

14. Об утверждении формы заявления на получение патента / Приказ ФНС России от 18.11.2014 N ММВ-7-3/589@ Зарегистрировано в Минюсте России 31.12.2014 N 35514.

References

1. Veber A. Teoriya razmeshcheniya promyshlennosti: per. s nem. – L.; M.: Kniga, 1926.
2. <http://www.grandars.ru/student/marketing/strategicheskoe-planirovanie.html>.
3. Grazhdanskii kodeks RF i Zakony RF po kazhdoi organizatsionno-pravovoi forme.
4. Trudovoi kodeks RF.
5. O sanitarno-epidemiologicheskom blagopoluchii naseleniya / Zakon Rossiiskoi Federatsii ot 12.03.99 № 52-FZ.
6. O kachestve i bezopasnosti pishchevykh produktov / Zakon Rossiiskoi Federatsii ot 02.01.2000 № 29-FZ.
7. O tekhnicheskome regulirovanii / Zakon Rossiiskoi Federatsii ot 27.12.2002 № 184-FZ.
8. O zashchite prav potrebitel'ei / Zakon Rossiiskoi Federatsii ot 07.02.1992 № 2300-I.
9. Ob osnovakh gosudarstvennogo regulirovaniya torgovoi deyatel'nosti v Rossiiskoi Federatsii / Zakon Rossiiskoi Federatsii № 381-FZ.
10. Nalogovyi kodeks RF.

11. <http://bs-life.ru/makroekonomika/ekonomika2015.html>.

12. O vnesenii izmenenii v Federal'nyi zakon «O razvitii sel'skogo khozyaistva / Zakon Rossiiskoi Federatsii ot 29.12.2014 N 467-FZ.

13. Ob utverzhdenii Pravil nediskriminatsionnogo dostupa k uslugam po peredache elektricheskoi energii i okazaniya etikh uslug, Pravil nediskriminatsionnogo dostupa k uslugam po operativno-dispetcherskomu upravleniyu v elektroenergetike i okazaniya etikh uslug, Pravil nediskriminatsionnogo dostupa k uslugam administratora torgovoi sistemy optovogo rynka i okazaniya etikh uslug i Pravil tekhnologicheskogo prisoedineniya energoprinyimayushchikh ustroystv potrebitel'ei elektricheskoi energii, ob"ektov po proizvodstvu elektricheskoi energii, a takzhe ob"ektov elektrosetevogo khozyaistva, prinadlezhashchikh setevym organizatsiyam i inym litsam, k elektricheskim setyam (s izmeneniyami i dopolneniyami): Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 27 dekabrya 2004 g. N 861 // Sistema GARANT: <http://base.garant.ru/187740/#ixzz3TCDiEm5X>.

14. Об утверждении формы заявления на получение патента / Приказ ФНС России от 18.11.2014 N ММВ-7-3/589@ Зарегистрировано в Минюсте России 31.12.2014 N 35514.



УДК 657:336.64 (571.15)

А.А. Дмитриев
A.A. Dmitriyev

**ОСОБЕННОСТИ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**THE FEATURES OF FACTORING OPERATIONS IN ENTERPRISES
UNDER CURRENT CONDITIONS**

Ключевые слова: факторинг, финансовый агент, поставщик, покупатель, бухгалтерский учет, эффективный финансовый механизм.

Предприниматели РФ выстраивают новые формы взаимоотношений с участниками факторингового процесса, дифференцируют свою деятельность в зависимости от рейтинга фирм-факторов, форм организации сделок, продолжительности, срочности, возвратности, вида услуг и т.д., что говорит о высоком уровне развития факторинга, его тесной интеграции в экономику Российской Федерации. По мнению автора, факторинговой операцией в бухгалтерском учете можно считать операции, в соответствии с которыми клиент обязуется уступить финансовому агенту денежные требования как текущие, так и будущие к третьему лицу должнику. Стоит отметить, что факторинг не распространяется на физических лиц. Финансовому агенту и поставщику необходимо по возможности внедрить комплексную систему управления факторинговым процессом, включающим механизм, инструментарий для повышения эффективности

факторинговых операций путем: анализа рынка, привлечения клиентов, ведения МСФО (международные стандарты финансовой отчетности), внедрения новых технологий, направленных на развитие и реализацию стратегических финансовых идей участников данного процесса. На наш взгляд, нужно рассмотреть возможные предложения с нашей стороны по операциям факторинга: принятие и разработка единой методологии, норм, сумм лимитов, стандартов по факторингу для финансовых агентов, поставщиков, покупателей, с последующим их утверждением законодательно; необходимость формирования единой нормативно-правовой базы по регулированию факторинговых операций в бухгалтерском учете РФ. Считаю, что предложенный материал будет способствовать расширению теории, знаний о факторинге и улучшению качества организации бухгалтерского учета финансовыми агентами, поставщиками и покупателями. Факторинг является новым продуктом, предлагаемым банковским сектором и используемым поставщиками г. Барнаула и Алтайского края.

Keywords: *factoring, fiscal agent, supplier, buyer, accounting records, efficient financial mechanism.*

The Russian business builds new forms of relations with the participants of factoring process and differentiates the activity depending on the rating of the agents, forms of transactions, duration, priority, repayment, service type, etc. This shows a high level of factoring development and its integration into the Russian economy. According to the author, factoring operations in accounting records are those when a customer engages to give up cash-flow to a financial representative either current or future. Factoring does not involve individuals. The author believes that a financial representative and a provider should implement factoring management system if feasible. The system would include the mechanism and finan-

cial instruments for rising factoring operation effectiveness by market analysis, attracting customers, financial record keeping according the international financial reporting standards (IFRS), new technologies aimed at the development and implementation of strategic financial ideas of the process participants. The following proposals for factoring transactions may be considered: 1) adopting and developing single factoring methodology, standards and limit amount for financial agents, suppliers and customers with their future legal adoption; 2) the formation of common legal base for factoring transactions in the Russian Federation. The presented material may be helpful to extend the knowledge on factoring and improve the quality of accounting records of the participants of factoring transactions in the city of Barnaul and the Altai Region.

Дмитриев Александр Анатольевич, аспирант, каф. бухгалтерского учета и аудита, Алтайский государственный аграрный университет. E-mail: 20gazprom@mail.ru.

Dmitriyev Aleksandr Anatolyevich, Post-Graduate Student, Chair of Accounting and Audit, Altai State Agricultural University. E-mail: 20gazprom@mail.ru.

Введение

Переход российской экономики к новым рыночным отношениям требует от бизнесменов и менеджеров постоянно двигаться вперед, что обуславливает необходимость неустанного совершенствования применяемых методов и приемов, своевременного использования всех возможностей для упорядочения работы на основе последних достижений науки и практики [1].

Актуальной проблемой в современных условиях экономики для руководителей предприятий является улучшение качества бухгалтерского, налогового, управленческого, МСФО учета, постоянный поиск и принятие новых инновационных решений по применению различных финансовых инструментов, механизмов, а также схем финансирования по повышению своей финансовой устойчивости, сокращению влияния отрицательных факторов с целью недопущения убытков в учете и улучшения платежеспособности.

Именно таковым финансовым инструментом может выступить факторинг.

Особо следует подчеркнуть, что сегодня антрепренеры (фр. *entrepreneur* – предприниматель) выстраивают новые формы взаимоотношений с участниками факторингового процесса, дифференцируют свою деятельность в зависимости от рейтинга банков, фирм факторов, стоимости финансового продукта, продолжительности сделки, срочности, возвратности, максимальной допустимости размера кредитного риска, максимальной суммы финансирования, сектора рынка и т.д., что говорит в свою очередь о современном этапе развития факторинга, его тесной интеграции в экономику, что может приводить в перспективе к увеличению и

расширению потенциала рынка факторинговых услуг в Российской Федерации.

Для того чтобы все участники факторинговых отношений могли принимать эффективные управленческие решения, необходимы принятие на территории РФ Федерального закона «О факторинге», единая методология в бухгалтерском учете по факторинговым операциям, а также нормативно-теоретическая база, учитывающая специфику деятельности: финансового агента, клиента, должника и в конечной степени отвечающая требованиям РСБУ и МСФО в целом.

Цель работы – обобщение теоретических положений, научных аспектов, разработка рекомендаций по совершенствованию бухгалтерского учета факторинговых операций у участников факторинговых отношений.

Для достижения поставленной цели предполагается решение следующих **задач**:

- сформулировать и дать определение сущности факторинговых операций в бухгалтерском учете;
- выделить прямых участников факторинговых отношений в бухгалтерском учете, договорные обязательства которых регулируются договором на факторинговое обслуживание;
- предложить финансовым агентам, клиентам и покупателям необходимую нормативно-правовую документацию для использования в бухгалтерском и налоговом учете при осуществлении внутренней деятельности на территории РФ, при проведении внешнеэкономических и международных сделок по факторинговым операциям;
- представить рекомендательный, возможный вариант основных функций, процессов,

выполняемых в подразделениях финансового агента и поставщика.

Предмет исследования – теоретические, организационные аспекты бухгалтерского учета факторинговых операций.

Объектом исследования являются хозяйственные процессы при совершении факторинговых операций всех участников факторинговых отношений (финансовый агент, поставщик, покупатель).

Объект наблюдения – участники факторинговых отношений, в том числе финансовые агенты, поставщики и покупатели товаров.

Методы исследования в процессе исследования применялись общенаучные методы: методы сбора и обработки информации, традиционный анализ литературы, логического анализа.

Результаты исследования

По мнению авторов Л.П. Кроливецкой, Е.В. Тихомировой: «...в самом общем виде факторинг (англ. factor – маклер, посредник) можно определить как деятельность банка-посредника или специализированного учреждения (факторинговой компании) по взысканию денежных средств с должников своего клиента (промышленной или торговой компании) и управлению его долговыми требованиями. В экономической литературе факторинг определяется и как финансирование поставщика под уступку денежного требования к его покупателю на условиях немедленной оплаты части уступленного требования (до 90% суммы требования) на комиссионных началах, с предоставлением оставшейся суммы финансирования поставщику в обусловленные сроки. Экономическая сторона факторинга проявляется в том, что он позволяет повысить ликвидность активов предприятия, а также оборачиваемость капитала и, как следствие, рентабельность» [2].

В.М. Савельева высказывает, что: «...факторинг является разновидностью коммиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала поставщика и связанной с переуступкой факторинговой компании неоплаченных долговых требований (счетов-фактур и векселей), которые возникают между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг» [3].

Мы считаем, что под факторинговой операцией в бухгалтерском учете понимаются хозяйственные операции, в соответствии с которыми клиент обязуется уступить финансовому агенту денежные требования как текущие, так и будущие к третьему лицу должнику, вытекающие из предоставления клиентом какого-либо рода товаров, выполнения им работ или предоставления услуг

должнику, а финансовый агент (банк, фирма-фактор) обязуется передать клиенту денежные средства на условиях, определяемых договором на факторинговое обслуживание и оказать следующие услуги: осуществить учет текущего состояния денежных требований к должникам дебиторам и контроль за своевременностью их оплаты, прочего рода финансовых услуг, связанных с денежными требованиями, а клиент за предоставленные услуги со стороны финансового агента обязуется оплатить комиссии в рамках действующего договора (соглашения) на факторинговое обслуживание.

Таким образом, к прямым участникам факторинговой сделки относятся:

- финансовый агент (фактор) – юридическое лицо, коммерческая организация; банк или специализированная фирма-фактор;
- поставщик (клиент) – юридическое лицо, поставщик объектов сделки ТМЦ, сырья, продукции, услуг, оборудования, с которым финансовый агент заключил соглашение на факторинговое обслуживание;
- покупатель (дебитор, должник) – юридическое лицо, которому поставщик поставляет товары (ТМЦ, сырье, продукцию, выполняет работы или оказывает услуги и т.д.), денежные требования к которому передаются клиентом на условиях договора (соглашения) на факторинговое обслуживание.

Данные правовые отношения между участниками регулируются договором или соглашением, заключаемым между финансовым агентом и поставщиком исходя из рассчитанного лимита на последнего и сублимита на покупателя, с указанием в договоре дебитора (покупателя) или перечня дебиторов, включенных на обслуживание. При этом поставщик несет перед финансовым агентом ответственность в случае ненадлежащего исполнения договорных обязательств, а также недействительности денежного требования, переданного финансовому агенту. Важно заметить, что переуступленные финансовому агенту требования не должны быть просрочены.

Более того, факторинг не распространяется на физических лиц [4].

Необходимо акцентировать внимание на том, чтобы участники факторинговых операций – финансовые агенты, клиенты и покупатели, при осуществлении внутренней деятельности на территории г. Барнаула, Алтайского края, в регионах РФ, а также при проведении внешнеэкономических и международных сделках руководствовались, применяли и использовали в бухгалтерском и налоговом учете следующую нормативно-правовую документацию (табл. 1) [5].

**Нормативно-правовое регулирование
факторинговых операций в бухгалтерском учете РФ, по состоянию на 01.12.2014 г.**

Наименование нормативно-правового документа	
При осуществлении факторинговых операций на территории РФ	При осуществлении факторинговых операций на международном рынке (ВЭД)*
<ul style="list-style-type: none"> - Гражданский Кодекс РФ (Глава 43. Финансирование под уступку денежного требования, статьи 824-833); - Налоговый Кодекс РФ (Часть 1 от 31.07.1998 № 146-ФЗ); - Налоговый Кодекс РФ (Часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ); - Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.11.2014); - Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (действующая редакция от 04.11.2014); - Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»; - Положение ЦБ РФ № 254-П от 26.03.2004 «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (с изменениями на 30 мая 2014 г.); - Положение ЦБ РФ № 283-П от 20.03.2006 «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери»; - Положение ЦБ РФ № 385-П от 16.07.2012 «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории РФ»; - Положение Банка России от 26.06.1998 года N 39-П «О порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением и размещением денежных средств банками, и отражения указанных операций по счетам бухгалтерского учета» (с изменениями); - Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008). Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. N 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (с изменениями и дополнениями); - Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. N 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями); - Инструкция Банка России от 05.12.2013 N 147-И «О порядке проведения проверок кредитных организаций (их филиалов) уполномоченными представителями Центрального банка Российской Федерации (Банка России)» (Зарегистрировано в Минюсте России 21.02.2014 № 31391); - Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, письма Минфина РФ; - внутренние регламенты, устанавливающие основные правила и принципы по осуществлению факторинговых операций, разработанные и утвержденные Банками и организациями; - другие акты и ПБУ; - и т.д. 	<ul style="list-style-type: none"> - Таможенный Кодекс РФ от 28.05.2003 № 61-ФЗ (принят ГД ФС РФ 25.04.2003); - Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (принят ГД ФС РФ 21.11.2003, действующая редакция от 04.11.2014); - Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (принят ГД ФС РФ 21.11.2003, действующая редакция от 30.11.2013); - Федеральный закон от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле» (с изменениями и дополнениями); - Федеральный закон от 21.05.1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе» (с изменениями и дополнениями); - «Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям» (от 28.05.1988 г. Оттава); - «Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров» (от 15.06.1955 г. Гаага); - «Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров» (Венская конвенция 1980 года. Заключена в г. Вене 11.04.1980) (вместе со «Статутом Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 года)» (по состоянию на 30 апреля 2013 года)); - «Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2010» (публикация МТП N 715, с 01.01.2011 г. вступили в силу); - другие указания, письма ЦБ РФ; - и т.д.

* Необходимо использовать при осуществлении ВЭД.

Следует отметить, что при отражении в бухгалтерском учете факторинговых операций на предприятиях, в организациях и банках главные бухгалтера прежде всего:

- руководствовались Федеральным законом от 06.12.2011 г. № 402 – ФЗ «О бухгалтерском учете», на основании Приказа Минфина РФ от 6 октября 2008 г. № 106н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, прочими ПБУ, инструкциями, положениями;

- утвердили, исходя из вида факторинга: с правом регресса, безрегрессный, открытый, импортный, экспортный, международный – рабочий план счетов, необходимый для ведения учета факторинговых операций, а также формы первичных документов, регистров

для внутренней бухгалтерской, управленческой, налоговой отчетности [6, 7];

- сформировали порядок проведения инвентаризации факторинговых активов и обязательств;

- выстроили правила документооборота и технологию обработки учетной информации для внесения в автоматизированную систему управления (сокращенно АСУ);

- организовали ежемесячный мониторинг и контроль фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете данного процесса, в том числе по актам сверок, включающих задолженность между контрагентами: по сумме основного долга, процентным ставкам и комиссиям и т.д. При этом принятой организацией учетную политику, включающую и раздел по факторинговым операциям,

оформили распорядительными документами приказом, распоряжением и т.д.

По нашему мнению, необходимо финансовому агенту (банк, факторинговая фирма) по возможности внедрить комплексную систему управления факторинговым процессом – контроллинг (англ. control – управление, регулирование), включающую механизм, инструментарий для повышения эффективности факторинговых операций путем: анализа рынка, привлечения клиентов, ведения бухгалтерского учета, МСФО, внедрения новых программ, технологий управления рисками

(внешними, внутренними), управления КРП подразделений, системой менеджмента качества и т.д., направленной на развитие и реализацию стратегических финансовых идей участников данного процесса.

С нашей стороны представлен рекомендательный, возможный вариант основных функций, процессов, выполняемых в подразделениях финансового агента (табл. 2).

Приведен возможный вариант основных функций, процессов, выполняемых в подразделениях поставщика (табл. 3).

Таблица 2

Факторинговый процесс у финансового агента (составлено автором)

Финансовый агент (банк, фирма-фактор)		Содержание работы
Отдел		
1	Клиентский отдел	Переговоры, запрос информации, предварительная оценка, проработка потенциально-планируемой сделки, в том числе по утвержденным критериям и требованиям финансовым агентом для клиента, подготовка заключения для кредитного комитета (комиссии) о возможности сотрудничества с клиентом, контроль внешней координационной деятельности после заключения договорных отношений между участниками сделки, взаимодействие по схеме: финансовый агент – поставщик – покупатель
2	Служба безопасности	Оценка благонадежности, кредитной истории, правовых рисков, судебных рисков по поставщику/покупателю, подготовка заключения СБ
3	Кредитный отдел (КО)/Отдел финансового анализа	Анализ ФХД поставщика и покупателя, анкетирование, внутренний рейтинг, подготовка заключения КО (ОФА) на кредитный комитет (комиссию) для принятия решения по установлению лимита, администрирование, мониторинг и сопровождение факторинговых операций
4	Юридический отдел	Оценка юридических рисков, подготовка заключения ЮО по планируемой сделке, подготовка договоров на факторинговое обслуживание
5	Бухгалтерия	1. Бухгалтерский учет, налоговый учет, управленческий учет, МСФО факторинговых операций. 2. Налоговое планирование (НДС, налог на прибыль) факторинговых операций. 3. Программное обеспечение и автоматизация процесса в АСУ, внесение данных в бухгалтерскую программу (1С: Бухгалтерия, ERP система, МС «АХАРТА», 5NT Diasoft, РС-БАНК, АБС IBSO и т.д.). 4. Бюджетирование. Формирование доходного и расходного разделов бюджета по статьям факторинговых операций банка, предприятия, холдинга – в бюджете финансового агента на предстоящий год, квартал, месяц, неделю

Таблица 3

Факторинговый процесс у поставщика (составлено автором)

Поставщик (клиент – организация/предприятие)		Содержание работы
Отдел		
1	Финансовый отдел (бухгалтерия, экономисты, казначейство)	1. Поиск потенциального финансового агента (банк или факторинговая фирма) для установления лимита на факторинговое обслуживание. Работа по факторинговым схемам. 2. Предоставление договора поставки (контракта, купли-продажи), заключенного между поставщиком и дебитором для уступки прав денежного требования финансовому агенту на факторинговое обслуживание. 3. Проработка вопроса на соответствие критериям и требованиям, утвержденным финансовым агентом для клиента и покупателя в рамках предстоящей сделки. 4. Бухгалтерский учет, налоговый учет, управленческий учет, МСФО факторинговых операций. 5. Налоговое планирование (НДС, налог на прибыль) факторинговых операций. 6. Стратегическое, оперативное планирование (прирост товарооборота, ускорение оборачиваемости ТМЦ, готовой продукции, ускорение дебиторской, кредиторской задолженности, освоения новых рынков сбыта за счет факторинговых схем). 7. Бюджетирование. Формирование доходного и расходного разделов бюджета, включающего запланированные операции по факторингу на неделю, месяц, квартал, год. 8. Анализ затрат по факторингу, включающий расчет рентабельности по каждой отгрузке/поставке. 9. Внешняя координационная деятельность, взаимодействие по схеме: финансовый агент-поставщик-покупатель. 10. Программное обеспечение и автоматизация процесса в АСУ, внесение данных в бухгалтерскую программу (1С: Бухгалтерия, ERP система, МС «АХАРТА», 5NT Diasoft, РС-БАНК, АБС IBSO и т.д.)
2	Служба безопасности	Оценка благонадежности финансового агента (банк, факторинговая фирма) согласно публикациям рейтинга в СМИ, интернете, оценка судебных рисков финансового агента и т.д.
3	Юридический отдел	Формирование досье по работе с финансовым агентом, сопровождение договорных взаимоотношений между поставщиком, дебитором и финансовым агентом

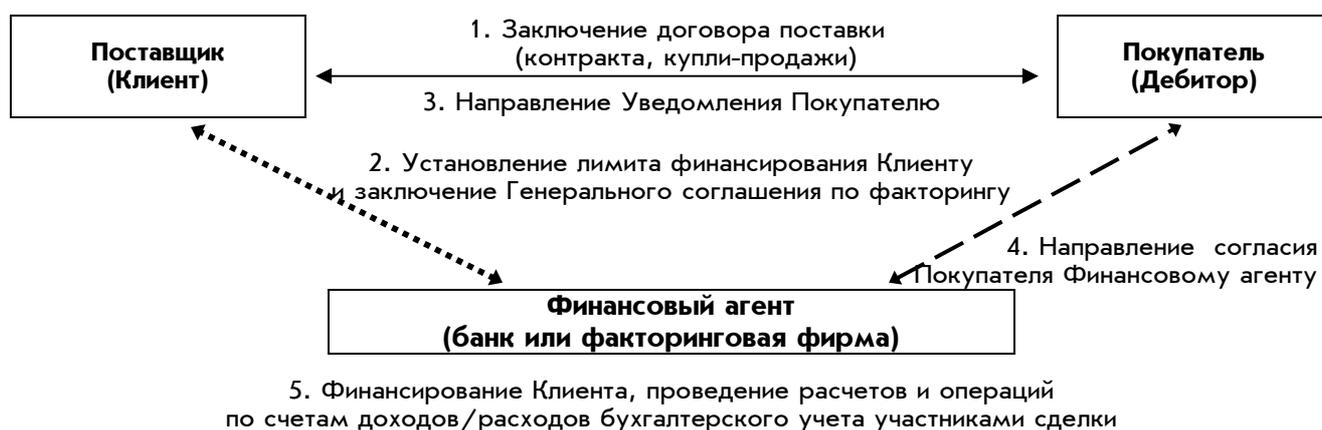


Рис. Типичные этапы факторинговых отношений между участниками сделки

На наш взгляд, необходимо выделить основные базовые этапы факторинговых отношений, возникающих между участниками сделки: финансовым агентом, поставщиком и покупателем (рис.).

Базовые этапы заключения факторинга:

1. Заключение договора поставки (купли-продажи, контракта) между Поставщиком и Покупателем.

2. Установление лимита финансирования Финансовым агентом Клиенту. Заключение Генерального соглашения по договору факторинга между Финансовым агентом и Поставщиком.

3. Направление уведомления Поставщиком Покупателю о проведении расчетов по договору поставки с указанием реквизитов оплаты Финансового агента (наименование фактора, указание факторингового счета в бухгалтерском учете № 47401/02 «Расчеты с клиентами по факторинговым, форфейтинговым операциям», ИНН, КПП, корреспондентского счета банка, БИК и т.д.).

4. Направление согласия (подтверждения) Покупателя в адрес Финансового агента:

- об уступке прав денежного требования по договору факторинга;
- о проведении платежей по реквизитам Финансового агента.

5. Осуществление финансирования, проведение расчетов и отражение операций на счетах бухгалтерского учета у Финансового агента, Поставщика и Покупателя.

Заключение

По нашему мнению, имеются объективные причины, которые замедляют успешное развитие рынка факторинговых услуг на территории РФ, что в свою очередь негативно сказывается на бухгалтерском учете факторинговых операций:

- несовершенство отечественной нормативной базы в части регулирования бухгалтерского учета и отчетности по факторинговым операциям, в конечном итоге приводящих к разногласиям в решении различных

вопросов, так или иначе связанных с деятельностью финансирования под уступку денежного требования;

- отсутствие федерального закона, определяющего возможности контроля со стороны государства;

- отсутствие Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) в России, регламентирующего порядок, требования, ведения бухгалтерского учета тех или иных активов, обязательств, связанных с факторинговой деятельностью;

- отсутствие единой методологии, лимитов, стандартов по факторингу, утвержденных законодательно;

- отсутствие четких принципов факторинговых отношений, заложенных в Налоговом кодексе, Гражданском кодексе РФ, Таможенном кодексе РФ;

- жесткая налоговая политика государства, незаинтересованность кредитных учреждений в оперативном предоставлении кредитных ресурсов на развитие малого и среднего бизнеса;

- нестабильность развития российского бизнеса – за счет кризисов: экономического, финансового, геополитического, влияющих на ухудшение финансового состояния отечественных предприятий, банков, производственных, добывающих компаний, сектора торговли, и приводящих к «депрессии», «замедлению» и развитию рецессии (лат. recessus – отступление, относительно умеренный, некритический спад производства или замедление темпов экономического роста), стагнации (stagnatio – неподвижность, от stagnum – стоячая вода) в экономике РФ;

На наш взгляд, нужно рассмотреть возможные предложения с нашей стороны по операциям факторинга:

- принятие и разработка единой методологии, норм, сумм лимитов, стандартов по факторингу для финансовых агентов, поставщиков, покупателей, с последующим их утверждением законодательно;

- необходимость формирования единой нормативно-правовой базы по регулированию факторинговых операций в бухгалтерском учете РФ.

Считаем, что предложенный материал будет способствовать расширению теории, знаний о факторинге и улучшению качества организации бухгалтерского учета финансовыми агентами, поставщиками и покупателями.

Особо следует подчеркнуть, что факторинг является новым прогрессивным финансовым продуктом, предлагаемым банковским сектором и используемым поставщиками г. Барнаула, Алтайского края других регионов РФ.

Библиографический список

1. Практический менеджмент. Методы и приемы деятельности руководителя / Н.Я. Сацков. – Д.: Сталкер, 1998. – 448 с.
2. Кроливецкая Л.П., Тихомирова Е.В. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2009. – 280 с.
3. Савельева В.М. Факторинг – форма обслуживания малого и среднего бизнеса // Финансы. – 2004. – № 2. – С. 48.
4. Гражданский кодекс РФ. Часть первая и вторая с алфавитно-предметным указателем. Официальный текст с научным комментарием Заслуженного деятеля науки РФ, докт. юрид. наук, профессора Ю.Х. Калмыкова. – М.: Изд-кая группа ИНФРА-М-NORMA, 1996. – 560 с.
5. Дмитриев А.А., Киркеева Л.И. Евразийский Союз Ученых (ЕСУ). Ежемесячный научный журнал // Матер. Междунар. науч.-практ. конф. – М.: Изд-во Евразийский Союз Ученых (ЕСУ), 2014. – С. 42-45.
6. Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. № 106н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика

организации» ПБУ 1/2008. С изменениями и дополнениями от: 11 марта 2009 г., 25 октября, 8 ноября 2010 г., 27 апреля, 18 декабря 2012 г.

7. Федеральный закон от 06 декабря 2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 04.11.2014).

References

1. Satskov N.Ya. Prakticheskii menedzhment. Metody i priemy deyatel'nosti rukovoditelya / avt.-sost. N.Ya. Satskov. – D.: Stalker, 1998. – 448 s.
2. Krolivetskaya. L.P., Tikhomirova E.V. Bankovskoe delo: kreditnaya deyatel'nost' kommercheskikh bankov: uchebnoe posobie. – M.: KNORUS, 2009. – 280 s.
3. Savel'eva V.M. Faktoring – forma obsluzhivaniya malogo i srednego biznesa // Finansy. – 2004. – № 2. – S. 48.
4. Grazhdanskii kodeks RF. Chast' pervaya i vtoraya s alfavitno-predmetnym ukazatelem. Ofitsial'nyi tekst s nauchnym kommentariem Zasluzhennogo deyatelya nauki RF, d.yu. nauk professora Yu.Kh. Kalmykova – M.: Izdatel'skaya gruppa INFRA-M-NORMA, 1996. – 560 s.
5. Dmitriev A.A., Kirkeeva L.I. Evraziiskii soyuz uchennykh (ESU). Ezhemesyachnyi nauchnyi zhurnal // Mater. mezhdunar. nauch.-prakt. konf. – M.: Izd-vo Evraziiskii soyuz uchennykh (ESU), 2014. – S. 42-45.
6. Prikaz Minfina RF ot 6 oktyabrya 2008 g. N 106n «Ob utverzhdenii Polozheniya po bukhgalterskomu uchetu «Uchetnaya politika organizatsii» PBU 1/2008. S izmeneniyami i dopolneniyami ot 11 marta 2009 g., 25 oktyabrya, 8 noyabrya 2010 g., 27 aprelya, 18 dekabrya 2012 g.
7. Federal'nyi zakon ot 06 dekabrya 2011 N 402-FZ «O bukhgalterskom uchete» (red. ot 04.11.2014).



УДК 338.462

П.Г. Николенко, Ю.С. Ключева
P.G. Nikolenko, Yu.S. Klyuyeva

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, CRM-СИСТЕМЫ И АВТОМАТИЗАЦИИ В СФЕРЕ СЕРВИСА

THE USE OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES, CRM SYSTEMS AND AUTOMATION IN SERVICE SECTOR

Ключевые слова: автоматизация, гостинично-ресторанный комплекс, информационно-коммуникационная технология, клиентоориентированная CRM-стратегия, корпоративные Веб-сайты, специализированное программное обеспечение, электронная почта.

Keywords: automation, hotel-restaurant complex, information-communication technology, customer-oriented CRM (Customer Relationship Management) strategy, corporate Web sites, specialized software, electronic mail.