

виробничих витрат, а при вертикальному – транзакційних, за відсутності впливу інших факторів.

Виникнення позитивного ефекту можливе за умови відповідності структури витрат підприємств-партнерів по інтеграції, тобто частки виробничих і транзакційних витрат у структурі собівартості повинні бути наближеними за значенням.

При визначенні варіантів інтеграції слід використовувати відносні показники власних виробничих (K_B) та транзакційних витрат (K_{TP}). В якості показника власних виробничих витрат є виробничі витрати за винятком матеріальних витрат, а в якості показника транзакційних витрат – витрати, пов'язані з пошуком інформації про потенційних партнерів, покупців і продавців продукції, проведенням переговорів, укладанням та оформленням контрактів. Коефіцієнти виробничих і транзакційних витрат розраховуються за формулами:

$$K_B = \frac{B_B \times q_{ij}}{C_{ii} \times q_i} \times 100\%, \quad (2)$$

$$K_{TP} = \frac{B_{TP} \times q_{ij}}{C_{ii} \times q_i} \times 100\%, \quad (3)$$

де B_B , B_{TP} – відповідно виробничі і транзакційні витрати підприємства;

C_{ii} – загальна повна собівартість продукції підприємства;

q_{ij} – обсяг продукції, придбаної стратегічною одиницею j у стратегічної бізнес-одиниці i ;

q_i – обсяг продукції, реалізованої стратегічною бізнес-одиницею i .

Нерівність $K_B < K_{TP}$ указує на доцільність вертикальної інтеграції підприємств, а $K_B > K_{TP}$ – відповідно горизонтальної. При визначенні об'єктів для інтеграції потенційні партнери повинні мати такі значення коефіцієнтів: для вертикальної інтеграції – однаково високі показники транзакційних витрат, а для горизонтальної – однаково високі показники власних витрат. Граничні значення відповідних показників пропонуються встановлювати залежно від пріоритетів та сфер діяльності. Результати розрахунків коефіцієнтів виробничих і транзакційних витрат та рекомендований варіант інтеграції на підприємствах машинобудування наведені в таблиці.

Таблиця

Результати розрахунку коефіцієнтів витрат підприємств на 1 січня 2007 р.

Підприємства	Значення коефіцієнтів витрат, %		Варіант інтеграції
	транзакційних	виробничих	
1	21,5	1,04	Вертикальна
2	27,4	6,5	Вертикальна
3	4,5	18,05	Горизонтальна
4	5,04	19,2	Горизонтальна
5	2,02	12,1	Горизонтальна
6	3,6	15,9	Горизонтальна
7	5,8	11,07	Горизонтальна
8	3,07	15,7	Горизонтальна
9	5,2	15,9	Горизонтальна
10	6,7	12,6	Горизонтальна

Таким чином, прийняття рішення щодо обрання варіанта інтеграції визначається оцінкою стану підприємства та галузі в цілому, стратегічними вигодами й витратами варіантів інтеграції, а також впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Проведений аналіз процесу обрання варіанта

інтеграції може служити основою для використання українськими підприємствами в сучасних умовах, однак це вимагає належної адаптації.

Література: 1. Томсон А. А. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – 12-изд. – М.: Вильямс, 2003. – 924 с. 2. Богачев С. В. Фондовые методы развития промышленных корпораций: вопросы теории и практики — Донецк: Институт экономики промышленности, 2002. — 294 с. 3. Герасимчук В. Г. Развитие предприятия: диагностика, стратегия, эффективность. – К.: Вища школа, 1995. – 266 с. 4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. С. Жильцов; [Под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 412 с. 5. Иванов Ю. В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 244 с. 6. Кузьмін О. Економічні проблеми злиття підприємств / О. Кузьмін, Р. Шуляр // Економіка України. — 2003. — №12. — С. 85 – 110.

Стаття надійшла до редакції
09.06.2008 р.

УДК 657.442

**Фартушняк О. В.
Пасічник І. Ю.**

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВІДОБРАЖЕННЯ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В ОБЛІКУ

The expediency of using the factoring of enterprises with the aim of debit indebtedness management is grounded in the article. The technique of factoring transaction accounting at the enterprise is proposed.

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 весь 2006 рік [1, с. 12].

На відміну від попереднього року в січні – вересні 2007 року відбулося 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 обігових коштів.

Використання факторингу дозволяє знизити ризик неплатежів, скоротити період розрахунків, а також здійснювати

управління дебіторською заборгованістю та покращувати стан грошових розрахунків.

Так, на кінець листопада 2007 р. кредитування за факторинговими операціями банківськими установами склало 1 299 млн грн, із яких 1 295 млн грн у національній валюті та 4 млн грн – в іноземній, що більше на 516 млн грн порівняно 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 досі з огляду на відсутність єдиної методології обліку факторингових операцій виникає необхідність у роз'ясненні деяких облікових аспектів, що і є метою даної статті.

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

Спочатку слід визначитися з категорійним апаратом.

Згідно із Законом 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 із Законом 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].

Інакше кажучи, факторинг – це фінансування підприємств за рахунок викупу в 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 авторам 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 інструменту 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 продажів за рахунок покращення структури балансу;

"ліквідація" дебіторської заборгованості, за якої проблема розрахунків із дебіторами переходить до фактора (банку чи небанківської фінансової установи) шляхом продажу або передачі її в заставу.

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

Слід розглянути 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) купує рахунки клієнтів на умовах передоплати від 80% до 90% від фактурованих поставок. Далі фактор у разі надходження грошових коштів від дебіторів сплачує клієнту залишкову частину боргу за винятком відсотків (комісії), які можуть коливатися від 0,5% до 5%, в обумовлені строки.

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

Конвенційний факторинг – це універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, яка включає бухгалтерський облік, ведення розрахунків з постачальниками та покупцями, страхове й 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 цими дебіторами.

За конфіденційного 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 договір між клієнтом і фактором вносять умови, за якою фактор у разі невиконання 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 встановлений термін, то клієнт має повернути фактору фінансування (аванс), а також сплатити комісію. Після цього клієнт сам займається стягненням боргу зі свого покупця. У рамках такого виду факторингу застосовується факторинг з регресом і заставою. Усе, як і в процесі факторингу з регресом, але з одним застереженням – можливі зобов'язання клієнта, пов'язані зі зворотним викупом заборгованості (в разі неплатежу 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 авторів, залежно від того, який вид факторингу використовується з регресом чи без нього, будуть по-різному відображені облікові операції. Крім того, на відміну від інших авторів [5; 7], пропонується, виходячи із суті факторингу, проводити розрахунки з фактором, використовуючи субрахунок 681 "Аванси отримані" та відображати передачу дебіторської заборгованості в заставу в забалансовому обліку на рахунок 05 "Гарантії та забезпечення надані".

Виходячи з цього, в статті запропонована методика обліку факторингових операцій у підприємства-продавця з використанням цих субрахунків.

Наприклад, 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 в розмірі 5% від суми боргу та перераховує кошти клієнту. Методика обліку факторингу без регресу у підприємства-продавця наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Закінчення табл. 2

Облік факторингу без регресу у підприємства-продавця

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

У разі продажу дебіторської заборгованості підприємству-продавцю необхідно списати з балансу дебіторську заборгованість, яка вже не є його власністю, оскільки всі права та ризики перейшли до фактора. Цей варіант більш вигідний для підприємства, адже воно отримало гроші і може вже не турбуватися про повернення боргу покупцем. Але сума комісійних за такого факторингу зростає, оскільки зростає ризик у фактора щодо стягнення боргу з покупця.

Для відображення методики обліку факторингу з правом регресу в підприємства-продавця використовуються 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 в розмірі 3% від суми боргу та перераховує аванс у розмірі 90% від суми дебіторської заборгованості.

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

Таблиця 2

Облік факторингу з правом регресу у підприємства-продавця

№ з/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 після закінчення 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 винятком комісії	311	685	4 603,2
8	Проведено взаємозалік заборгованості:			
	на залишкову суму	685	361	4 603,2
	на суму комісійних	685	361	1 972,8
9	Нараховані комісійні фактора (3% від дебіторської заборгованості)	952	685	1 972,8

1	2	3	4	5
Дебітор не заплатив після закінчення терміну договору суму боргу				
10	Нараховані комісійні фактора	952	685	1 972,8
11	Перерахована сума комісійних фактора	685	311	1 972,8
12	Повернуто отриманий аванс від фактора	681	311	59 184

Підсумовуючи викладене, можна констатувати, що в процесі використання факторингу з правом регресу підприємство-продавець отримує потрібні йому кошти, але ж у нього не знижується ризик неплатежів, а, як наслідок – і 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 іншими, а тому вони 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" від 07.12.2000 р. №2121-III // Урядовий кур'єр. – 2001. – №8. – С. 5 – 11. 3. Закон України "Про податок на додану вартість" від 20.06.1991 р. №895-XII зі змінами та доповненнями // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – №10 (1287). – С. 17 – 64. 4. Внукова Н. М. Основи факторингу: Навчальний посібник. – К.: Тов. "Знання", КОО, 1998. – 176 с. 5. Грачева Р. Е. Енциклопедія бухгалтерського учета. – К.: Галицькі Контракты, 2004. – 832 с. 6. Внукова Н. М. Ринок фінансових послуг: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / Н. М. Внукова, В. І Грачов, Н. В. Кузьминчук. – Харків: 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.

Стаття надійшла до редакції
24.05.2008 р.

УДК 628:504

**Дмитрієва О. О.
Василенко В. П.**

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМ ВОДОКОРИСТУВАННЯ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТИВ

The methodical provisions of ecological and economical grounding to the improvement of ecologically safe systems of water usage in settlements are considered; the effective administrative decisions in this field are offered in the article.

Рівень соціально-економічного розвитку будь-якого регіону світу (держави, краю, району) визначається рівнем його цивілізації, економіки, екологічного стану середовища мешкання та інших процесів, які забезпечують комфортне, здорове і тривале життя людини.