



УДК 657:336.64 (571.15)

А.А. Дмитриев
A.A. Dmitriyev

КРИТЕРИИ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ ФИНАНСОВЫМИ АГЕНТАМИ, УЧАСТНИКАМ СДЕЛКИ ПО ФАКТОРИНГУ

THE CRITERIA SUBMITTED BY FISCAL AGENTS TO FACTORING DEAL PARTICIPANTS

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

Факторинг – это беззалоговый, долгосрочный финансово-кредитный продукт, предоставляемый банками или факторами поставщикам за определенное вознаграждение в виде процента и комиссий, за счет чего у поставщиков происходят увеличение товарооборота, улучшение качества дебиторской задолженности и других финансовых показателей. По мнению автора, необходимо обратить внимание на основные критерии, требования, предъявляемые финансовыми агентами клиенту, а также рассмотреть их отражение и регулирование в бухгалтерском учете. Освещена актуальная проблема по обобщению теоретических положений и разработке научно обоснованных рекомендаций по совершенствованию бухгалтерского, налогового учета факторинговых операций. Необходимо обратить внимание на основные критерии, требования, предъявляемые финансовыми агентами клиенту, их отражению и регулированию в бухгалтерском учете. Соответствие данным критериям является основанием для принятия решения и предоставления факторинга. Сформирована собственная система критериев и требований, выделены VII основных критерия, предъявляемых финансовыми агентами. По мнению автора, отсутствие рисков у поставщика и покупателя по указанным критериям говорит о хорошем финансовом климате данных предприятий в предстоящей сделке с финансовым агентом. Предложенный материал будет способствовать расширению теории, знаний о факторинге и улучшению качества организации бухгалтерского учета у участников факторинговых отношений. Актуальность

данной работы не вызывает сомнения, поскольку указанные теоретические моменты являются значимыми для применения факторинга на практике финансовыми директорами, главными бухгалтерами на предприятиях г. Барнаула Алтайского края.

Keywords: factoring, fiscal agent, supplier, buyer, accounting records.

According to the author factoring is an unsecured long-term financial loan product which may be given to suppliers by banks or factors for reward; the suppliers' commodity turnover is increased and the quality of receivables is improved. According to the author it is necessary to pay attention to the main criteria and the requirements of the fiscal agents to customers and to consider their regulation in the accounting records. The conformity to those criteria is the reason for making a decision on factoring. This study deals with the theoretical statements and development of science-based recommendations on improving accounting and taxation of factoring transactions. The author developed his own system of criteria and requirements. Seven main criteria which are submitted by the fiscal agents are discussed. If the suppliers and buyers lack risks in terms of those criteria, that is indicative of a good financial climate in the businesses in their pending deal. The presented material may be helpful to extend knowledge on factoring and improve the quality of accounting records of the participants of factoring transactions. The study is topical because some theoretical issues are important for factoring practice by financial directors and chief accountants in the companies of 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

Многие аналитики, экономисты и методологи банковского сектора РФ утверждают, что «в условиях финансовой нестабильности в российской экономике возникают проблемы с платежами, а потому для многих российских компаний факторинг из экзотической альтернативы овердрафту или кредиту на пополнение оборотных средств превращается в единственный доступный

источник краткосрочного беззалогового финансирования. Это сравнительно новый для российского рынка финансовый инструмент, нормативное регулирование которого находится в процессе становления. Поэтому у кредитных организаций, а именно они являются основными поставщиками таких услуг, часто возникают разнообразные проблемы, связанные с юридическим оформлением, бухгалтерским учетом,

оценкой рисков и налогообложением этих операций» [1].

Цель работы – разработка теоретических основ в бухгалтерском учете, критериев и требований, предъявляемых банками/факторами клиентам поставщикам, покупателям на основе мониторинга их финансовой деятельности с целью установления лимита финансирования и заключения договорных отношений на факторинговое обслуживание.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие **задачи**:

- сформулировать и уточнить понятие финансового продукта «факторинг»;
- сформировать и предложить для внедрения в бухгалтерском учете систему критериев и требований, выдвигаемых финансовыми агентами (банк или фирма-фактор) поставщикам и покупателям при заключении договорных отношений на переуступку денежного требования факторинг;
- рассмотреть отражение и нормативно-правовую базу регулирования основных хозяйственных операций по критериям и требованиям в бухгалтерском учете.

Предмет исследования – теоретические, методические основы бухгалтерского учета факторинговых операций.

Объектом исследования являются учетно-аналитические хозяйственные процессы, совершаемые между субъектами факторинговых отношений: финансовый агент-поставщик-покупатель.

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

Теоретическую, методологическую основу работы составили труды отечественных ученых, посвященные вопросам бухгалтерского учета факторинговых операций, нормативно-правовые акты Российской Федерации, в том числе Федеральные законы, Приказы, ПБУ, стандарты РСБУ и т.д.

Методы исследования: методы сбора и обработки информации, сравнения, традиционный анализ литературы, логического анализа, построение таблиц и т.д.

Результаты исследования

Рассмотрев и изучив научную литературу ряда авторов по факторингу, мы пришли к мнению о том, что «факторинг – это беззалоговый, долгосрочный финансово-кредитный продукт, предоставляемый банками или факторами поставщикам за опре-

деленное вознаграждение в виде процента и комиссий, за счет чего у поставщиков происходят увеличение товарооборота, улучшение качества дебиторской задолженности и других финансовых показателей».

Считаем, что клиентам факторинговых услуг необходимо акцентировать внимание, во-первых, на основные критерии, требования, предъявляемые финансовыми агентами, во-вторых, научиться правильно отражать данные хозяйственные операции в бухгалтерском и налоговом учете. Думаем, что соответствие данным критериям и отсутствие стоп-факторов (это факторы, выявление которых делает неприемлемым участие финансового агента, организации в финансировании инновационного проекта), являются основанием для принятия решения и предоставления финансового продукта «факторинг» поставщику (табл.).

В случае несоответствия требованиям заключение договора с клиентом на финансирование не осуществляется. Обобщая и анализируя научную литературу по факторингу, авторская позиция заключается в следующей разработанной системе критериев и требований.

Необходимо учитывать важность следующих факторов, касающихся части договора поставки:

- наличие договорных отношений между поставщиком и покупателем не менее 1 года;
- наличие отсрочки платежа по договору сроком от 15 до 90 дней;
- осуществление безналичной формы оплаты (51,52 счета);
- наличие в договоре условия перехода права собственности на товар, то есть товар должен принадлежать поставщику на праве собственности, не должен быть заложен, обременен третьими лицами.

В связи с этим предлагается рассмотреть отражение и регулирование основных операций в бухгалтерском учете:

I. Время осуществления основной хозяйственной деятельности Поставщика и Покупателя с даты регистрации не менее 1 года.

По данному критерию можно отметить, что предоставление факторинга вновь созданным предприятиям сопряжено с большим риском для финансового учреждения в части не возврата денежных средств. Во-первых, финансовому агенту важно, чтобы клиент успешно развивался и, во-вторых, располагал источником погашения. Согласно статистическим данным на территории РФ до 80% «молодых» предприятий закры-

ваются в течение первого года финансовой деятельности [2].

То есть основная хозяйственная деятельность у поставщика и покупателя с даты регистрации должна осуществляться не менее 1 года. На вновь созданном предприятии, после государственной регистрации юридического лица в ФНС и определения основного вида деятельности, согласно классификатору ОКВЭД, необходимо выполнить первые записи в бухгалтерском учете:

1. По формированию уставного капитала общества в размере вкладов участников (акционеров) на основании учредительных документов:

Дебет 75 «Расчеты с учредителями»
Кредит 80 «Уставный капитал».

2. По материальному формированию капитала в денежной оценке, путем внесения вкладов учредителей (акционеров) в уставный капитал в виде основных средств, оборудования к установке, нематериальных активов, материально-производственных запасов, ценных бумаг или денежных средств:

Дебет 01, 07, 08, 10, 50, 51, 58 Кредит 75.

Учредителям, акционерам принять меры по осуществлению первых шагов финансовой деятельности.

Порядок формирования уставного капитала регулируется ФЗ от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (Об ООО) от 08.02.1998 №14-ФЗ, ФЗ «Об акционерных обществах» (Об АО) от 26.12.1995 № 208-ФЗ, ГК РФ (Глава 55. Простое товарищество. Правила и порядок отражения в бухгалтерском учете операций, связанных с деятельностью товарищества, регулируются в бухгалтерском учете ПБУ 20/03 «Информация об участии в совместной деятельности», приказ от 24.11.2003 г. № 105 н), а также учредительными документами. Данный критерий является первым, выдвигаемым финансовыми агентами Поставщикам и Покупателям.

II. Отсутствие (не допущение) убытков в бухгалтерском (управленческом) учете Поставщика и Покупателя, **данная информация отражается** по итогам отчетного периода (квартал, полугодие, девять месяцев, год) и формируется в «Отчете о финансовых результатах» (форма 2, ОКУД 071002) по строке «Чистая прибыль (убыток)».

Таблица

Стоп-факторы (недопустимые) по факторингу (составлено автором)

Требования	Стоп-факторы
1. К поставщику и покупателю:	
По сроку деятельности/регистрации бизнеса	- менее 1 года
По виду деятельности (определяется на основании информации из справочника ОКВЭД)	- производством и реализацией узкоспециализированной продукции; страхованием; лизинговой; строительной, работающей с субподрядчиками; валютно-обменной; ценными бумагами; консалтинговой; научно-исследовательской; риэлтерской; игровой, ломбардной; бюджетной; некоммерческой деятельностью, прочей деятельностью
По месту регистрации (юридического лица)	- нерезиденты РФ
По финансовому состоянию	-отсутствие убытков в бухгалтерском (управленческом) учете Поставщика / Покупателя; - отсутствие снижения выручки за последние 12 месяцев (более 25%) у Поставщика; - отсутствие аффилированности между Поставщиком и Покупателем; - находятся в стадии банкротства и неплатежеспособности; - наличие у Поставщика большого количества дебиторов, с суммой оборота и задолженностью менее 100 тыс. руб.
По наличию задолженности	- в бюджет и внебюджетные фонды (68,69 счета); - по заработной плате перед работниками (70 счет); - по картотеки к расчетным счетам в банке и т.д.; - просроченной между Поставщиком и Покупателем по договору поставки более 90 дней
По бухгалтерской (управленческой) отчетности	- не предоставление квартальной отчетности Поставщиком /Покупателем
По кредитной истории	- наличие отрицательной кредитной истории, согласно справки банков, факторинговых компаний
2. К договору поставки:	
По порядку оплаты	- наличная форма оплаты по договору поставки (50 счет); - авансирование договора поставки в размере 100%-ной предоплаты; - осуществление расчетов между Поставщиком и Покупателем взаимозачетами, вексельными и бартерными схемами

При этом в бухгалтерском учете формируются следующие записи:

А) При убыточной деятельности:

1. Отражен убыток от продаж за отчетный период по основному виду деятельности:

Дебет 99 «Прибыли и убытки» Кредит 90-9 «Прибыль убыток от продаж».

2. Отражен убыток от продаж за отчетный период по прочей деятельности организации:

Дебет 99 «Прибыли и убытки» Кредит 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

3. При реформации баланса сформирован итоговый финансовый результат в виде убытка по итогам года:

Дебет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» Кредит 99 «Прибыли и убытки».

Б) При прибыльной деятельности:

1. Отражена прибыль от продаж за отчетный период по основному виду деятельности:

Дебет 90-9 «Прибыль убыток от продаж» Кредит 99 «Прибыли и убытки».

2. Отражена прибыль от продаж за отчетный период по прочей деятельности организации:

Дебет 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов» Кредит 99 «Прибыли и убытки».

3. При реформации баланса сформирован итоговый финансовый результат в виде прибыли по итогам года:

Дебет 99 «Прибыли и убытки» Кредит 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

В бухгалтерском учете данные операции регулируются ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» на

основании Приказа Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. N 114 н.

По мнению российского ученого А.Ф. Ионовой: «прибыль – особый воспроизводимый ресурс коммерческого предприятия, конечный результат бизнеса. Поддержание необходимого уровня прибыльности – объективная закономерность нормального функционирования предприятия в условиях рыночной экономики. Систематический недостаток объема прибыли и ее неудовлетворительная динамика свидетельствуют о неэффективности и рискованности бизнеса, служат основной предпосылкой предстоящего банкротства» [3].

Российские экономисты О.И. Волков, В.К. Скляренко высказали: «прибыль как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности самого предприятия, его работников и государства в целом» [4].

Говоря о поставщике и покупателе в целом, мы считаем, «о необходимости ведения эффективного бизнеса, основанного на стабильном и устойчивом развитии предприятия, приносящем прибыль, и не допущении убыточной деятельности в бухгалтерском учете предприятия».

III. Отсутствие (не допущение) снижения выручки в бухгалтерском (управленческом) учете Поставщика и Покупателя за последние 12 месяцев более чем на 25%.

Данный показатель, формирующийся в «Отчете о финансовых результатах» (форма 2, ОКУД 071002) по строке Выручка (строка 2 110), рассмотрим на примере (рис.).

Наименование показателя	Код	Отчетный период			
		за 1-й квартал 2014 г.	за 1-е полугодие 2014 г.	за 9 мес. 2014 г.	по итогам 2014 г. (I-IV кв.)
Выручка	2110	1. Допустимое значение (в динамике, внутриквартально наблюдается рост показателя)			
		За 12 мес. в нарастающем итогом			
		100000	200000	350000	520000
		Внутриквартально (I-IV кв.)			
		100000	100000	150000	170000
		2. Не допустимое значение (внутриквартально – 2-, 4-й кварталы 2014 г. наблюдается снижение выручки более чем на 25% в сравнении с предыдущим периодом)			
		За 12 мес. в нарастающем итогом			
		100000	170000	300000	390000
		Внутри кварталльно (I-IV кв.)			
		100000	70000*	130000	90000*

* Отклонение по итогам отчетных периодов, в сравнении с предыдущим кварталом по показателю «Выручка», составило более 25%. Поставщику, покупателю необходимо предоставить финансовому агенту причины снижения выручки за отчетный период, под влиянием каких факторов произошло ухудшение данного показателя: сезонность, влияние валютных факторов, прочих и т.д.

Рис. 1. Формирование показателя выручка в «Отчете о финансовых результатах»

IV. Отсутствие (не допущение) аффилированности между Поставщиком и Покупателем.

По данному критерию следует руководствоваться п. 4, п. 5 ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах» [5]. В бухгалтерском учете раскрыта информация и операции со связанной стороной. Под связанной (аффилированной) стороной понимаются «юридические и (или) физические лица, способные оказывать влияние на деятельность организации, составляющей бухгалтерскую отчетность, или на деятельность которых организация, составляющая бухгалтерскую отчетность, способна оказывать влияние. Операциями со связанной стороной могут быть: приобретение и продажа товаров, работ, услуг; приобретение и продажа основных средств и других активов; аренда имущества и предоставление имущества в аренду; финансовые операции включая предоставление займов; передача в виде вклада в уставные (складочные) капиталы; предоставление и получение обеспечений исполнения обязательств; другие операции». **В Законе РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» впервые сформулировано понятие аффилированности.**

Особо следует подчеркнуть, что «специфика факторинга – финансирование платежеспособного, прозрачного бизнеса клиента, а не типичных финансовых схем и пирамид, путем установления лимитов финансирования на взаимосвязанных между собой поставщиков и покупателей».

Следует заметить, что финансирование предприятий, имеющих несоответствие данным критериям, а также наличием в схеме поставщик-покупатель, прочих взаимосвязанных предприятий для большинства финансовых агентов может обернуться следующими рисками:

- формированием резервов по просроченной задолженности (по сомнительным и проблемным активам);
- дополнительным временем по возврату просроченной задолженности (работа с судами, судебными приставами, коллекторскими агентствами и т.д.);
- ухудшением финансового состояния, получением убытков;
- ухудшением рейтинга финансового учреждения и т.д.

V. Отсутствие (не допущение) задолженности Поставщиком и Покупателем по налогам и сборам, заработной плате, по расчетам с банками, а также по внутрен-

ним расчетам по договору поставки, предоставляемого финансовому агенту для установления лимита.

Необходимо учесть, что по данному критерию нельзя допускать просроченной задолженности:

1. По начисленной в бюджет, внебюджетные фонды, а также по заработной плате перед сотрудниками предприятия по кредиту счетов:

- 68 «Расчеты по налогам и сборам»;
 - 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»;
 - 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»;
- и не оплаченных в сроки, установленные НК РФ.

2. По картотеке к расчетным счетам в банке **(данная информация необходима финансовому агенту при обращении поставщика за факторингом, кредитом и т.д., предоставляется в виде справки обслуживающего банка при наличии расчетных счетов):**

- картотека № 1 по внебалансовому счету № 90901 «Расчетные документы, ожидающие акцепта для оплаты»;
- картотека № 2 по внебалансовому счету № 90902 «Расчетные документы, не оплаченные в срок».

3. Между поставщиком и покупателем по действующему договору поставки более 90 дней.

Стоит отметить, что в налоговом учете согласно п. 1 ст. 266 НК РФ сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией. Сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последнее число отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности и исчисляется следующим образом: 1) по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 календарных дней – в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности; 2) по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 календарных дней (включительно) – в сумму резерва включается 50% от суммы выявленной на основании инвентаризации задолженности; 3) по сомнительной задолженности со сроком возникновения

до 45 дней – не увеличивает сумму создаваемого резерва. При этом сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода, определяемой в соответствии со статьей 249 НК РФ. Согласно п. 2 ст. 266 НК РФ безнадежными долгами (долгами, нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации [6]. Для того, чтобы использовать предоставленное Налоговым кодексом право на создание резервов по сомнительным долгам, организации необходимо закрепить порядок их создания в учетной политике для целей налогового учета компании [7].

Особо следует подчеркнуть, что «поставщик должен передавать финансовому агенту на обслуживание текущую, не просроченную дебиторскую задолженность по договору поставки, в свою очередь, это говорит о положительной платежной дисциплине расчетных взаимоотношений между контрагентами в целом, и при этом не вызывает отрицательных финансовых последствий в будущем у участников сделки в виде сформированных резервов, начисленных штрафов, пеней».

При возникновении просроченной задолженности по сумме основного долга комиссиям и процентам в бухгалтерском учете у финансового агента (банк) формируются дополнительные резервы по РВПС, РВП [8, 9], а в учете поставщика формируются штрафы, пени, начисленные фактором.

Поэтому мы считаем, что «перед направлением клиентом перечня документов финансовому агенту на установление лимита по факторингу стоит отметить, что если в учете поставщика по каким-то причинам по договору поставки, на основании проведенной инвентаризации дебиторской задолженности сформировалась в бухгалтерском учете запись:

- Дебет 91-2 Кредит 63 – создан резерв по выявленному в ходе инвентаризации сомнительному долгу,

- или по расчетам с определенными дебиторами ухудшилась платежная дисциплина, то необходимо предоставить финансовому агенту текущие, не просроченные до-

говора поставки для установления лимита финансирования или по возможности использовать иную схему привлечения денежных средств, чем факторинг».

VI. Отсутствие (не представление) отчетности (квартальной) Поставщиком и Покупателем.

Согласно статьям 13-15 нового Федерального закона «О бухгалтерском учете» 402-ФЗ от 06.12.2011 г., принятого ГД РФ и одобренного Советом Федерации РФ, вступившим в действие с 01 января 2013 г. необходимость предоставления ежеквартальной (промежуточной) бухгалтерской отчетности бухгалтерского баланса и приложений к нему у налогоплательщика отсутствует. Предприятия обязаны сдавать балансы только один раз в год. Данным законом не предусмотрена обязанность предоставления квартальной отчетности (ранее налогоплательщики руководствовались статьями 14-15 Федерального закона от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете») внешним пользователям органам ФНС, статистики, исполнительным органам, но автор считает, что в целях контроля, мониторинга и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий необходимо на ежеквартальной основе формировать бухгалтерскую (управленческую) отчетность и приложения к ним для внутренних пользователей и потребителей информации: акционеров, учредителей, руководителей, бухгалтеров и экономистов, а также при необходимости и по требованию кредитных учреждений, государственных органов, статистики, прочих внешних пользователей предоставлять им [10, 11].

Считаем, что по данному критерию необходимо налогоплательщику в бухгалтерском учете формировать квартальную бухгалтерскую (управленческую) отчетность:

- в течение 30 дней по окончании отчетного периода (квартала) и предоставлять ее финансовому агенту.

VII. Отсутствие (не допущение) отрицательной кредитной истории у Поставщика и Покупателя перед Банками или факторинговыми компаниями.

В бухгалтерском учете формируются следующие записи по начисленной сумме основного долга и процентам перед банками по краткосрочным и долгосрочным кредитам по кредиту счетов:

- 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» (субсчет: 66-1 «Расчеты по основной сумме долга», 66-2 «Расчеты по начисленным к уплате процентам»);

- 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» (субсчет: 67-1 «Расчеты по основной сумме долга», 67-2 «Расчеты по начисленным к уплате процентам») и не оплаченным в сроки, согласно кредитным договорам.

При ведении учета заемных средств организация должна обеспечить отдельный учет срочной и просроченной задолженности. Под срочной задолженностью понимается задолженность по полученным займам и кредитам, срок погашения которой по условиям договора не наступил или продлен в установленном порядке. Просроченной задолженностью считается задолженность по полученным займам и кредитам с истекшим согласно условиям договора сроком погашения. Организация обязана производить перевод срочной задолженности в просроченную в день, следующий за днем, когда по условиям договора займа (кредита) заемщик должен был осуществить возврат суммы основного долга. Аналитический учет задолженности по полученным займам и кредитам бухгалтер должен вести по видам займов (кредитов) и кредиторам, предоставившим их. **Регулируется в бухгалтерском учете ПБУ 15/01** «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» согласно Приказу Минфина РФ от 2 августа 2001 г. № 60 [12].

Заключение

В результате исследования сформулировано и уточнено понятие финансового продукта «факторинг». При этом автором разработана классификация критериев и требований (I-VII), выдвигаемых финансовыми агентами (банк или фирма-фактор) поставщикам и покупателям при установлении лимита финансирования и заключении договорных отношений между участниками сделки. При этом данную классификацию возможно предложить для внедрения в бухгалтерском учете и её использовании в организациях и предприятиях руководителями, финансовыми директорами, главными бухгалтерами и экономистами для принятия управленческих решений.

Необходимо сделать вывод о том, что отсутствие рисков у поставщика и покупателя по указанным критериям I-VII, в свою очередь говорит «о благоприятном финансовом климате данных предприятий в предстоящей сделке с фактором, а также о положительной платежной дисциплине исполнения расчетов между внешними и внутренними контрагентами».

Предложенный материал будет способствовать расширению теории, знаний о факторинге и улучшению качества организации бухгалтерского учета у участников факторинговых отношений г. Барнаула и Алтайского края.

Библиографический список

1. Посадская М.Я. Бухгалтерский учет и другие аспекты операций факторинга // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке. – 2009. – № 10. <http://bankir.ru/tehnologii/s/byhgalter-skii-uchet-i-drygie-aspekti-operacii-faktorin-ga-2452354/>.
2. Почему банки отказывают вновь созданным малым предприятиям в кредитовании. <http://www.credits.ru/articles/5521/>.
3. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во проспект, 2007. – 624 с.
4. Волков А.И., Склярченко В.К. Экономика предприятия: курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 280 с.
5. Приказ Минфина РФ от 29 апреля 2008 г. N 48н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Информация о связанных сторонах» (ПБУ 11/2008)».
6. Налоговый кодекс РФ. Часть 2 НК РФ. Раздел 8. Федеральные налоги. Глава 25. Налог на прибыль организаций. <http://www.nalkod.ru/statia266>.
7. Создание резервов по сомнительным долгам в бухгалтерском учете. <http://www.klerk.ru/buh/articles/295689/>.
8. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности (утв. Банком России 26.03.2004 N 254-П, ред. от 30.05.2014 г., зарегистрировано в Минюсте России 26.04.2004 N 5774).
9. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери (утв. Банком России от 20.03.2006 № 283-П, ред. от 03.12.2013, зарегистрировано в Минюсте России 25.04.2006 N 7741, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014).
10. Федеральный закон от 06 декабря 2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 04.11.2014).
11. Федеральный закон от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».
12. Пошерстник Н.В. Бухгалтерский учет по Плану счетов. – СПб.: Питер, 2007. – 592 с.: ил.

References

1. Posadskaya M.Ya. Bukhgalterskii uchet i drugie aspekty operatsii faktoringa // Nalogooblozhenie, uchet i otchetnost' v kommercheskom banke. – 2009. – № 10. <http://bankir.ru/tehnologii/s/byhgalter-skii-uchet-i-drygie-aspekti-operacii-faktoringa-2452354/>.
2. Pochemu banki otказыvayut vnov' sozdannym malym predpriyatiyam v kreditovanii. <http://www.credits.ru/articles/5521/>.
3. Ionova A.F., Selezneva N.N. Finansovyi analiz: uchebnyk. – M.: TK Velbi, Izd-vo prospekt, 2007. – 624 s.
4. Volkov A.I., Sklyarenko V.K. Ekonomika predpriyatiya: Kurs lektsii. – M.: INFRA-M, 2010. – 280 s.
5. Prikaz Minfina RF ot 29 aprelya 2008 g. N 48n «Ob utverzhenii Polozheniya po bukhgalterskomu uchetu «Informatsiya o svyazannykh storonakh» (PBU 11/2008)».
6. Nalogovyi kodeks RF. Chast' 2 NK RF. Razdel 8. Federal'nye nalogi. Glava 25. Nalog na pribyl' organizatsii. <http://www.nalkod.ru/statia266>.
7. Sozdanie rezervov po somnitel'nym dolgam v bukhgalterskom uchete. <http://www.klerk.ru/buh/articles/295689/>.
8. Polozhenie o poryadke formirovaniya kreditnymi organizatsiyami rezervov na vozmozhnye poteri po ssudam, po ssudnoi i pri-ravnennoi k nei zadolzhennosti (utv. Bankom Rossii 26.03.2004 N 254-P, red. ot 30.05.2014 g., zaregistrirvano v Minyuste Rossii 26.04.2004 N 5774).
9. Polozhenie o poryadke formirovaniya kreditnymi organizatsiyami rezervov na vozmozhnye poteri (utv. Bankom Rossii ot 20.03.2006 № 283-P, red. ot 03.12.2013, zaregistrirvano v Minyuste Rossii 25.04.2006 N 7741, s izm. i dop., vstup. v silu s 01.07.2014).
10. Federal'nyi zakon ot 06 dekabrya 2011 N 402-FZ «O bukhgalterskom uchete» (red. ot 04.11.2014).
11. Federal'nyi zakon ot 21.11.1996 g. № 129-FZ «O bukhgalterskom uchete». Posherstnik N.V. Bukhgalterskii uchet po Planu schetov. – SPb.: Piter, 2007. – 592 s.: il.



УДК338.246.2 (574)

Т.Т. Каскин, Л.В. Цивилева
T.T. Kaskin, L.V. Tsvileva

**ПРЕДПОСЫЛКИ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО СЕКТОРА
ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

**PREREQUISITES AND DIRECTIONS OF STATE REGULATION
OF THE AGRO-FOOD SECTOR IN THE WEST-KAZAKHSTAN REGION**

Ключевые слова: государственная поддержка, малый сектор экономики, поддержка экспорта, сохранения биосферы, антимонопольное регулирование.

К основным предпосылкам совершенствования государственного регулирования агропродовольственного сектора Западно-Казахстанской области отнесены перемещение производства в малый и средний секторы экономики. Для предприятий малого и среднего секторов экономики характерны низкий уровень организации производства и труда, отсутствие контроля качества продукции, низкий технический уровень производства, проблемы со сбытом произведенной продукции, высокий уровень конкуренции со стороны крупного бизнеса на внутреннем рынке. В международной торговле операторы аграрного рынка пользуются экспортными субсидиями, но испытывают сезонные трудности с транспортировкой зерна как ос-

новной экспортной культуры. В Западно-Казахстанской области и в республике в целом велика зависимость от импорта продовольствия, хотя есть все условия для производства экологически чистой продукции. Поэтому к основным направлениям государственной поддержки аграрного сектора отнесены поддержка интенсификации производства и сохранения биосферы, адаптация аграрных предприятий к условиям рынка, антимонопольное регулирование, поддержка экспорта и формирование системы сбыта аграрной продукции внутри страны. К основным формам поддержки отнесены правовая, финансовая (прежде всего субсидирование затрат на производство и сбыт, поддержка сельскохозяйственной потребительской кооперации), налоговая (каникулы для начинающих предпринимателей, снижение налогов для предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности), страховая (страхование не только урожая, но и рисков), протекцио-