

УДК 657.1

ФАКТОРИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ: УЧЕТНО-КЛАССИФИКАЦИОННЫЙ ПОДХОД

В. К. МАКАРОВИЧ,

соискатель кафедры учета и аудита

E-mail: viktorija.zts@gmail.com

Ужгородский национальный университет, Украина

На мировом рынке финансовых услуг сложилась ситуация, в рамках которой, с одной стороны, конкуренция между финансовыми компаниями усиливается и в ход идут последние достижения в области высоких технологий, значительные совершенствования традиционных финансовых схем и моделей, а с другой — компании — потребители финансовых услуг нуждаются в новых, более эффективных и комплексных, инструментах управления. Одним из инновационных инструментов управления оборотным капиталом для многих стран Восточной Европы, в том числе России и Украины, является факторинг. В данной работе на основе исследования классификации факторинговых операций были систематизированы классификационные признаки, которые рассматриваются в трудах отечественных и зарубежных ученых, что в свою очередь позволило предложить собственный подход к классификации факторинга для целей бухгалтерского учета, который обеспечивает получение информации пользователями в необходимых аналитических разрезах, позволит отразить факторинговые операции через принцип достоверности и полноты.

Ключевые слова: *факторинговые операции, классификация, право обратного требования, право регрессного требования, учет, объект бухгалтерского учета.*

Мировой рынок открывает для российских и украинских предприятий все больше новых возможностей. Западные компании предлагают покупателю долгосрочные отсрочки платежей,

используя при этом новые финансовые инструменты.

Достаточность и своевременность финансирования хозяйственной деятельности предприятий — необходимое условие для устойчивого развития и высокой конкурентоспособности субъектов хозяйственной деятельности. Одной из главных проблем большинства предприятий является низкая ликвидность. Для решения этой проблемы можно применить такую форму финансирования хозяйственной деятельности предприятия, как факторинг, который сочетает в себе и инвестирование, и одновременно обеспечение деятельности субъектов хозяйственной деятельности. Факторинг предоставляет предприятию возможность увеличить ликвидность активов.

Вопрос природы факторинга в историческом аспекте рассматривается в научных трудах таких ученых, как А. В. Канаева, Е. А. Сеница [7]. В трудах С. С. Евдокимовой [4], Д. Е. Колобанова [8], И. Н. Рыковой [14] рассматривается вопрос развития факторинга на мировом рынке и в России.

Различные типы факторинговых соглашений позволяют конструировать факторинговые схемы, адаптируя их под потребности и возможности клиента [4, с. 22].

Значимость для развития рынка факторинга имеет его научно обоснованная классификация для целей бухгалтерского учета, которая даст возможность разработать методику отражения

факторинговых операций в разрезе счетов бухгалтерского учета. Ни в России, ни в Украине не существует законодательно установленной классификации, а это в свою очередь не дает возможности детально исследовать каждый из видов и четко определить их преимущества и недостатки. Вместе с тем это мешает правильному отражению факторинговых операций на счетах бухгалтерского учета, поскольку различия между видами договоров у субъектов (резидентов), связанные с наличием прав и обязанностей сторон или с моментом возникновения обязательств, имеют важное значение и разные последствия в бухгалтерском и/или налоговом учете.

Как отмечает С. Ю. Золотов [6, с. 53], классификация — это результат упорядоченного распределения объектов заданного множества, а признак классификации — это свойство (характеристика) объекта классификации, что позволяет установить его сходство или отличие от других объектов классификации. Под классификационной группой следует понимать множество или подмножество, которое объединяет часть объектов классификации по одним или нескольким признакам.

С философской точки зрения классификация (происходит от лат. *classis* — класс и *facio* — делаю) — это система распределения объектов (процессов, явлений) по классам (группам) в соответствии с определенными признаками. Она является одним из методов познания, исследования объектов или явлений, которые изучаются. Чем больше выделено признаков классификации, тем выше степень познания объектов [13, с. 149].

Классификация должна отвечать таким основным требованиям:

- разделение множеств на группы должно осуществляться по одному признаку;
- подмножества, на которые делится множество, не должны пересекаться или иметь общие элементы;
- каждый элемент множества должен принадлежать только одному подмножеству.

Классификация факторинга рассматривается в трудах таких ученых, как О. В. Волкова [3], С. С. Евдокимова [4], О. М. Левченко [19], В. П. Ляшко [20], С. В. Науменкова [21], О. И. Ступницкий [25], Г. В. Хачпанов [18] и др.

Раскрытие классификации факторинга позволит более детально рассмотреть отдельные виды факторинговых операций и дать характеристику каждого из них. Классификация факторинговых операций для целей бухгалтерского учета даст возможность точно и достоверно вести учет этих операций и определить их эффективность.

Аналитическое изучение трудов ученых показало разнообразие подходов авторов к определению основных классификационных признаков факторинга.

Ученые обращают внимание на такие классификационные признаки, как участие должников в соглашении, степень финансового риска, правовой режим участников, способ учета долговых требований, предмет соглашения, место проведения.

Наиболее распространенными видами факторинга, которые выделяют исследователи, являются:

- внутренний и международный;
- простой и вексельный;
- предварительная оплата и оплата требований к определенному сроку;
- открытый и закрытый;
- с правом регресса и без права регресса;
- конвенционный и конфиденциальный.

Следует отметить, что ряд видов факторинга (внутренний, международный, открытый, закрытый, с правом регресса, без права регресса, конвенционный, конфиденциальный) рассматривается учеными по разным критериям. Это свидетельствует о том, что наличие такого количества классификационных признаков и видов факторинга не позволяет сформировать четкой системы учетного отражения факторинга на счетах бухгалтерского учета.

Рассмотрим характеристику отдельных видов факторинговых операций по соответствующим критериям.

О. И. Пальчук в диссертационном исследовании «Факторинг на мировом рынке финансовых услуг в условиях экономической глобализации» (Киев, 2011) предлагает классификацию видов факторинга в зависимости от полноты предоставления услуг (полный, частичный), местонахождения субъектов (внутренний, международный), уведомления дебиторов (открытый, закрытый),

степени принятия риска (с правом регресса, без права регресса), порядка оплаты счетов (финансирование в форме предварительной оплаты, *оплата требований* к определенному сроку), количества переуступленных долгов (полный, факультативный), каналов предоставления информации (традиционный, e-факторинг), инициатора подписания договора (классический, реверсивный) и ведения административного управления и получения платежей (агентский, обычный).

О. М. Левченко разделяет факторинговые операции по следующим критериям: по секторам рынка (внутренний, внешний (международный)); по степени осведомленности покупателей (конвенционный (открытый), конфиденциальный (закрытый)); в зависимости от оплаты долговых требований поставщиком (с правом регресса, без права регресса); по набору услуг, которые включает факторинг (с полным набором услуг, с частичным набором услуг); в зависимости от переуступки поставщиком долговых требований (переуступка всех долгов, переуступка определенной части долга); в зависимости от оплаты долговых требований (с предварительной оплатой, без предварительной оплаты); в зависимости от количества факторов (прямой факторинг, опосредствованный факторинг); в зависимости от степени использования факторинговой компанией собственных средств (операции кредитные, безкредитные операции) [19, с. 223].

В. П. Ляшко [20, с. 88] была предложена следующая классификация факторинговых опера-

ций: по месту нахождения фактора (импортный, экспортный); по месту осуществления (внутренний, международный); по способу уведомления должника (открыт, закрытый); по праву регресса (с правом регресса, без права регресса); по объему уступки долгов (уступка одного требования, уступка группы требований).

В свою очередь С. В. Науменкова выделяет виды факторинговых операций по классификационным признакам, которые представлены в таблице.

Ряд авторов [25] вообще не классифицируют факторинговые операции, а предоставляют только их видовой перечень: внутренний и международный, открытый (конвекционный) и закрытый (конфиденциальный), с правом регресса и без права регресса, прямой и непрямой факторинг.

Большинство авторов при разделении факторинга на регрессный и безрегрессный за классификационный признак принимают наличие права регресса.

При факторинге без права регресса (полного факторинга) фактор берет на себя все риски, связанные с неплатежом со стороны дебиторов факторанта и не имеет права требовать оплаты от факторанта в случае неуплаты долгов дебиторами. Соответственно, при факторинге с правом регресса (неполном факторинге) фактор в случае неуплаты долга по переуступленным правам требования вправе обратиться с требованием к клиенту.

Рассмотрим категорию «право регресса» детально. Регресс (в контексте факторинга) — воз-

Классификация факторинга, предложенная С. В. Науменковой [21]

Признак классификации	Вид факторинга
По месту проведения (резидентству)	Внутренний, международный
По участию должника в договоре	Открытый, закрытый (конфиденциальный)
По периодичности обслуживания	Регулярный, одnorазовый
По способу расчетов с поставщиками (в зависимости от обратности требования)	С правом регресса, без права регресса
По способу кредитования поставщика	В форме предварительной оплаты и в форме оплаты в определенный срок
По способу учета счетов-фактур факторинговых операций	С открытым учетом счетов-фактур, агентского типа
По виду обслуживания операций	Простой, вексельный
По степени финансирования	Без финансирования, с финансированием
По объекту требования	С платежными требованиями за товары, с платежными требованиями кредиторов к заемщикам
По требованию поставщика к факторинговой компании	Открытый факторинг без права регресса; полное обслуживание с правом регресса

вращение денежного требования поставщиком в случае неоплаты этого требования дебитором.

Регресс — это возвращение предоставленных факторинговой компанией денег. Клиент возвращает компании деньги, если дебитор (его покупатель) отказывается от платежа или затягивает его оплату сверх обусловленного срока. Факторинг с регрессом — это один из двух основных видов факторинга по условиям платежей (взаиморасчетов) между фактором и его клиентом [17].

В общем виде регресс (от лат. *regressus* — возвращение, движение назад) — это процесс, при котором движение, обращение направляется назад, и в случае факторинга это не исключение [23].

Изучая научные труды по юриспруденции, такие утверждения являются дискуссионными.

А. В. Сахаров определяет регресс как самостоятельное гражданско-правовое обязательство, которое носит произвольный характер, в силу которого кредитор (регредидент) имеет право требовать от должника (регрессата) возвращения денежной суммы (передачи других имущественных ценностей или осуществления других действий), оплаченной кредитором (регредидентом) за должника (регрессата) или по вине должника (регрессата) или полученной должником (регрессатом) от третьего лица за счет кредитора (регредидента) в выполнение первичного обязательства, что имеет целью возобновление имущественной сферы кредитора (регредидента), протекание срока исковой давности по которому начинается с момента выполнения основного обязательства [15, с. 24].

Ю. В. Журавлева в диссертационном исследовании «Регресс в гражданском праве России» (Москва, 2010) предлагает регресс определять как взаимоотношения, при которых одна сторона (регредидент) имеет право требовать от другой (регрессата) возвращения денежной суммы или другой имущественной ценности, оплаченной регредидентом третьей стороне или полученной регрессатом от третьей стороны при выполнении основного обязательства.

Таким образом, наблюдается подмена понятия права фактора обратиться с требованием к факторанту в случае неоплаты со стороны должника с правом регресса.

Мы согласны с точкой зрения И. Б. Новицкого [12, с. 3], который утверждает, что «регрессное

требование» и «обратное требование» не являются равнозначными терминами. Ю. В. Журавлева отмечает, что «регресс является обратным требованием, но не всякое обратное требование является регрессом» (см. диссертационное исследование «Регресс в гражданском праве России» (Москва, 2010)).

Выделим основные критерии, благодаря которым различаются «регресс» и «обратное требование»:

1) регресс имеет место тогда, когда выполнение сделано одним лицом, но обязанность этого выполнения, в конце концов, лежит на другом лице;

2) о регрессе нельзя говорить в том случае, когда обратное требование возникает между самими участниками этого правоотношения (обязательство) без участия третьего лица;

3) если у лица, чье право нарушено, существует возможность предъявить требование непосредственно нарушителю, то необходимо говорить об обратном требовании;

4) обратное требование предъявляется именно тому, кому был сделан платеж;

5) если «уравнительный расчет» осуществляется в рамках одного обязательства (даже с привлечением третьих лиц), то нет оснований говорить о существовании регрессного обязательства.

6) регрессное требование осуществляется только на основании выполнения какого-либо обязательства.

Поэтому регрессное требование — это не обратное требование в буквальном смысле слова, поскольку кредитор (регредидент) выдвигает требование должнику (регрессату), в результате уплаты денег или передачи имущества не должнику, а третьему лицу, но по вине должника [1].

Вышесказанное убеждает, что представленные виды факторинга целесообразнее было бы разделять *по праву обратного требования*, а не по праву регресса.

В международной практике все факторинговые соглашения получают силу именно *регресса* относительно поставщика только в том случае, если дебиторская задолженность признана *недействительной*, а также в случае возникновения между поставщиком и покупателем споров по ко-

личеству поставленных товаров, качеству, срокам снабжения и т. п. При этом покупатель вправе вернуть поставленный товар и аннулировать любые платежные обязательства.

Выбор факторинга с правом обратного требования или без него связан с рисками, которые возникают в случае отказа должника от выполнения своих обязательств. Заключая соглашение с правом обратного требования, факторант продолжает нести определенный риск по долговым требованиям, проданным им факторинговой компании.

Считаем необходимым рассмотреть вопрос подразделения факторинга на открытый (конвенционный), при котором должник уведомляется об уступке прав факторантом фактору, и закрытый (или конфиденциальный), при котором должник не уведомляется об осуществлении уступки.

Следует отметить, что Оттавская конвенция о международном факторинге 1988 г.) [10] одним из основных признаков договора факторинга выделяет наличие уведомления должника об осуществлении уступки требования. Таким образом, согласно данной Конвенции нецелесообразно выделять такой вид факторинга, как закрытый.

Другой международно-правовой акт — Конвенция Организации Объединенных Наций об уступке дебиторской задолженности в международной торговле (2001 г.), напротив, не запрещает уступки права требования без уведомления должника о такой уступке [9].

Ряд ученых подразделяют факторинг на простой и вексельный, когда расчет с поставщиком проводится векселем, а факторинговая компания осуществляет учет этих векселей [3, с. 33; 21, с. 238]. На наш взгляд, такое разделение необоснованно, поскольку операция, которая заключается в приобретении банком или другим финансовым учреждением векселей, как правило, авалированных банком плательщика, называется форфейтингом.

Предметом договора факторинга может быть право денежного требования, срок платежа по которому наступил (существующее требование), а также право требования, которое возникнет в будущем (будущее требование) [26].

Денежное требование, которое является предметом уступки, должно быть определено

в договоре клиента с фактором таким образом, который позволит идентифицировать имеющееся денежное требование в момент заключения договора, а будущее требование — не позже, чем в момент его возникновения. Имеющееся денежное требование считается перешедшим к фактору с момента заключения договора, если настоящим договором не предусмотрено другое. При уступке будущего денежного требования оно считается таким, если перешло к фактору после того, как возникло само право на получение от должника денег, которое является предметом уступки требования, предвиденного в договоре. Если уступка денежного требования обусловлена определенным событием, оно вступает в силу только после наступления этого события.

Таким образом, считаем, что моментом перехода существующего денежного требования из собственности клиента в собственность фактора является дата заключения ими договора факторинга, а моментом перехода (уступки) в собственность фактора будущего денежного требования является дата наступления срока платежа по такому требованию.

В зависимости от момента возникновения обязательственных отношений различают консенсусные договоры, которые являются действительными с момента достижения сторонами согласия по всем существенным условиям, и реальные договоры — это договоры, которые считаются действительными не сразу после достижения сторонами согласия по всем существенным условиям, а только после совершения на основе достигнутого согласия определенного фактического действия — передачи права денежного требования [22, с. 91].

На наш взгляд, если условиями договора факторинга, предметом которого является будущее денежное требование, предусматривается, что фактор передает денежные средства в распоряжение клиента (т. е. осуществляет расчеты с клиентом к моменту фактической передачи в его собственность денежного требования), то такие действия фактора следует квалифицировать в качестве предоплаты стоимости этого денежного требования и в бухгалтерском учете факторанта отражать их как предварительную оплату. Момент возникновения обязательственных отношений

следует отличать от момента наступления срока выполнения обязательства [26].

Используя для классификации комбинированный критерий, который одновременно отражает и юридические, и экономические признаки, считаем необходимым разделять виды факторинга по предмету договора на реальный и консенсуальный факторинг. Такое разграничение обеспечит достоверное отражение факторинговых операций в бухгалтерском учете.

Учитывая рассмотренные подходы ученых к классификации факторинга, считаем, что вышеприведенные классификации не отвечают требованиям, которые ставятся при построении классификаций, поскольку почти во всех видовых перечнях отсутствуют классификационные признаки и система подчиненных сущностных характеристик факторинга для целей бухгалтерского учета.

Нами предложена классификация, которая характеризует разновидности факторинговых операций с точки зрения принятия решений в сфере бухгалтерского учета (рис. 1).

Рассмотрим подробнее виды факторинговых операций по каждому отдельному классификационному критерию.

По классификационному критерию «Право обратного требования» факторинг разделяем: обратимый и необратимый. *Обратимый факторинг* — факторинг, при котором фактор имеет право в случае нарушения должником требования обратиться с соответствующим обратным требованием к клиенту. *Необратимый факторинг* — факторинг, при котором фактор не имеет права обратного требования к клиенту и самостоятельно несет все риски невыполнения должником переступки денежного требования.

По классификационному критерию «Предмет договора» факторинг подразделяем на реальный и консенсуальный. *Реальный факторинг* — факторинг, при котором предметом договора факторинга является право денежного требования, срок платежа по которому наступил (существующее требование). *Консенсуальный факторинг* — факторинг, при котором предметом договора факторинга является право денежного требования, которое возникнет в будущем

(будущее требование).

По классификационному критерию «Наличие уведомления должнику» факторинг подразделяем на конвенционный (открытый) и конфиденциальный (закрытый). *Конвенционный (открытый) факторинг* — факторинг, по которому должнику сообщают о заключении договора факторинга. Такое сообщение обычно осуществляется с помощью специальной надписи на счете-фактуре, которое указывает, что дебиторская задолженность по данному счету была полностью переступлена фактору, который является единственным законным получателем платежа, с указанием платежных реквизитов фактора. Кроме

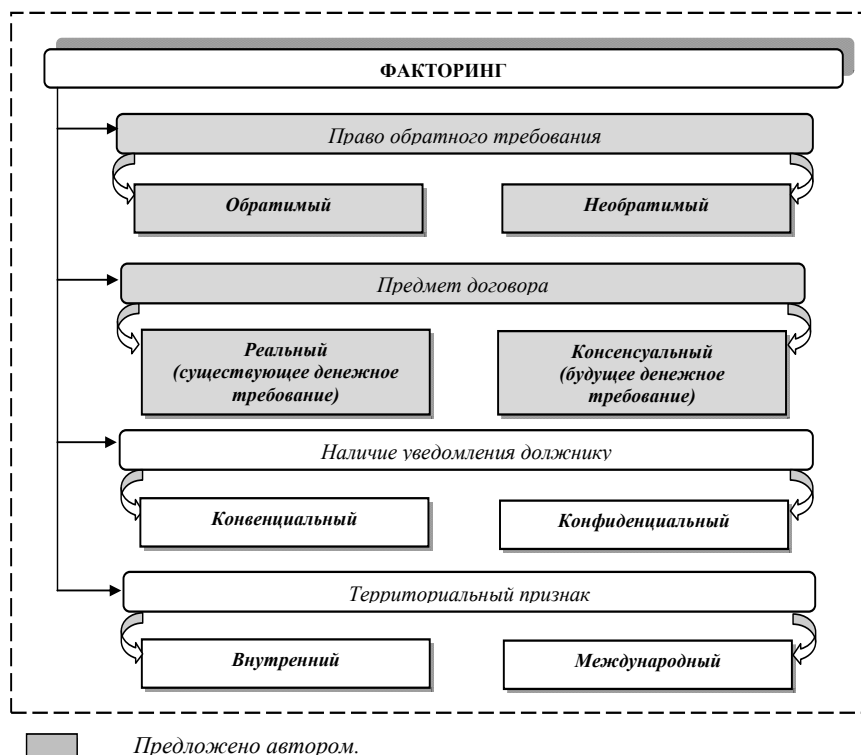


Рис. 1. Классификация факторинга с целью его отражения в бухгалтерском учете

того, поставщик отправляет своему покупателю специальное письмо, в котором сообщает ему о переуступке всех дебиторских задолженностей фактора. *Конфиденциальный (закрытый) факторинг* — факторинг, при котором должника не ставят в известность о наличии договора факторингового обслуживания между фактором и клиентом, до тех пор пока покупатель не нарушит условия контракта, необоснованно отказавшись платить. В этом случае поставщик уполномочивает фактора сообщить покупателю о факте переуступки.

Таким образом, при конфиденциальном факторинге покупатель сначала не осведомлен о факте переуступки и об участии фактора в соглашении (счет-фактура поставщика не содержит специальной надписи, которая сообщает покупателю о переуступке), и все платежи направляются прямо поставщику. Только в случае, если покупатель не заплатит после наступления срока платежа, фактор информирует его о факте переуступки. В международной практике такое уведомление происходит обычно через 60 дней после наступления срока платежа. Начиная с этой даты покупатель обязан платить уже фактору, а в случае неплатежа и наличия страхования кредитного риска фактором последний обязан заплатить поставщику (в международной практике — через 90 дней после уведомления покупателя о факте переуступки). При конфиденциальном факторинге фактор осуществляет только финансирование и/или защиту от риска неплатежа, в то время как административное управление дебиторской задолженностью лежит на клиенте, который должен осуществлять эти услуги от имени нового владельца долгов — фактора.

По классификационному критерию «Территориальный признак» факторинг подразделяется на внутренний и международный. *Внутренний факторинг* предусматривает, что участники факторинговых операций (фактор, клиент, должник) являются резидентами одной страны. *Международный факторинг* предусматривает, что участники факторинговых операций (фактор, клиент, должник) являются резидентами разных стран.

Продолжая исследование, считаем необходимым рассмотреть факторинговые операции как объект бухгалтерского учета для повышения

достоверности и полноты его отражения в бухгалтерской отчетности.

С философской точки зрения в качестве объекта выступает то, на что направлена познавательная и другая деятельность субъекта. В качестве объекта познания определяются все связи, отношения, свойства реального объекта, которые включены в процесс познания. Любой объект познания — это определенная совокупность свойств и отношений, которая существует объективно, независимо от исследователя, но им изучается [2, с. 62].

Вопрос определения сущности и состава объектов в бухгалтерском учете является дискуссионным среди ученых. Так, профессор А. И. Сумцов относит к объектам бухгалтерского учета хозяйственные средства и их круговорот, изготовление средств производства и предметов потребления, материально-техническое обеспечение, оптовый и розничный товароборот и расходы обращения, заработную плату, финансовые результаты деятельности, фонды и резервы, платежи и взносы, расходы и доходы, расчеты и кредитные отношения [16, с. 14].

Такие исследователи, как А. Г. Загородный, Г. Л. Вознюк и Т. С. Смовженко, под объектом учета понимают элементы хозяйственных средств, источники их формирования, обязательства и хозяйственные операции предприятий в денежной оценке, которые отражают на счетах бухгалтерского учета [5, с. 395].

Интересной является позиция В. П. Пантелеева и О. С. Снижко, которые к объектам бухгалтерского учета относят деньги и средства предприятия, те хозяйственные операции и процессы, которые обязательно должны отражаться в бухгалтерском учете. Все объекты бухгалтерского учета объединены в три основные группы: деньги, средства предприятия и источники их образования; производственные процессы; хозяйственные операции [24, с. 112].

В свою очередь Ю. М. Лачинов [11, с. 30] выделяет следующие основные группы объектов бухгалтерского учета: имущество или хозяйственные средства, хозяйственные отношения и процессы. Также автор определил четкие характеристики, которые свойственны данным объектам бухгалтерского учета (рис. 2).

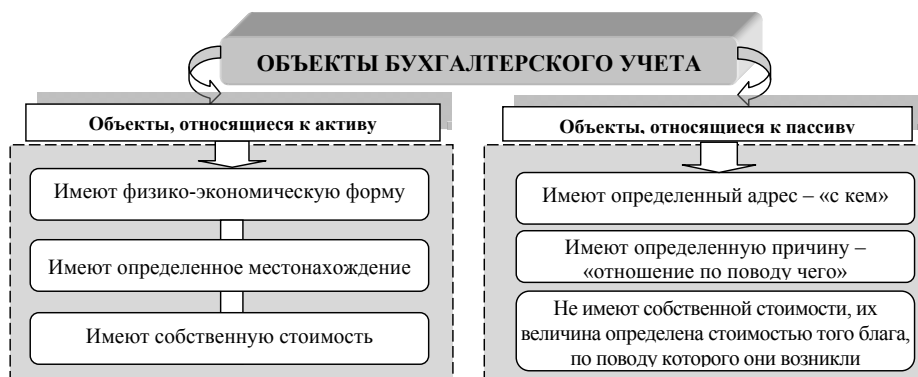


Рис. 2. Характеристика объектов бухгалтерского учета по Ю. М. Лачинову

В процессе исследования факторинга как объекта бухгалтерского учета, который относится к активу предприятия, необходимо определить его специфические характеристики исходя из характеристик объектов учета (рис. 3).

Исходя из анализа рис. 3, можно сделать вывод, что форма как критерий отнесения объектов учета к активу свойственна факторингу, ведь в качестве формы при факторинговых операциях выступают право денежного требования (экономическая форма) и денежные средства (физическая форма).

Относительно стоимости объекта необходимо отметить, что стоимость факторинговых операций определяется в соответствии с суммой переуступленной дебиторской задолженности, а также условиями проведения факторинга и его вида.

Опираясь на результаты исследования, мы приходим к выводу, что факторинговые операции, которые традиционно определяются в качестве источника финансирования капитала предприятия или в качестве финансирования оборотных активов, отвечают характеристикам, которые

свойственны объектам бухгалтерского учета, отражаемым в активе.

Подводя общий итог, можно сделать вывод о том, что результаты анализа существующих классификаций факторинга показали, что большинство подходов не отвечают общим требованиям построения классификации и являются недостаточно обоснованными, что предопределяет сложность и неэффективность применения их на практике. С целью решения данной проблемы, на основе исследованных подходов нами была предложена классификация факторинга для целей бухгалтерского учета по следующим

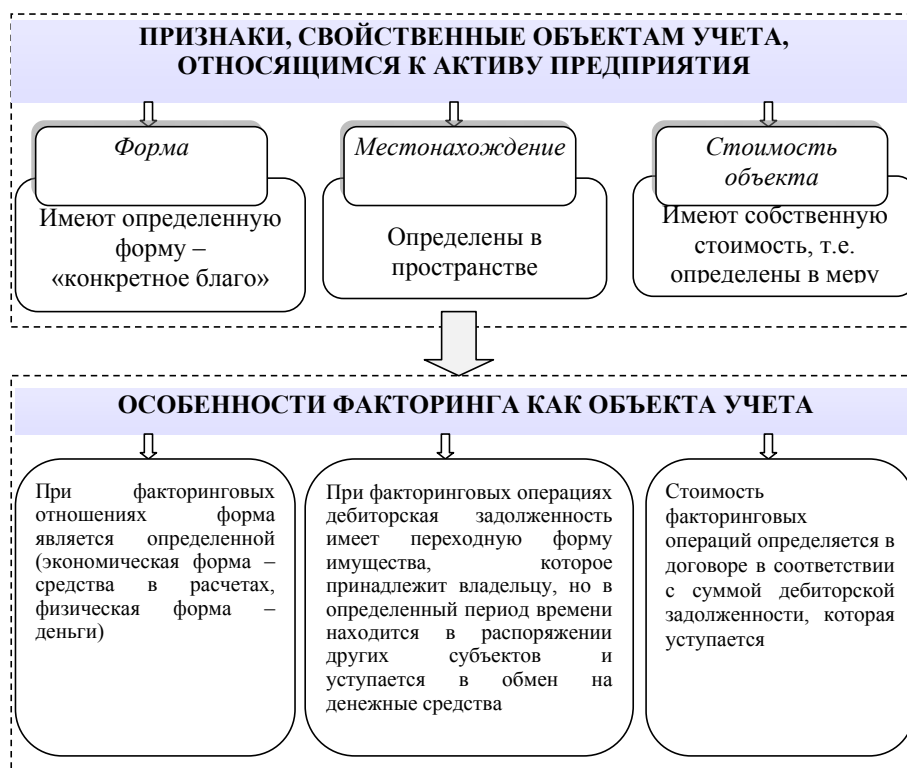


Рис. 3. Характеристика факторинга как объекта бухгалтерского учета

признакам: по праву обратного требования (обратимый и необратимый); по предмету договора факторинга (реальный и консенсуальный); по наличию уведомления должнику (конвенционный, конфиденциальный); по территориальному признаку (внутренний и международный). Выбор признаков определяется степенью их важности для бухгалтерского учета и контроля и целесообразностью их практического применения бухгалтерами и аналитиками. Также нами была предложена и обоснована целесообразность разделения факторинга по праву обратного требования, а не по праву регресса, как предлагают большинство исследователей, и разграничения факторинга на реальный и консенсуальный.

Кроме того, нами были исследованы факторинговые операции как объект бухгалтерского учета, который относится к активу предприятия, и определены их специфические характеристики исходя из характеристик объектов учета, которые являются основой для совершенствования методики учетного отражения факторинга.

Список литературы

1. Бару М. И. Регрессные обязательства в трудовом праве / М. И. Бару. М.: Юрид. лит., 1962. 321 с.
2. Бутынец Ф. Ф. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. для студентов специальности «Учет и аудит» высших учебных заведений / под ред. д. э. н., проф., Заслуженного деятеля науки и техники Украины Ф. Ф. Бутынца. 4-е изд., доп. и перераб. Житомир: ПП «Рута», 2002. 688 с.
3. Волкова О. В. Факторинг как вид финансирования предприятий / О. В. Волкова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 23 (161). С. 32—40.
4. Евдокимова С. С. Российский рынок факторинговых услуг и перспективы использования факторинга в качестве инструмента управления дебиторской задолженностью (на примере продуктовой линии банка «Национальная Факторинговая Компания») / С. С. Евдокимова // Финансы и кредит. 2013. № 13 (541). С. 22—34.
5. Загородный А. Г. Финансовый словарь / А. Г. Загородный, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смолженко. 2-е изд., испр. и доп. Львов: Центр Европы, 1997. 576 с.
6. Золотов С. Ю. Основы проектирования информационных систем: учеб. пособие / С. Ю. Золотов. Томск: ТУСУР, 2007. 96 с.
7. Канаев А. В. История факторинга: от агентской сделки до индустрии коммерческого финансирования / А. В. Канаев, Е. А. Сеница // Финансы и кредит. 2013. № 35 (563). С. 66—76.
8. Колобанов Д. Е. Развитие принципов коммерческого финансирования в мировой и российской практике / Д. Е. Колобанов // Финансы и кредит. 2009. № 46 (382). С. 73—81.
9. Конвенция Организации Объединенных Наций об уступке дебиторской задолженности в международной торговле от 12.12.2001 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU01175.html.
10. Конвенция УНИДРУА о международном факторинге № 3302-IV (3302-15) от 11.01.2006 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_210.
11. Лачинов Ю. Н. Бухгалтерия экономики и балансовый метод в научных исследованиях / Ю. Н. Лачинов. 2-е изд., перераб. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. 96 с.
12. Новицкий И. Б. Регрессные обязательства между социалистическими хозяйственными организациями. М.: Юрид. лит., 1952. 184 с.
13. Пушкарь А. И. Основы научных исследований и организация научно-исследовательской деятельности: учеб. пособие / А. И. Пушкарь, Л. В. Потрашкова. 2-е изд. Х.: ИД «ИНЖЕК», 2008. — 280 с.
14. Рыкова И. Н. Факторинг и перспективы его развития на региональных рынках / И. Н. Рыкова // Финансы и кредит. 2007. № 41 (281). С. 10—14.
15. Сахаров А. В. Понятие и правовая природа регрессного обязательства / А. В. Сахаров // Юриспруденция. 2009. № 4 (16). С. 17—24.
16. Сумцов А. И. Теория бухгалтерского учета и бухгалтерский учет в промышленности / А. И. Сумцов. М.: Статистика, 1975. 416 с.
17. Факторинг с правом регресса: условия, выгода [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://biznes-kredit.info/uslugi-faktoringa/s-pravom-regressa-uslovija-vygoda.html>.
18. Хачанов Г. В. Способы расчетов форфейтируемых векселей и перспективы форфейтинга в

России / Г. В. Хачпанов // Финансы и кредит. 2013. № 6 (534). С. 39—43.

19. *Левченко О. М.* Факторинг: методика облікового процесу / О. М. Левченко // Актуальні проблеми економіки. 2010. № 11 (113). С. 219—233.

20. *Ляшко В. П.* Зміст та економіко-правовий статус методів дисконтування у міжнародній торгівлі / В. П. Ляшко // Зовнішня торгівля: право та економіка. 2004. № 2. С. 87—90.

21. *Науменкова С. В.* Ринок фінансових послуг: [навч. посіб.] / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. К.: Знання, 2010. 532 с.

22. *Озернюк Г. В.* Система цивільно-правових договорів за законодавством України і зарубіжних країн / Г. В. Озернюк // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. 2011. № 1. С. 91—95.

23. Офіційний сайт ФінМетроГруп [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.finmetron.ru/of-the-factoring/types-of-factoring/>.

24. *Пантелеєв В. П.* Словарь бухгалтера и аудитора / В. П. Пантелеєв, О. С. Сніжко. К.: ДП «Інформ. -аналіт. Агентство», 2009. 239 с.

25. *Ступницький О. І.* Сучасний факторинг: ефективність торговельних операцій та управління корпоративними фінансами: [навч. посібник] / О. І. Ступницький, В. М. Коверда. К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. 255 с.

26. Цивільний кодекс України: Кодекс України прийнятий Верховною Радою України від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.