

Согласно п.1 “Порядка проведения банками факторинговых операций в Республике Беларусь” факторинг — это торгово-комиссионная операция, связанная с уступкой поставщиком другому лицу (фактору) права получения платежа за поставленную продукцию.

Согласно стандарту финансового учета США FASB 127 факторинг с правом на регресс отражается предприятием-поставщиком на счетах бухгалтерского учета следующим образом: уменьшением дебиторской задолженности; увеличением денежных средств; признанием кредиторской задолженности, но лишь в сумме сомнительных долгов, которые по подсчетам фирмы-поставщика не будут оплачены покупателем и будут возвращены фактором.

В Республике Беларусь учет факторинговых операций нормативными документами не регламентирован. На практике факторинг с правом регресса отражается следующим образом: д-т 51 — к-т 90 — получение денежных средств от фактора; д-т 20 — к-т 90 (76) — возникновение обязательств по уплате фактору комиссионного вознаграждения; д-т 90 — к-т 46 — частичное отражение реализации (при поступлении денежных средств фактору от покупателя).

Таким образом, в отечественной практике поставщик признает обязательство перед фактором в полном объеме полученных денежных средств (по кредиту счета 90), а момент реализации наступает лишь после поступления фактору оплаты от покупателя. При таком подходе факторинг выступает как кредитная операция.

С учетом мировой практики записи на счетах факторинговых операций с правом регресса было бы целесообразно отражать задолженность перед фактор-фирмой лишь в сумме сомнительных долгов, а моментом реализации считать факт поступления денежных средств на расчетный счет поставщика, что отразится в учете следующими проводками: д-т 90 — к-т 76 — на сумму сомнительных долгов и д-т 90 — к-т 46 — на сумму реализованной дебиторской задолженности (за исключением суммы сомнительных долгов). Такой вариант учета соответствовал бы определению факторинга и мировому опыту учета.

Л. А. Панцевич, О. С. Бабенкова,
студентки БГЭУ (Минск)

Автоматизация финансово-хозяйственной деятельности торговых предприятий

Рыпчная экономика внесла определенные изменения в организационные формы бухгалтерского учета в торговых организациях. Система централизованного снабжения нарушилась. Возникла необходимость изыскивать новые источники товарных ресурсов, зак-

лючать большое количество договоров поставки товаров различными поставщиками от частных лиц до иностранных фирм, увеличилось объемы безналичных и наличных расчетов.

В связи с этим возникло достаточно много проблем, касающихся бухгалтерской деятельности. Это большой (зачастую очень большой) поток первичных документов, постоянное выполнение арифметических операций, проверка правильности расчетов и проведения операций, сопоставления данных с информацией на смежных участках учета и др.

И именно эти задачи легко решаются с помощью систем автоматизации финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Переход от ручного учета к автоматизированному позволяет свести до минимума количество неизбежных ошибок, возникающих в процессе регистрации движения товаров, значительно сокращается время, необходимое для получения различных справок о количестве реализованного товара, наличии товара на складах и в секциях, передаче товара со склада в секцию и обратно, возврате товара поставщику, расчетах с поставщиками, дебиторами и кредиторами. Трудоемкой процедурой в торговле является также инвентаризация. С применением же компьютера нет необходимости задействовать значительное количество сотрудников для ее проведения. Кроме того автоматизация позволяет снизить затраты времени. Избавление от рутинной работы дает возможность более эффективно использовать персонал предприятия.

Все это говорит о том, что торговля — это такая отрасль, где учет и контроль, с одной стороны, исключительно важны, а с другой — чрезвычайно сложны. Поэтому для торговых предприятий более чем целесообразно использование программных продуктов, позволяющих учитывать, контролировать и анализировать все аспекты хозяйственной деятельности предприятия.

Следует заметить, что такие возможности предоставляют многие программные пакеты. С этим нельзя не согласиться, так как весь процесс торговли состоит из одних и тех же компонентов. Но всем известно, что одни торговые фирмы процветают, а другие — сдва сводят концы с концами. Так и программы. Решая одни и те же задачи, одни программы помогают в работе, а другие приносят лишнюю головную боль. Разработчики программы АНЖЕЛИКА ПЛЮС не утверждают, что этот комплекс — панацея от всех бед, но те, кто покупает программу, редко сожалеют о сделанной покупке.

Практика показывает, что применение сетевого комплекса АНЖЕЛИКА ПЛЮС на торговых предприятиях всех размеров и форм собственности достаточно эффективно, так как данный продукт включает в себя модули, обеспечивающие полный учет финансово-хозяйственной деятельности предприятия в соответствии с действующим налоговым законодательством.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.