

фактів господарської діяльності, за якими не передбачені типові форми первинних облікових документів, а також форми документів для внутрішньої бухгалтерської звітності;

Етап II – Основний (контрольно-аналітичний):

Перевірка розкриття в обліковій політиці наступних аспектів: спосіб нарахування амортизації основних засобів; спосіб оцінки нематеріальних активів; вибір методу оцінки матеріально-виробничих запасів і готової продукції; формування резервів; методи оцінки активів і зобов'язань.

Етап III – Завершальний:

- оцінювання результатів аудиту;
- застосування аналітичних процедур у загальному огляді;
- формулювання висновків та підготовка аудиторського звіту за результатами аудиту; реалізація результатів аудиту.

За наслідками перевірки облікової політики аудитором складається аудиторський звіт, у якому фіксуються виявлені недоліки, обґрунтовуються можливі негативні наслідки і даються конкретні пропозиції щодо їх усунення в подальшій діяльності підприємства, що перевіряється.

Отже, у процесі розвитку ринкових відносин зростає роль аудиту облікової політики, що пов'язано з підвищення вимог до інформації, яка надається у фінансовій звітності. Аудит вирішує цілу низку завдань, які дозволяють досягти його основної мети – це підтвердження відповідності облікової політики законодавчим вимогам, а також законності діяльності підприємства. Досягненню цієї мети також сприяє застосування певних методів та процедур, які можуть різнитися залежно від етапу аудиту.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторської діяльності» від 21.12.2017 №2258-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19-вр>.
2. Аудит : навч. посіб. / В. М. Яценко, Ю. М. Крот ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2012. 299 с.
3. Ширкина, Е. И. Аудит учетной политики / Е. И. Ширкина, И. П. Василевич. Бухгалтерский учет. М., 2008. № 15.

УДК 336.027

Кузуб Михайло Віталійович,
аудитор, ТОВ «ЮВМ-аудит»,
м. Київ, Україна

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОДАЖУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ З ДИСКОНТОМ

Дебіторська заборгованість є однією з важливих складових боргових відносин, ключовим елементом для розрахунку показників їх результативності. До її виникнення призводить несвоєчасність оплати по розрахунках з реалізації

товарів, робіт і послуг [1]. Проте, часто буває так, що суб'єкти господарювання не в змозі довго відчувати нестачу обігових коштів у процесі діяльності, тому вони мають право відступити третій стороні свою грошову вимогу до боржника [4], дана операція називається факторингом, у якій в основному фігурують три сторони: клієнт, у якого наявна дебіторська заборгованість, що готовий поступитися частиною суми боргу як плати факторові за очікування погашення та можливий ризик несплати заборгованості, боржник та фактор, тобто новий кредитор, який може бути лише банком або іншою фінансовою установою.

Відступлення права вимоги – це угода, за якою кредитор передає своє право щодо боргу іншій особі. Іншими словами, це заміна кредитора (пп. “1” ст. 512 ЦКУ). При цьому така операція може відбуватися як на платній, так і безоплатній основі. Оформляється така угода договором про відступлення права вимоги, який укладається у такій же формі, як укладався й початковий договір, за яким виник борг (ч. 2 ст. 513 ЦКУ). Якщо первісний договір нотаріально посвідчувався, той цей договір має нотаріально посвідчуватися. В угоді про відступлення права вимоги має бути мінімум дві особи: первісний кредитор, який відступає вимогу за боргом; новий кредитор, який приймає вимогу за боргом.

Для здійснення операцій з факторингу новий кредитор повинен мати ліцензію на право здійснювати факторингові операції та документи, які підтверджують, що фактор дійсно є фінансовою установою і вправі укладати відповідні договори. Тому при укладенні договору факторингу фактором виступає не фінансова установа, а звичайний суб'єкт господарювання, то такий договір може бути визнаний недійсним у судовому порядку, а такому суб'єкту господарювання можуть загрозовувати штрафні санкції [7].

У господарській практиці дуже близьким до факторингу за своєю юридичною суттю є договір відступлення права вимоги. Відступлення права вимоги – це операція з переуступки кредитором прав вимоги боргу третьої особи новому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу кредитору або без такої компенсації [6]. Проте, при цьому, відсутня вимога щодо того, щоб стороною в договорі про відступлення права вимоги боргу обов'язково був банк чи інша фінансова установа, предметом договору про відступлення права вимоги можуть бути товарні вимоги, водночас як за договором факторингу відступаються лише грошові вимоги. Договір про відступлення права вимоги зазвичай не передбачає виникнення доходу в нового кредитора, водночас як у договорі факторингу платність є обов'язковою умовою.

Обов'язковою умовою договору факторингу є оплата, яку має здійснити первісний кредитор фактору за надання в його розпорядження коштів під відступлення права вимоги. При цьому, таку плату здійснює саме клієнт, а не навпаки [3]. Різниця між вартістю заборгованості під час стягнення та купівлі називається дисконтом, який поєднує в собі відсоток за кредит, що надається продавцю, та комісію за надані послуги [4]. Дисконт за переуступленою заборгованістю є платою банківській установі за фінансову послугу. Для покупця такого права вимоги боргу спонукальним мотивом є прагнення отримати дохід в результаті придбання заборгованості за ціною, що є нижчою від ціни її погашення. Дисконт слід трактувати як фінансові витрати, тому він не

оподатковується ПДВ, оскільки факторингові операції, за якими об'єктом боргу є валютні цінності, не є об'єктом оподаткування ПДВ.

Дебіторська заборгованість за договорами відступлення права вимоги зазвичай не відповідає критеріям призначеної для перепродажу. Перший кредитор поступається нею не через першочерговий намір продати, а у зв'язку з такою необхідністю. Новий кредитор переважно придбаває також із метою отримання коштів від боржника. За договорами відступлення права вимоги переважно відступається "грошова" дебіторська заборгованість. Така заборгованість у бухгалтерському обліку кваліфікується як фінансовий актив. Згідно з п. 4 П(С)БО 13 "Фінансові інструменти", фінансові активи включають "контракт, який надає право отримати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства". А в п. 6 П(С)БО 13 дебіторська заборгованість, не призначена для перепродажу, прямо зазначена у складі фінансових активів.

Заміна кредитора у зобов'язанні здійснюється без згоди боржника, але його письмово повідомляють, у випадку, якщо боржника не повідомили, то виконання боржником свого обов'язку первісному кредиторіві є належним виконанням. До нового кредитора переходять права первісного кредитора у зобов'язанні в обсязі і на умовах, що існували на момент переходу цих прав. Доказами переходу прав новому кредиторі є документи, які засвідчують права, що передаються, та інформацію, яка є важливою для їх здійснення. При цьому, боржник має право не виконувати свого обов'язку новому кредиторіві до надання боржникові доказів переходу до нового кредитора прав у зобов'язанні.

У бухгалтерському обліку доходи від реалізації, валові доходи та податкові зобов'язання з ПДВ, нараховані продавцем на дату відвантаження товарів покупцю, зменшенню не підлягають, оскільки реалізація товарів та поступка права вимоги заборгованості за продані товари є двома різними правочинами[6], тому фінансовий результат не підлягає жодних коригувань. Договори відступлення права вимоги наразі переважно кваліфікують як договори купівлі-продажу права вимоги, а, власне, право вимоги (точніше дебіторську заборгованість) прирівнюють до товару [3]. Операції відступлення права вимоги відносяться до торгівлі борговими зобов'язаннями (у випадку, якщо дані зобов'язання є грошовими або ж цінними паперами), тому такі операції не є об'єктами оподаткування. У випадку, якщо об'єктом зобов'язання є товари, то вони оподатковують на загальних підставах [6].

Якщо «грошова» дебіторська вимога визнається фінансовим активом, то при передачі права вимоги перший кредитор визнає доходи і витрати від операції з реалізації фінансового активу, у разі припинення визнання фінансового активу різницю між: а) балансовою вартістю (оціненою на дату припинення визнання); б) отриманою компенсацією визнають у прибутку чи збитку[5].

Відповідно до ПКУ, непередбачено жодних коригувань фінансового результату щодо операцій відступлення права вимоги при обкладенні податком на прибуток суб'єкта господарювання. З приводу ПДВ, операції відступлення права вимоги відносяться до торгівлі борговими зобов'язаннями (якщо дані зобов'язання є грошовими або ж цінними паперами), тому такі операції не є

об'єктами оподаткування. У випадку, якщо об'єктом зобов'язання є товари, то вони оподатковують на загальних підставах [6].

При передачі прав факторингу новому кредитору в обов'язковому порядку необхідно визначити метод оцінки, відповідно до ПСБО 13 та МСФЗ 9, фінансові інструменти спочатку оцінюються за їх фактичною собівартістю, якщо дебіторська заборгованість утримується для збору грошових потоків. Якщо договірні умови фінансового активу генерують у певні дати грошові потоки, котрі є суто виплатами основної суми та процентів на непогашену частку основної суми, то дані фінансові активи оцінюються за фактичною собівартістю.

Облік операцій відступлення права вимоги в боржника полягає лише в тому, що в момент отримання повідомлення про зміну кредитора в аналітичному обліку, тому він погашає заборгованість перед першим кредитором і переводить заборгованість на субрахунок кредитора.

Список використаних джерел

1. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Наказ МФУ № 237 від 08.10.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
2. ПСБО 13 «Фінансові інструменти», затверджено наказом МФУ від 30.11.2000 №559. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.
3. Відступлення права вимоги в бухгалтерському обліку. Газета «Бухгалтер.ua» випуск № 177 від 23.08.2018р. URL: https://buh.ligazakon.net/ua/analytics/179832_vdstuplennya-prava-vimogi-v-bukhgalterskomu-obliku.
4. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 року № 435-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
5. МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016.
6. Податковий Кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. Малютяк С. Факторинг: особливості обліку та правового регулювання, або Як прискорити обіговість оборотних активів за допомогою факторингових схем. Журнал «Аудитор України» № 7–8, 2016р. URL: https://www.pspaudit.com.ua/files/au_7-8_2016.pdf.
8. Кузуб М.В. Інструменти стандартизації фінансових даних. URL: <https://knute.edu.ua/file/MTc=/c902b121ed3493620cf96cfa0c166fca.pdf>.
9. Лецій Л. А., Кузуб М. В. Оцінка впливу інфляції на показники фінансової звітності. Міжнародна науково-практична конференція «Глобалізаційні виклики розвитку національних економік», присвяченої 70-річчю КНТЕУ. 19-21 жовтня 2016 р., м. Київ. URL: <https://knute.edu.ua/file/NzM1OQ=//bbd395069fa67e97d7a68f2c897d9a6a.pdf>.