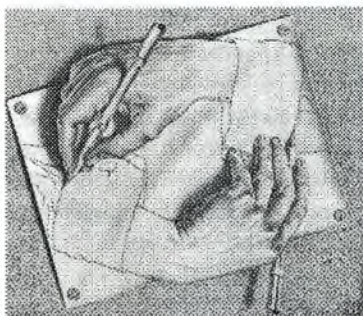


ФАКТОРИНГ: законодательная регламентация и бухгалтерский учет



Целесообразность и экономическая эффективность применения договора факторинга в условиях рыночных отношений определяется возможностью повысить рентабельность коммерческих операций. Банки и небанковские финансово-кредитные организации, выкупающие денежные требования (факторы), расширяют с помощью договора факторинга круг оказываемых услуг, добиваются дополнительных доходов. В свою очередь предприятия, продающие денежные

требования (кредиторы), пытаются ускорить оборот своих средств путем получения досрочной оплаты за поставленные товары (оказанные услуги).

Отдельные факторинговые операции были известны еще в бывшем СССР. Эти операции регулировались письмом Госбанка СССР от 12.12.1989 № 252 «О порядке осуществления операций по уступке поставщиками банку права получения платежа по платежным требованиям за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги».

Широкое применение договора факторинга во внешнеторговой практике привело к разработке Конвенции о международном факторинге (Оттава) от 28.05.1988 (далее – Конвенция УНИДРУА), участником которой Республика Беларусь не является. Названная Конвенция (ст. 1 п. 2) определила факторинг как соглашение между поставщиком и фактором, в соответствии с которым:

«а) поставщик может или уступает фактору дебиторскую задолженность, вытекающую из соглашения о продаже товаров, заключенного между поставщиком и его заказчиком (дебитором), иную чем та, что вытекает из продажи

товаров, приобретенных преимущественно для личных, семейных или домашних нужд;

б) фактор выполняет по крайней мере две из следующих функций:

- финансирование поставщика, включая займы и досрочные платежи;
- поддержание счетов (ведение бухгалтерской книги), относящихся к дебиторской задолженности;
- сбор дебиторской задолженности;
- защита от ошибки при погашении долга дебиторами;

с) извещение об уступке дебиторской задолженности отдается дебиторам».

Таким образом, Конвенция УНИДРУА определяет два варианта финансирования фактором поставщика: посредством предоставления займов или посредством приобретения дебиторской задолженности. При этом уступка касается как уже существующей, так и будущей дебиторской задолженности. Согласно ст.ст. 5 и 11 Конвенции фактор имеет полное право и дальше уступить дебиторскую задолженность по-

следующим цессионариям, причем в силу п. б) ст. 5 положения о факторинге распространяются и на любую цессию (т.е. уступку права требования). Дебитор обязан оплатить (погасить) имеющуюся задолженность одним из способов: – сам лично; – уступив такое право другому лицу (п. 2 ст. 11 Конвенции); – погасив задолженность взаимозачетом (п. 2 ст. 9).

В нашей стране рассматриваемая гражданско-правовая сделка регулируется Гражданским кодексом. Статья 772 ГК определяет факторинг как обязанность фактора в отношении второй стороны по сделке (кредитора) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты последнему суммы денежного обязательства должника с дисконтом с переходом прав кредитора на фактора (открытый факторинг) либо без такого перехода (скрытый факторинг). Под дисконтом понимается разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору. Вышеуказанные положения ГК получили свое развитие в ст.ст. 155–165 Банковского кодекса. При всей своей схожести с точки зрения порядка осуществления со сделками купли-продажи (уступки) имущественного права требования или банковского кредита (займа небанковской кредитно-финансовой организации) факторинг является самостоятельным видом гражданско-правовой сделки согласно ст. 772 ГК и ст. 155 БК. Возможность проведения факторинга небанковскими организациями установлена ст. 14 Банковского кодекса. Отметим, что порядок осуществления факторинга в нашей стране отличается от

порядка, предусмотренного Конвенцией УНИДРУА. В частности, в Беларуси факторинг существует обычно в двух видах:

1) как разновидность банковского кредита под обеспечение уступки права требования с правом регресса к кредитору либо без такого права в сделке между банком (фактором) и организацией. Право регресса предполагает выдачу кредитором поручительства за должника в виде отдельного договора либо в виде условий договора факторинга;

2) как купля-продажа фактором (банком или небанковской кредитно-финансовой организацией) права требования у кредитора. Продается право требования за цену, уменьшенную на сумму дисконта по сравнению с суммой права требования.

Кроме того, факторинг в нашей стране не предусматривает дальнейшей уступки права требования другим цессионариям, чем среди прочего и отличается от сделки цессии.

Оба варианта предполагают, что финансирование осуществляется только по факту передачи товаров, выполнения работ, оказания услуг. И в том, и в другом случае происходит уступка права требования кредитором фактору как с правом регресса, так и без такого права. Сумма, полученная фактором от должника, может отличаться от суммы задолженности должника кредитору и в большую, и в меньшую сторону (например, в большую – согласно ст. 366 ГК). При этом положительная разница между суммой, полученной фактором от должника, и суммой долга должника кредитору подлежит перечислению фактором кредитору либо зачету.

Уступка денежного требования может быть использована в качестве

способа обеспечения исполнения какого-либо обязательства кредитора перед фактором. С этой целью в договоре указывается, что соответствующее денежное требование переходит к фактору лишь в случае неисполнения обязательства, обеспеченного данным требованием. Фактор вправе отказаться от требований, в оплате которых у него возникли сомнения.

Предметом уступки может быть не одно, а несколько требований. Например, все требования по поставке определенного товара либо все требования в отношении одного должника. Причем это должны быть конкретные требования, а не любые обязательства должника. В договоре необходимо указать сумму, сроки выплаты, другие признаки каждого переуступаемого требования. Возможность идентифицировать переуступленное денежное требование позволяет при необходимости установить факт, а главное – избежать повторной переуступки одного и того же требования другому лицу.

Подобно цессии, по договору финансирования под уступку денежного требования кредитор несет ответственность перед фактором за недействительность уступаемого требования, но не отвечает за его неисполнение или ненадлежащее исполнение, если иное не предусмотрено договором. Кредитор передает фактору счета (фактуры), другие доказательства того, что денежное требование, уступаемое фактору, действительно (скажем, подтверждения того, что кредитором поставлены товары или оказаны услуги, которые подлежат оплате в соответствии с переданным требованием).

Таким образом, риск неисполнения переданного требования, если иное не

оговорено в договоре, лежит на факторе. Например, если по условиям договора кредитор отвечает лишь за действительность уступаемого денежного требования, он не несет ответственности в случае неплатежеспособности (банкротства) должника.

Гражданское законодательство устанавливает разные последствия неоплаты должником уступленных требований в зависимости от того, когда кредитор узнал или должен был узнать об обстоятельствах, позволяющих должнику отказаться от совершения платежа по уступленному требованию. Если о таких обстоятельствах (например, о поставке некомплектного товара и т.п.) кредитору было известно в момент переуступки требования, то такое денежное требование является недействительным и кредитор несет ответственность перед фактором в случае его неоплаты. Если же о подобных обстоятельствах кредитор в момент переуступки требования не знал, то его ответственность наступает лишь при наличии в договоре условий о праве регресса фактора к кредитору. В этом случае, как правило, предусматривается неполная предварительная оплата суммы требования (до 90%). Остаток суммы выплачивается после совершения должником платежей по уступленному требованию.

ГК устанавливает недействительность запрета на переуступку денежного требования факторам, но в то же время разрешает последующую уступку денежного требования фактором лишь в случае, когда это прямо предусмотрено договором.

Должник обязан произвести платеж фактору при условии, что он получил от кредитора либо от фактора письменное уведомление о произо-

шедшей уступке денежного требования, в котором определено подлежащее исполнению требование, а также указан фактор, которому необходимо произвести платеж. В разумный срок фактор обязан по просьбе должника представить последнему доказательство того, что уступка денежного требования действительно имела место. Если фактор не выполнит эту обязанность, должник вправе произвести платеж кредитору во исполнение своего обязательства перед последним.

Исполнение денежного требования должником фактору в соответствии с законодательством освобождает первого от соответствующего обязательства перед кредитором.

Как указывалось выше, договор финансирования под уступку денежного требования бывает двух видов. В первом случае кредитор уступает за оговоренную сумму денежное требование фактору. Последний приобретает право на все суммы, которые он получит от должника, даже если они значительно превышают сумму выплаты фактора кредитору. Однако фактор несет и риск того, что платеж должника не покроет его расходы за уступленное требование.

Если фактор не желает рисковать, заключается договор другого вида. Кредитор принимает на себя риск того, что должник не выполнит полностью свои обязательства. В этом случае остаток по долгам он (кредитор) будет выплачивать фактору. Фактор же обязан вернуть кредитору разницу между суммой платежа должника и суммой, полученной от кредитора, за вычетом установленного вознаграждения (дисконта). Второй вариант договора факторинга чаще всего применяется, когда

уступка денежного требования осуществлена с целью обеспечить исполнение обязательства кредитора фактору.

При проведении платежа фактору должник вправе зачесть свои денежные требования к кредитору, если таковые уже имелись у должника к моменту, когда он узнал об уступке требования фактору. Это правило действует в ситуации, когда фактор покупает у кредитора денежное требование без права регресса, а полученные им суммы оказываются меньше выплаченных за уступленное требование.

Выше отмечалось, что одно из отличий договора финансирования под уступку денежного требования от цессии состоит в недействительности условия о запрете на переуступку. Однако остаются в силе условия об обязательствах или ответственности кредитора в случае нарушения им соглашения об ограничении или запрете переуступки требования. Исполнение этих условий – обязанность кредитора, которого связывают с должником договорные отношения. Должник не вправе предъявлять указанные требования фактору.

Если кредитор нарушил свои обязательства перед должником, последний вправе потребовать от кредитора (но не от фактора) возврата сумм, уплаченных по этим требованиям фактору. У фактора обязательство возратить полученные суммы возникает лишь тогда, когда он не оплатил уступленное ему требование либо оплатил его после того, как ему стало известно о праве должника отказаться от платежа по названному требованию.

Договор факторинга может включать дополнительные условия о ведении фактором бухгалтерского учета, оказании иных финансовых услуг, связанных с уступленными требованиями (например, обязательство по обработке

счетов). Одно из условий рассматриваемого договора касается размера вознаграждения финансового агента за предоставляемые услуги. Размер вознаграждения определяется в зависимости от: суммы и сроков финансирования клиента; наличия обстоятельств, ставящих под сомнение оплату должником уступленных требований; оказания клиенту дополнительных услуг.

Как известно, уступкой права требования на дебиторскую задолженность согласно ГК признается соглашение, в соответствии с которым одно лицо (цедент) передает свои права кредитора по отношению к должнику по какому-либо договору третьему лицу (цессионарию). Законодательством Беларуси не установлен вид договора, которым оформляется цессия. Пункт 1 ст. 353 ГК указывает, что право требования, принадлежащее кредитору на основании обязательства, может быть передано им другому лицу по сделке. В России Президиум Высшего Арбитражного Суда в постановлении от 29.12.1998 № 1676/98 прямо указал, что право требования может передаваться третьему лицу путем составления обычного договора купли-продажи. Однако при этом стороны должны четко определить предмет передачи, т.е. конкретные требования, вытекающие из условий заключенной ранее сделки.

По белорусскому законодательству дебиторская задолженность является объектом гражданских прав (ст. 128 ГК) и входит в состав имущества организации (ст. 132 ГК и ст. 2 Закона «О бухгалтерском учете и отчетности»). Поэтому передача права требования на дебиторскую задолженность в нашей стране может основываться как на сделках купли-продажи согласно п. 4 ст. 424 ГК, так и на сделках факторинга

в соответствии со ст. 772 ГК. Возможны и другие формы отчуждения долгов, предусмотренные законодательством. Так, п. 1 ст. 543 ГК допускает дарение прав требования другой коммерческой организации при условии, что стоимость "подарка" не превышает 5 базовых величин (п. 4 ст. 546 ГК).

Однако не всякая передача прав требования на дебиторскую задолженность будет отражаться в бухгалтерском учете через счета реализации. Под реализацией, напомним, понимается именно **безусловная** передача права собственности (вещного права) на имущество. Наличие права регресса у фактора к кредитору (т.е. неприятие кредитного риска неплатежеспособности должника) является тем отличительным условием, которое не дает оснований для отражения передачи права требования через счет реализации. На это, в частности, косвенным образом указывает п. 13.3 Инструкции о порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, утвержденной постановлением ГНК от 29.06.2001 № 94: *«При уступке денежных требований (факторинге) датой фактической реализации товаров (работ, услуг) является дата оплаты фактором полной стоимости денежных требований без права регресса (т.е. при применении метода определения выручки по так называемой оплате. – Прим. авт.). В случае, когда условиями платежа предусмотрено право регресса, датой фактической реализации является погашение уступленных денежных требований плательщиком (должником)».*

Таким образом, на методику бухгалтерского учета у фактора – небанковской кредитно-финансовой организации влияют следующие особенности договора факторинга:

1) к фактору от кредитора переходит имущественное право требования денежных средств от должника;

2) за полученное право требования фактор уплачивает кредитору сумму денежного обязательства должника, уменьшенную на сумму дисконта. Право требования отражается в учете фактора в виде фактически уплаченной суммы согласно ст. 11 Закона «О бухгалтерском учете и отчетности»;

3) фактор приобретает право на все денежные суммы, которые он получает от должника в результате исполнения требования, причем полученная сумма может быть равной, больше или меньше суммы долга должника кредитору. Сумма дисконта в составе полученного платежа является для фактора выручкой в результате исполнения денежного требования должником.

В учете у фактора – небанковской кредитной организации хозяйственные операции по исполнению сделки факторинга отразятся следующим образом:

Дебет сч. 58 «Краткосрочные финансовые вложения»

Кредит сч. 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет» – на сумму приобретенного права требования денежных средств от должника;

Дебет сч. 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет»

Кредит сч. 46 «Реализация», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – на сумму полученных денежных средств от должника; при этом по кредиту счета 76 отражается положительная разница между суммой, полученной фактором от должника, и суммой долга должника кредитору, подлежащей перечислению фактором кредитору либо зачету;

Дебет сч. 46 «Реализация»

Кредит сч. 58 «Краткосрочные финансовые вложения» – на сумму реализованного права требования денежных средств от должника;

Дебет сч. 46 «Реализация»

Кредит сч. 80 «Прибыли и убытки» – на сумму финансового результата от реализации имущественного права требования;

Дебет сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Кредит сч. 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет» – на сумму разницы между суммой, полученной фактором от должника, и суммой долга должника кредитору, перечисляемой последнему.

У кредитора на методику учета будут влиять следующие обстоятельства:

1) кредитор уступает (продает) право требования денежных средств фактору на уже отгруженную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги, что требует отражения такой уступки на счетах реализации;

2) кредитор получает от фактора сумму денежного обязательства должника, уменьшенную на сумму дисконта, но при этом в учете отражает всю сумму цены сделки между ним и должником. Сумма дисконта является для кредитора затратами, связанными с исполнением денежного требования (п.п. 2.2.22 Основных положений по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг));

3) кредитор имеет право на получение разницы между суммой, полученной фактором от должника, и суммой долга должника кредитору.

В бухгалтерском учете кредитора хозяйственные операции отразятся следующим образом:

А) при наличии у фактора права регресса к кредитору:

Дебет сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит сч. 46 «Реализация» – на сумму выручки от реализации продукции (работ, услуг) должнику;

Дебет сч. 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет»

Кредит сч. 90 «Краткосрочные кредиты банка», 94 «Краткосрочные займы» – на сумму полученного финансирования от банка или небанковской организации;

Дебет сч. 90 «Краткосрочные кредиты банка», 94 «Краткосрочные займы»

Кредит сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – на сумму погашенных должником обязательств фактору;

Дебет сч. 43 «Коммерческие расходы», 44 «Издержки обращения»

Кредит сч. 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет» – на сумму дисконта, уплаченного фактору;

Дебет сч. 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет»

Кредит сч. 80 «Прибыли и убытки» – на сумму разницы между суммой, полученной фактором от должника, и суммой долга должника кредитору;

Б) при отсутствии у фактора права регресса к кредитору:

Дебет сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит сч. 46 «Реализация» – на сумму выручки от реализации продукции (работ, услуг) должнику;

Дебет сч. 51 «Расчетный счет», 52 «Ва-

лютный счет»

Кредит сч. 46 «Реализация» – на сумму выручки от реализации права требования денежных средств у должника;

Дебет сч. 46 «Реализация»

Кредит сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – на сумму реализованных прав требования по цене сделки;

Дебет сч. 43 «Коммерческие расходы», 44 «Издержки обращения»

Кредит сч. 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет» – на сумму дисконта, уплаченного фактору;

Дебет сч. 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет»

Кредит сч. 80 «Прибыли и убытки» – на сумму разницы между суммой, полученной фактором от должника, и суммой долга должника кредитору.

Наконец, в бухгалтерии должника операции факторинга отражаются так:

Дебет сч. 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Кредит сч. 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет» – на сумму основного долга должника кредитору, перечисленную фактору;

Дебет сч. 80 «Прибыли и убытки»

Кредит сч. 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет» – на сумму разницы между суммой, перечисленной фактору должником, и суммой долга должника кредитору.

Александр БУГАЕВ,
аудитор,
профессор Института
современных знаний

Бібліотека
відеобскага дзяржаўнага
тэхналагічнага ўніверсітэта
інв. №