

Никто другой, как бухгалтер и аудитор, способны создать те правила учета, которые были бы наиболее приемлемы в бурно развивающихся условиях белорусской экономики. Однако для этого необходимы фундаментальные знания по международным стандартам финансовой отчетности, которых пока нет у большинства бухгалтеров и аудиторов.

Таким образом, мы подходим к ответу на основной вопрос, относящийся к путям переподготовки бухгалтеров и аудиторов по международным стандартам.

В первую очередь необходимо осуществлять пассивное и активное информирование заинтересованных сторон о самих международных стандартах, о проблеме перехода на международные стандарты, об имеющихся преимуществах ведения отчетности по международным стандартам, а так же об имеющихся различиях с белорусскими правилами ведения бухгалтерии.

Вместе с этим необходимо организовывать в республике программы профессиональной переподготовки по международным стандартам и готовить квалифицированных бухгалтеров и аудиторов, которые способны будут вести отчетность предприятий, основываясь на международных стандартах. Также необходимо находить возможность подготовки за рубежом высокопрофессиональных специалистов и преподавателей, которые впоследствии были бы способны участвовать в процессах обучения международным стандартам и создавать новые национальные стандарты на основе международных.

Abstract

This thesis is about the necessity of retraining of Belarussian accountants, bookkeepers, and auditors on International Accounting Standards. It answers three important questions. First is "Why precisely International Accounting Standards?" Second is "What are the advantages of the International Accounting Standards in comparison to the Belarussian Accounting rules?" And the third is "What are the possible ways to train Belarussian accountants, bookkeepers and auditors?"

<http://edoc.bseu.by>

В.И. Борисевич, М.П. Адамчук
БГЭУ (Минск)

ЦЕЛИ И ПРИНЦИПЫ ТОВАРНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Повышение эффективности управления хозяйствующими субъектами в условиях рыночной экономики во многом связано с улучшением работы с потребителями, поиском новых форм и методов, способствующих успешной реализации производимой продукции, выполняемых работ и предоставляемых услуг. Многие предприятия в переходной экономике терпят неудачу не из-за того, что их продукция и услуги не выдерживают конкуренции по качеству, а из-за негибкой коммерческой политики и пассивного поведения на рынке. Быстрейшее освобождение от стереотипов прошлого, от иждивенческих настроений, активная работа с потенциальными потребителями, гибкий, творческий подход к организации сбыта продукции позволяют значительно улучшить финансовое положение и повысить конечные результаты работы предприятий. Все это заставляет предприятия искать и развивать новые формы реализации продукции.

Одной из таких новых форм является предоставление товарного кредита. Дело в том, что в условиях дефицита денежных средств у поставщиков и у потребителей производители нередко переходят на очень жесткую политику обязательной полной или частичной предоплаты и без получения денег от потребителя перед отпуском продукции поставку ее не осуществляют. Такая практика не улучшает положение ни поставщика, ни потребителя и оправдана только при взаимоотношениях с ненадежным партнером. Развязке системы неплатежей может способствовать политика товарного кредитования.

Товарный кредит представляет собой такую форму оплаты за продукцию, при которой покупатель получает отсрочку платежа на определенное количество дней. Оно определяется в договоре на получение товарного кредита так же, как и количество товара, поставляемого в кредит.

Такая форма оплаты имеет следующие преимущества. Во-первых, являясь более прогрессивной формой отношений продавца и покупателя, служит инструментом поощрения перспективных клиентов. Во-вторых, она гарантирует поступление определенного количества денежных средств, дает возможность потребителю рассчитаться за полученную продукцию в наиболее благоприятный для этого период.

Переход к подобной форме взаимоотношений с потребителем предполагает создание на предприятии специального отдела или выделение ответственного, который занимался бы вопросами товарного кредитования. Этот отдел применительно к конкретным условиям разрабатывает принци-

пы организации товарного кредитования и методы, с помощью которых эти принципы реализуются. Затем он управляет непосредственно выдачей товарного кредита и возникающей при этом дебиторской задолженностью. И, наконец, в его задачу входит востребование этой задолженности.

Предоставление товарного кредита целесообразно лишь тогда, когда нет сомнений в платежеспособности потребителя. Иначе есть риск возникновения большой суммы безнадежных долгов. Значит, первейшая задача состоит в выяснении надежности клиента. Для этого принимаются во внимание:

- 1) долговременные и продуктивные взаимоотношения с потребителем, сложившиеся ранее в условиях предоплаты за поставляемую продукцию;
- 2) наличие у потребителя банковской гарантии;
- 3) платежеспособность потребителя, подтвержденная финансовыми документами;
- 4) поручительство другого субъекта хозяйствования, имеющего хорошую кредитную историю при взаимоотношениях с поставщиком и подтвердившего свою платежеспособность.

Решению о выдаче тому или иному потребителю товарного кредита предшествует анализ сложившихся взаимоотношений с ним.

Задачами и приемами анализа являются:

- разделение всех дебиторов на группы и разработка более детальной кредитной политики в отношении каждого из них;
- выделение «группы риска», т.е. дебиторов с постоянными проблемами при оплате отпущенных партий товаров, чтобы усилить действия по возврату возникших долгов;
- создание резерва для использования его в случаях сомнительных долгов;
- расчет взвешенного старения дебиторской задолженности;
- составление прогноза поступления денежных средств;
- оценка реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;
- оценка эффективности проводимой политики товарного кредитования.

Иногда решающим условием представления товарного кредита могут быть стратегические решения поставщика по увеличению рынка сбыта своей продукции.

Принципиальное решение о представлении товарного кредита ставит вопросы о сумме и сроке его. Постоянные потребители, работавшие с поставщиком продолжительное время на условиях предоплаты, могут рассчитывать на сумму кредита, которая определяется по формуле: $S_k = TO:PP:CK$, где S_k — сумма кредита; TO — общий товарооборот; PP — общий период работы в днях; CK — срок кредита в днях. Для других потребителей, которые ранее с поставщиком не работали, но подтвердили документально свою платежеспособность, сумма кредита определяется на основе финансового анализа и зависит от величины оборотных средств, кредиторской задолженности и других показателей. Если анализ представленных финансовых документов потребителя не подтверждает его платежеспособность, товарный кредит может быть выдан под гарантию банка или документально оформленное поручительство, безусловно, платежеспособной фирмы.

А.А. Братчикова
Финансовая академия при Правительстве
Российской Федерации (Москва)

ПРИМЕНЕНИЕ ЛЬГОТ ПО УПЛАТЕ НДС ПРИ ВВОЗЕ ТОВАРОВ НА ТАМОЖЕННУЮ ТЕРРИТОРИЮ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С 1 ЯНВАРЯ 2002 г.¹

В настоящее время от уплаты НДС в соответствии со статьей 150 части второй Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) освобождается ввоз на таможенную территорию Российской Федерации 11 наименований товаров. При этом наибольшие проблемы как у таможенных органов, так и у участников ВЭД вызывает таможенное оформление льготлируемых медицинских товаров, а именно: важнейшей и жизненно необходимой медицинской техники (по перечню, утверждаемому Правительством Российской Федерации); технических средств, используемых исключительно для профилактики инвалидности или реабилитации инвалидов (по перечню, утверждаемому Правительством Российской Федерации); линз и оправ для очков (за исключением солнцезащитных) по перечню, утверждаемому Правительством Российской Федерации, а также сырья и комплектующих изделий для их производства.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ) по теме гранта № 01-02-78001 а/Б «Налоговое регулирование в условиях экономической интеграции (Российская Федерация / Республика Беларусь)».