

Н. В. Федоренко
студ. I курса магистратуры
специальность «Учёт и налогообложение»
Научный руководитель: к.э.н., доц. Н. Л. Кусик

ФРАНШИЗА КАК НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА

Исследуемая тема является актуальной, так как из-за несовершенства законодательной системы регулирования партнерских отношений при заключении договора, партнеры по франшизе часто сталкиваются с трудностями в ведении бухгалтерского учета.

Франшиза – это вид нематериальных активов, право владения определенной бизнес-системой, которую франчайзор передает франчайзи за оговоренную в договоре франчайзинга компенсацию [1, с. 132]. По сути можно сказать, что франшиза – это своеобразная лицензия на использование технологии и товарных знаков, которая позволяет распространять производство в других странах через национальный капитал. Этот нематериальный актив может быть учтён (зачислен на баланс) как объект интеллектуальной собственности, или же, как объект имущественных прав на соответствующих счетах нематериальных активов, в зависимости от условий договора о правах.

В международной практике, франчайзинг – это форма агентского представительства, а франшиза – это приобретенное за деньги (или иную компенсацию) право, т.е. нематериальный актив, а, следовательно, – объект бухгалтерского учета франчайзинговой деятельности [2]. Можно привести такие самые известные примеры международного франчайзинга, как сеть ресторанов «МакДональдс», компания «Coca-Cola», которые подписали более 20 тыс. договоров с зарубежными франчайзи.

В украинском законодательстве, согласно Закону Украины «О страховании», термин «франшиза» определяется как часть убытков не возмещаемая страховщиком согласно договору страхования, но относительно франчайзинга, украинским законодательством он не определен [3, ст. 9].

Согласно Гражданского кодекса Украины, по договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за плату право пользования в соответствии с ее требованиями комплексом принадлежащих этой стороне прав в целях изготовления и (или) продажи определенного вида товара и (или) оказания услуг [4, ст. 1115]. Следовательно, в момент предоставления права пользования своими нематериальными активами франчайзер получает долгосрочное право денежного требования к франчайзи. Сначала действия договора активы франчайзера увеличиваются на сумму долгосрочной дебиторской задолженности франчайзи, что и отражается по дебету счета 18 «Долгосрочная

дебиторская задолженность и прочие необоротные активы». Задолженность франчайзи по оплате франшизы погашается заранее оговоренными небольшими платежами в течении длительного срока. Возникший долгосрочный актив в учете франчайзера должен соответствовать кредиту счета 69 «Доходы будущих периодов», так как согласно П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность», дебиторская задолженность признается активом, если существует вероятность получения будущих экономических выгод и может быть достоверно определена их сумма [5]. Бухгалтерская проводка Д-т 18 К-т 69 отражает суть операции по заранее известной сумме предоставления прав долгосрочного пользования брендом и ноу-хау, которые неразрывно связаны с франшизой. Франчайзи обязан рассчитываться в срок не в зависимости от того, будет он пользоваться франшизой или нет, так как по договору определены фиксированные роялти, а не процент от выручки.

Интересно, что в случае уплаты роялти исходя из договорного процента от торговой выручки франчайзи, франчайзер ведет учет без использования счетов 18 и 69, так как полная стоимость франшизы не может быть известна. Доходы дебетуются как расчеты по начисленным доходам и кредитуется как прочие доходы от операционной деятельности по окончании каждого месяца или квартала.

При использовании фиксированных роялти, доход от предоставления франшизы, начисляемый за отчетный период, отображается в бухгалтерском учете проводкой Д-т 69 «Доходы будущих периодов» К-т 719 «Прочие доходы от операционной деятельности». На практике часто случается, что франчайзер имеет так много франчайзи, что доходы от франчайзинга начинают превышать его основной доход. В таком случае, автоматически франчайзинг становится основной деятельностью такого франчайзера. Тем не менее, кредитуется все равно субсчет 719, исходя из того, что в украинском плане счетов не предусмотрен субсчет, который бы отражал доходы от франчайзинга.

На наш взгляд, франшиза – это огромная возможность выйти на международный рынок и, вместе с тем, большое испытание для украинского бизнеса. Привлекательно то, что предприниматель может лично контролировать все риски, глубоко погружаясь в процесс запуска проверенного бизнес-механизма. Однако, получить дивиденды от инвестиций в подобное предприятие можно только предупредив все варианты развития событий, пункты соглашений и ограничения франчайзера, а также возможные изменения в законодательстве и учёте в условиях нестабильной социально-экономической ситуации в Украине не в пользу франчайзи.

Список использованной литературы

1. Спинелли С., Розенберг Р., Берли С. Франчайзинг – путь к богатству / Пер. с англ. Москва : Вильямс, 2007. 132 с.

2. Грачева Р. Е. Энциклопедия бухгалтерского учета. Киев : Издательство «Галицкие контракты», 2004. URL: <https://buhlabaz.ru/bukhgalterckij-uchet/ukrainskij-bukhuchet/knigi/entsiklopediya-bukhgalterskogo-ucheta> (дата обращения: 25.03.2019).
3. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 86/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 25.03.2019).
4. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 23.03.2019).
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (дата звернення: 23.03.2019).