

Вторая международная студенческая научная конференция региональных университетов
“СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ЗИМА В БРЕСТЕ-2007”



СЕКЦИЯ
“Совершенствование
развития учета,
анализа
и
контроля
в современных
условиях”



УДК 336.717.6

ФАКТОРИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КАК СПОСОБ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ: СУЩНОСТЬ, УЧЕТ, ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Вальская Е. А.

*Научный руководитель: доц. каф. БУАиА, магистр экономики Слапик Ю.Н.
УО «Брестский государственный технический университет»*

Хозяйственная деятельность любого предприятия неразрывно связана с движением денежных средств. Денежные средства являются ограниченным ресурсом, поэтому важным является создание на предприятиях механизма эффективного управления их движением

Денежный поток предприятия представляет собой совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью. Выделяют следующие направления денежных потоков:

Ø **денежный поток от операционной деятельности** (отражает поступление денежных средств от покупателей и выплаты денег поставщикам, заработной платы персоналу, налоговых платежей, отчислений органам соцстраха и т.д.);

Ø **денежный поток от инвестиционной деятельности** – это поступления и расходования денежных средств, связанные с процессом реального и финансового инвестирования;

Ø **денежный поток от финансовой деятельности** – это поступления и выплаты денежных средств, связанные с привлечением дополнительного акционерного и паевого капитала, получением долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов и т.д. [1]

Процесс анализа денежных потоков завершается их оптимизацией путем выбора наилучших форм их организации на предприятии с учетом внешних и внутренних факторов с целью достижения их сбалансированности, синхронизации и роста чистого денежного потока.

Одним из направлений денежных потоков от операционной деятельности является **дебиторская задолженность**, основным современным методом оптимизации которой является **факторинг**.

Дебиторская задолженность – 1) счета, причитающиеся к получению и образующиеся обычно в связи с поставками в кредит, 2) сумма долгов, причитающихся предприятию от ЮЛ или ФЛ в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. [2]

Нормальной считается дебиторская задолженность, возникшая в связи с установленной системой

расчетов, срок погашения которой не наступил. Выделяют также понятие *просроченной задолженности*, т.е. срок оплаты по которой уже наступил. Также выделяют понятие *безнадежной задолженности*, т.е. нереальной к взысканию.[3] Рассмотрим состояние дебиторской задолженности в Беларуси, которое приведено на рисунке 1, в том числе просроченной (рис 2).



Рис. 1 Динамика изменения объема дебиторской задолженности по Республике Беларусь в динамике за 2005-2007 гг.

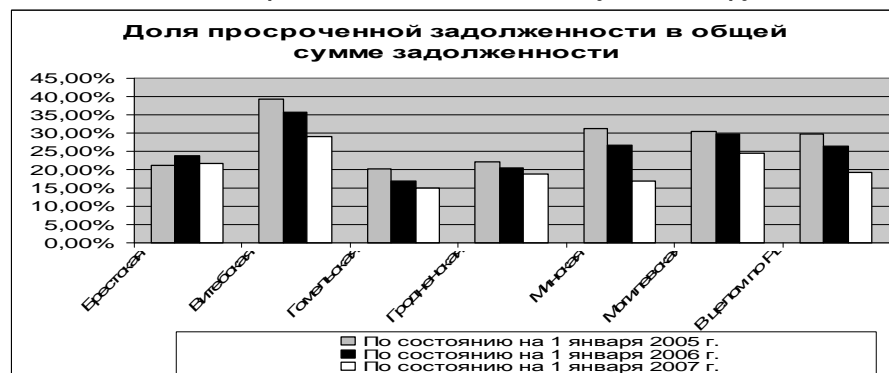


Рис. 2 Динамика изменения доли просроченной дебиторской задолженности по Республике Беларусь в динамике за 2005-2007 гг.

На основании изученных данных можно сделать вывод о том, что наибольшая доля задолженности, в т.ч. просроченная, приходится на промышленность, сельское хозяйство и торговлю и общественное питание. Если посмотреть на ситуацию в разрезе областей, то можно увидеть, что наибольший удельный вес имеют Минская, Витебская и Гомельская области. Изучив данные о состоянии дебиторской задолженности на 1 января 2005, 2006, 2007 года, можно заметить, что доля просроченной задолженности имеет тенденцию к снижению. Но при этом объем задолженности в целом по республике увеличивается. В целом по Республике Беларусь, объем дебиторской задолженности увеличился за период с января 2005 по январь 2007 на 46,22 % (с 12712 млрд. руб. до 18586,9 млрд. руб.). Доля просроченной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности за аналогичный период снизилась на 10,22% [4,5,6]. Наличие дебиторской задолженности, а тем более ее рост ведут к возникновению потребности в дополнительных источниках средств, ухудшают финансовое состояние предприятия

Для урегулирования проблемы наличия дебиторской задолженности необходимо использовать один из наиболее эффективных современных инструментов -- **факторинг**. Суть факторинга состоит в том, что фактор приобретает у кредитора право на взыскание долгов и частично оплачивает этим кредиторам требования к их должникам, то есть возвращает долги в размере от 70 до 90% долга, до наступления срока их оплаты должником. Остальная часть долга за вычетом процентов возвращается кредиторам после погашения должником всего долга.

В факторинговой операции участвуют **три стороны**. **Фактор** - банк, небанковская кредитно-финансовая организация, имеющие соответствующую лицензию Национального банка, предоставляющую право осуществлять финансирование под уступку денежного требования (факторинг) в валюте факторинга. **Кредитор** - предприятие, отгрузившее продукцию. **Должник** - предприятие, которому кредитор отгрузил продукцию

За осуществление финансирования под уступку денежного требования (факторинга) фактор получает вознаграждение (плату) в виде дисконта. **Под дисконтом** понимается разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредиторам.

Классификация факторинга:

1. По месту проведения (внутренний, международный).
2. По условиям платежа (открытый, закрытый).
3. По форме заключения договора (без права регресса, с правом регресса).

Факторинг во всем мире делится на крупные направления: invoice discounting и full factoring.

Первая группа рассчитана на крупного клиента, которому необходимо финансирование в чистом виде. Сервисной составляющей здесь либо нет, либо она сведена к минимуму. В этом случае фактор не берет на себя никаких рисков. **Вторая группа** рассчитана как раз на малых и средних предпринимателей, и здесь во главу угла поставлен именно сервис. Фактор берет на себя и обслуживание задолженности, и все риски, связанные с товарным кредитом. [7]

История факторинга как правового явления исследователями данного вопроса описывается по-разному. Одни считают факторинг проявлением современного капиталистического права, указывая на то, что он возник лишь в 30-х гг. XX века в США, другие находят отдельные черты и в Римской Империи, и в эпоху царя Хаммурапи, 4000 лет до н.э., когда торговцы применяли его в своей деятельности. [8]

Основной сферой применения факторинговых операций в Республике Беларусь является производство продуктов питания или товаров повседневного спроса, а также сфера услуг. В основном это предприятия, специализирующиеся на оказании транспортных, туристических, рекламных, телекоммуникационных услуг, а также Интернет – провайдеры, операторы сотовой связи.

Для того, чтобы объективно оценить особенности факторинга были проанализированы трудности проведения факторинговых операций на примере Республики Беларусь, России, Украины. Но для отображения реально существующей проблемы дебиторской задолженности приведены данные на начало 2007 года по этим странам. Объем дебиторской задолженности по России составил 7586,7 млрд. рос. руб. (в т.ч. просроченной 1017,6 млрд. рос. руб.), по Украине-- 385228,4 млрд. укр. грн (в т.ч. просроченной 59540,5 млрд. укр. грн), по Беларуси -- 18586,9 млрд. бел. руб. (в т.ч. просроченной 3603,8 млрд. бел. руб.).[6,9] В результате изучения данной проблемы были выявлены следующие факторы, препятствующие развитию этого вида услуг:

1. Подмена понятия факторинга кредитом.
2. Стоимость факторинга значительно выше кредита (Ставки по факторингу: Украина-20-26%, Россия-22-25%, Беларусь-20-22%).
3. Недостаточность опыта, технологий, квалификации персонала.
4. Падение доходности операций в банке, вследствие недостаточной автоматизации.
5. Проведение факторинговых операций универсальными банками, а не специализированными организациями.
6. Недостаточно развитая нормативная база.
7. Необходимость лицензирования.

В международном факторинге существенная роль принадлежит **экспортному факторингу**, который представляет собой продажу экспортером своему фактору краткосрочных дебиторских задолженностей (обычно до 60-90 дней) по экспорту. На рисунке 3 представлен объем факторинга в мире за 2004-2006 гг.[11]

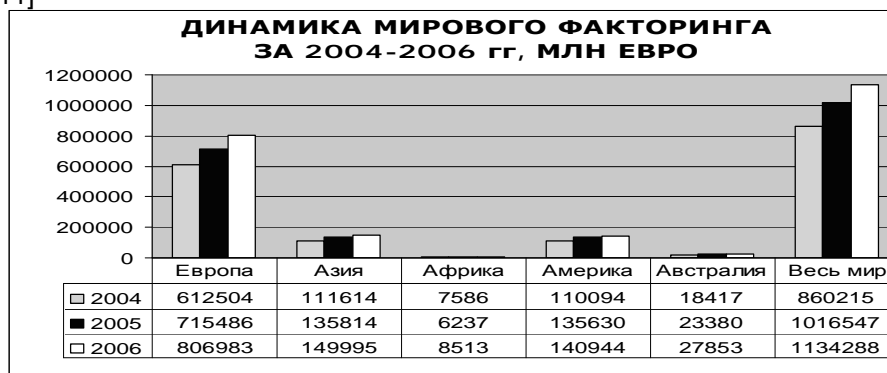


Рис. 3 Объем факторинга в мире за 2004-2006 гг.

Объем переуступленной дебиторской задолженности в 1998 году составил 456 506 млн. евро, к 2006 году он уже достиг 1 134 288 млн. евро, таким образом, рост за последние 8 лет составил более 248%. Крупнейшим рынком является Европа, на которую приходится 71,1% факторингового оборота, за ней следуют Азия (13%) и Америка (12,4%).

Факторинговые операции подлежат бухгалтерскому учету. Следует отметить, что до сих пор ещё не выработана определенная методика. Каждый автор учитывает факторинг так, как он считает правильным. В этом мы видим еще один недостаток, который не позволяет развиваться факторинговым операциям в Беларуси. В основном же используются счета расчетов, т.е. перечисление денежных средств на расчетный счет (Д 51) со счета (К 66) краткосрочных кредитов и займов, перечисление сумм дисконта производится через счет (К 76) расчетов с прочими кредиторами и дебиторами на счет (Д 20) основное производство.

Исчисление НДС по факторингу зависит от момента фактической реализации. Плательщики, определяющие момент фактической реализации по отгрузке, исчисляют НДС в момент отгрузки товаров. Плательщики, определяющие момент фактической реализации по оплате, датой фактической реализации считают дату оплаты фактором полной стоимости денежных требований без права регресса. Если условиями платежа предусмотрено право регресса, датой фактической реализации является погашение уступленных денежных требований плательщиком.

Объем факторинговых операций в Беларуси, России и Украине, как и во всем мире, неуклонно растет. Все больше банков декларируют желание заниматься факторингом, т.к. он является наиболее приспособленным к современным процессам развития экономики.

Для развития факторинговых операций в Республике Беларусь, на наш взгляд, необходимо:

1. Разработка детальной методики отражения операций на счетах бухгалтерского учета;
2. Формирование законодательства по правовому обеспечению факторинга;
3. Внести нормативные статьи в Налоговый Кодекс РБ, которые регулировали бы налогообложение факторинговых операций;

4. Обеспечить подготовку высококвалифицированного персонала в этой области;
5. Обеспечить автоматизацию факторинговых операций в соответствии с международным опытом и требованиями.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Экономический анализ: Учеб./ Г.В.Савицкая.-8-е изд., перераб. - М.: Новое знание, 2003.-640 с.]
2. <http://glossary.bank24.ru/glossary/char.%C4%word.1578/>
3. «Главный бухгалтер», 2005 г. - №12
4. Статистический сборник «Регионы Республики Беларусь 2005(Стат. Сб.) Минстат Республики Беларусь-Минск, 2005-783 с.
5. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2006 (Стат. Сб.) Минстат Республики Беларусь-Минск, 2006.-615 с.
6. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2007 (Стат. Сб.) Минстат Республики Беларусь-Минск, 2007.-800 с.
7. <http://www.factorings.ru/article/7/>
8. http://www.raexpert.ru/researches/credit_org/factoring/part2/
9. http://news.a.ua/?id=12019&p=news_economic
10. http://www.uabanker.net/daily/2006/05/052406_1510.shtml
11. http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L968523287

УДК 336.221.262

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Якусик А.П.

*Научный руководитель: к.т.н., проф., Радчук А.П.
УО «Брестский государственный технический университет»*

Как следует из самого определения, коммерческой организацией в соответствии с пунктом 1 статьи 46 Гражданского кодекса Республики Беларусь признаётся юридическое лицо, преследующее извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и (или) распределяющее полученную прибыль между участниками.

Приведём несколько основных способов увеличения прибыли предприятия:

- 1) увеличение цены;
- 2) увеличение объёма продаж;
- 3) снижение затрат предприятия.

В рамках данного исследования мы допустили, что цена и объём продаж остаются неизменными, а максимизация прибыли, как основная цель деятельности предприятия, будет достигаться путём снижения затрат, а именно: путём снижения налоговой нагрузки на предприятие в абсолютном и относительном значении в условиях применения различных систем налогообложения, действующих в Республике Беларусь.

С учётом установленных в 2007 году законодательством Республики Беларусь методик расчета налогов и сборов рассмотрим на конкретном примере эффективность применения различных систем налогообложения для предприятия «Х», производящего продукцию собственного производства, выполняющего работы, оказывающего услуги в городе Бресте (в соответствии с пунктом 2 Положения об упрощённой системе налогообложения виды осуществляемой предприятием «Х» деятельности не указаны в ограничивающем применении упрощённой системы налогообложения перечне):

- 1) с применением общей системы налогообложения (табл. 1);
- 2) с применением упрощённой системы налогообложения³ по ставке единого налога к валовой выручке в размере 8 % с уплатой налога на добавленную стоимость⁴ в общеустановленном порядке (табл. 2). При этом необходимо отметить, что организация «Х» должна одновременно соблюдать критерий средней численности работников за каждый месяц до 100 человек и годовой размер валовой выручки не более 2 000 млн. руб.;
- 3) с применением УСН по ставке единого налога к валовой выручке в размере 10% без уплаты НДС (табл. 3). В данном случае организация «Х» должна одновременно соблюдать критерий средней численности работников за каждый месяц не более 15 человек и годовой размер валовой выручки не более 600 млн. руб.

Немаловажно, что Организации, отвечающие критериям, указанным в пункте 3, имеют право исчислять и уплачивать единый налог к валовой выручке в размере 8 % с уплатой налога на добавленную стоимость в общеустановленном порядке с применением зачётной системы.

Налоговой базой для УСН в рассматриваемом примере будет являться валовая выручка, определяемая как сумма выручки, полученной за налоговый период организацией от реализации произведённой продукции, выполненных работ, оказанных услуг и доходов от внереализационных операций. К доходам от внереализационных операций будем относить доходы, включаемые в соответствии с законодательством в состав доходов от внереализационных операций при исчислении налога на прибыль.

Произведём расчёт налоговой нагрузки на предприятие «Х» и рентабельности продаж при использовании традиционной общей системы налогообложения (табл. 1).

³ Далее по тексту - УСН

⁴ Далее по тексту - НДС