration of banking operations and management of accounts receivable. The authors investigated the concept of "cession", and the differences between the assignment agreement and the factoring agreement. Researched legal form and taxation of factoring operations, on the basis of which found the legislative gaps and the example of judicial practice.*

Keywords: working capital, accounts receivable, limit of receivables, factoring, assignment agreements.

Одержано редакцією: 21.01.2015
Прийнято до публікації: 28.01.2015