ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВІДОБРАЖЕННЯ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В ОБЛІКУ

УДК 657.442

Фартушняк Ольга Вікторівна, к.е.н., доцент ХНЕУ
Пасічник Інна Юріївна, ст. викладач ХНЕУ

В статті обґрунтована доцільність використання факторингу підприємствами з метою управління дебіторською заборгованістю, а також запропонована методика обліку факторингових операцій на підприємстві.

Дослідження економічного стану підприємств України показує, що у січні-вересні 2007 року відбулося стрімке зростання дебіторської заборгованості. За звітний період поточна дебіторська заборгованість зросла на 96,7 млрд. грн., або на 25,1 % (торік – на 59,3 млрд. грн. або на 18,5 %). Зростання поточної дебіторської заборгованості у січні-вересні 2007 року становило 149,7 % від загальної суми зростання за увесь 2006 рік [1, с. 12].

На відміну від попереднього року у січні-вересні 2007 року відбулось також значне зростання простроченої поточної дебіторської заборгованості на 4,4 млрд. грн., або на 7,4 % (торік – зменшення на 6,4 млрд. грн., або на 9,3 %). Таким чином, частка прострочених платежів у загальній сумі поточної дебіторської заборгованості за звітний період становила 13,3 % (торік – 16,6 %). Найбільші суми неплатежів зберігалися в переробній промисловості – 118,2 млрд. грн. або 62,3 % від усієї поточної дебіторської заборгованості по промисловості [1, с. 13-14].

Тому для українських підприємств актуальною є проблема пошуку альтернативного джерела фінансування, окрім кредитів банку, овердрафту та займів, зниження ризику безнадійних боргів та поповнення оборотних коштів.

Використання факторингу дозволяє знизити ризик неплатежів, скоротити період розрахунків, а також здійснювати управління дебіторською заборгованістю та покращити стан грошових розрахунків.

Так, на кінець листопада 2007 р. кредитування за факторинговими операціями банківськими установами склала 1 299 млн. грн., з яких 1 295 млн. грн. у національній валюті та 4 млн. грн. в іноземній валюті, що більше на 516 млн. грн. в порівнянні з 2006 роком (торік – 783 млн. грн., з яких 780 млн. грн. у національній валюті та 3 млн. грн. – в іноземній) [1, с. 106-107].

Таким чином, на сьогодні зростає потреба в такому інструменті фінансування як факторинг. Однак, до сих пір, в силу відсутності єдиної методології обліку факторингових операцій виникає необхідність роз'яснення деяких облікових аспектів, що і є метою даної статті.

Дослідженням сутності факторингових операцій займалися такі вчені як Внукова Н., Томілін Ф., Гвоздьов Б., Маслова С.О., Опалов О., Солтан А., облікові питання вивчали Грачова Р., Завгородній В. та ін.

Спочатку визначимося з категорійним апаратом.

Згідно Закону України «Про банки та банківську діяльність» факторинг – це придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари (послуги) із прийняттям на себе ризику невиконання вимог і прийом платежів [2].

Згідно Закону України «Про податок на додану вартість» факторинг – це операція з переуступки першим кредитором (виробником) прав вимоги боргу третьої особи (споживача) другому кредитору (факторові) з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору [3].

Іншими словами, можна сказати, що факторинг – це фінансування підприємств за рахунок викупу у нього боргових зобов'язань покупців (рахунків-фактур, векселів, накладних).

Факторинг – це прямий продаж дебіторської заборгованості банку або фінансовій компанії з передачею кредитних ризиків і ризиків до запитання грошових коштів [4, с. 89].

Аналіз спеціалізованої економічної літератури дозволив автору обґрунтувати доцільність використання факторингу підприємствами з метою управління дебіторською заборгованістю, яке полягає в наступному:

удосконалення стану розрахунків як інструменту скорочення неплатежів та зниження сумнівної дебіторської заборгованості;

управління грошовими потоками як діючого інструменту отримання коштів тоді, коли вони потрібні підприємству, а не тоді коли вони надійдуть від покупців.

удосконалення фінансового планування підприємства як ефективного управлінського інструмента з наданням постійного та ретельного обліку розрахунків з дебіторами, виявлення їх платоспроможності, обслуговування кредитування необмеженого кола покупців, складання звітів.

зростання показників ефективності використання капіталу підприємства таких як ліквідність активів, оборотність капіталу, рентабельність продаж за рахунок покращення структури балансу;

«ліквідація» дебіторської заборгованості при якій проблема розрахунків з дебіторами переходить до фактора (банку чи небанківській фінансовій установі) шляхом продажу або передачі її в заставу.

Таким чином, оптимальне використання факторингу дозволить підприємствам досягти наміченого в управлінні дебіторською заборгованістю, покращити обсяги продаж не обмежуючи кількість покупців та не боячись виникнення безнадійних боргів.

Розглянемо алгоритм факторингових операцій. Спочатку фактор (фінансові агенти, якими можуть виступати банки, небанківські фінансові компанії чи інші кредитні організації, які мають ліцензію на здійснення такого виду діяльності) покупає рахунки клієнтів на умовах передоплати від 80 % до 90 % від фактурованих поставок. Далі фактор при надходженні грошових коштів від дебіторів сплачує клієнту залишкову частину боргу за вирахуванням процентів (комісії) (які можуть коливатися від 0,5 % до 5 %) в обумовлені строки.

В дійсний момент розрізняють два види факторингових операцій – конвенційний (широкий) та конфіденційний (обмежений) [5, с. 445].

Конвенційний – це універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, яка включає бухгалтерський облік, ведення розрахунків з постачальниками та покупцями, страхове та рекламне обслуговування, представництво та всі інші

можливі види обслуговування аж до того, що за клієнтом залишається лише виробничо-управлінська функція.

Конфіденційний факторинг – це факторинг, який обмежується обліком фактур, рахунків клієнтів до своїх боржників та наданням кредиту за рахунок майбутнього погашення боргів цьома дебіторами.

При конфіденційному факторингу договір між постачальником і фактором не підлягає розголосу для покупця. Фактор здійснює тільки фінансування і/чи захист від ризику неплатежу, в той час як адміністративне управління дебіторською заборгованістю лежить на постачальнику, що повинен здійснювати ці послуги від імені нового власника боргів – фактора [6, с. 144].

Саме тому залежно від розподілу тягаря ризику неплатежу на практиці застосовують такі два види факторингу: з регресом та без регресу.

Використовуючи факторинг з регресом, у договорі між клієнтом і фактором вноситься умова, за якою фактор при невиконанні покупцем (дебітором) свого зобов'язання повертає клієнту заборгованість такого несумлінного покупця. Так, фактор після укладання договору та відступлення заборгованості фінансує клієнта, сплачуючи йому аванс. Але якщо платіж від покупця не надходить у визначений термін, то клієнт має повернути фактору фінансування (аванс), а також сплатити комісію. Після чого клієнт сам займеться стягненням боргу зі свого покупця. У рамках такого виду факторингу застосовується факторинг з регресом і заставою. Усе, як і при факторингу з регресом, але з одним застереженням – можливі зобов'язання клієнта, пов'язані зі зворотнім викупом заборгованості (при неплатежі покупця), забезпечують заставою.

Якщо використовується факторинг без регресу, то всі ризики неплатежу з боку покупця бере на себе фактор. Саме він буде вживати всіх заходів для його повернення (аж до подання позову до суду) [7, с. 7-10].

Таким чином, можна сказати, що право регресу означає передачу дебіторської заборгованості в заставу, а факторинг без права регресу – її продаж.

На думку автора в залежності від того, який вид факторингу використовується з регресом чи без нього, будуть по різному відображені облікові операції. Крім того,

на відміну від інших авторів, запропоновано виходячи з сутті факторингу проводити розрахунки з фактором використовуючи субрахунок 681 «Аванси отримані» та відображати передачу дебіторської заборгованості в заставу в забалансовому обліку на рахунку 05 «Гарантії та забезпечення надані».

Далі розглянемо методику обліку факторингових операцій у підприємства – продавця.

Припустимо, що підприємство - продавець відвантажило готову продукцію підприємству – покупцю на суму 65 760 грн. з ПДВ з відстрочкою платежу до 60 днів. Але підприємству – продавцю терміново потрібні гроші для розрахунків з постачальником за сировину на умовах передоплати. Тому підприємство - продавець звертається до факторингової компанії та продає дебіторську заборгованість фактору на умовах без регресу. За свої послуги фактор бере комісію у розмірі 5 % від суми боргу та перераховує кошти клієнту. Методика обліку факторингу без регресу у підприємства – продавця наведена у табл. 1.

Таблиця 1.

Облік факторингу без регресу у підприємства – продавця

№ п/п	Зміст операції	Дебет	Кредит	Сума, грн.
1	Відображено відвантаження продукції	361	701	65 760
2	Нараховано податкове зобов’язання по ПДВ	701	641	10 960
3	Списана собівартість реалізованої продукції	901	26	51 200
4	Нараховані комісійні фактору (5% від дебіторської заборгованості)	952	685	3288
5	Отримана сума за продаж дебіторської заборгованості від фактору за вирахуванням комісійних	311	685	62472
6	Відображено продаж дебіторської заборгованості фактору	685	361	65 760

При продажі дебіторської заборгованості підприємству – продавцю необхідно списати з балансу дебіторську заборгованість, яка вже не є його власністю, так як всі права та ризики перейшли до фактора. Цей варіант більш вигідний для підприємства, бо він отримав гроші і може вже не турбуватися про повернення боргу покупцем. Але сума комісійних при такому факторингу зростає, бо зростає ризик у фактора щодо стягнення боргу з покупця.

Для відображення методики обліку факторингу з правом регресу у підприємства-продавця, використовуємо умови вищенаведеного прикладу. Але підприємство - продавець звертається до факторингової компанії та передає в заставу дебіторську заборгованість підприємства – покупця на умовах з правом регресу. За свої послуги фактор бере комісію у розмірі 3 % від суми боргу та перераховує аванс в розмірі 90 % від суми дебіторської заборгованості.

Методика обліку факторингу з правом регресу у підприємства – продавця наведена у табл. 2.

Таблиця 2.

Облік факторингу з правом регресу у підприємства – продавця

№ п/п	Зміст операції	Дебет	Кредит	Сума, грн.
1	2	3	4	5
1	Відображено відвантаження продукції	361	701	65 760
2	Нараховано податкове зобов’язання по ПДВ	701	641	10 960
3	Списана собівартість реалізованої продукції	901	26	51 200
4	Відображення в забалансовому обліку передачі дебіторської заборгованості в заставу	05	-	65 760
5	Отримання авансу від фактора (90 %)	311	681	59 184
Дебітор заплатив по закінчені терміну договору всю суму боргу				
6	Проведено взаємозалік заборгованості на суму раніше перерахованого авансу	681	361	59 184
7	Отримана залишкова сума боргу від фактора за вирахуванням комісії	311	685	4 603,2

Продовження табл. 2.

1	2	3	4	5
8	Проведено взаємозалік заборгованості:			
	На залишкову суму	685	361	4 603,2
	На суму комісійних	685	361	1 972,8
9	Нараховані комісійні фактору (3% від дебіторської заборгованості)	952	685	1 972,8
Дебітор не заплатив по закінчені терміну договору суму боргу				
10	Нараховані комісійні фактору	952	685	1 972,8
11	Перерахована сума комісійних фактору	685	311	1 972,8
12	Повернуто отриманий аванс від фактору	681	311	59 184

Підсумовуючи викладене, можна констатувати, що при використанні факторингу з правом регресу, підприємство-продавець отримує потрібні йому грошові кошти, але ж у нього не знижується ризик неплатежів, а як наслідок й виникнення сумнівної заборгованості.

Необхідно зазначити, що в даній статті була запропонована методика обліку факторингових операцій на підприємстві. Але у фактора облікові аспекти таких операцій будуть інші, а тому потребують висвітлення в подальших роботах.

Література:

1. Загальноекономічний стан розвитку // Бюлетень Національного банку України. – 2008. – № 1 (178). – С. 3-56.

2. Закон України «Про банки та банківську діяльність» // Урядовий кур'єр. – 2001. - № 8. – С. 5-11.

3. Закон України «Про податок на додану вартість» // Все про бухгалтерський облік. – 2007. - № 10 (1287). – С. 17-64.

4. Внукова Н.М. Основи факторингу: навчальний посібник. – К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. – 174 с.

5. Грачева Р.Е. Энциклопедия бухгалтерского учета. – К.: Галицкие Контракты, 2004. – 832 с.

6. Внукова Н.М., Грачов В.І, Кузьминчук Н.В. Ринок фінансових послуг: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. – 276 с.

7. Солтан А. Потрібні гроші за проданий товар? Факторинг поспішає на допомогу // Все про бухгалтерський облік. – 2006. – № 99 (1253). – С. 7-10.