

Государства обязаны принять меры, которые поощряют права человека инвалидов без дискриминации. Эти меры будут включать принятие антидискриминационного законодательства, упразднение законов и ликвидацию практики, которая дискриминирует инвалидов, а также разрабатывать новую политику и программы с учетом интересов инвалидов. Прочие меры включают обеспечение доступности услуг, товаров и помещений для инвалидов.

Помимо очевидной проблемы оценки стоимости основных прав человека для значительной доли населения, оказывается экономически выгодным обеспечить возможность инвалидам полностью реализовать свой потенциал.

До недавнего времени Республика Беларусь оставалась последним европейским государством, которое не подписало Конвенцию о правах инвалидов. 28 сентября 2015 года Президент Республики Беларусь подписал указ «О подписании Беларусью Конвенции о правах инвалидов» [2]. Подписание Конвенции подтвердило готовность нашей страны принять необходимые меры по соблюдению международных норм и стандартов по отношению к инвалидам, наделенным определенными правами, без какой-либо дискриминации.

Необходимо вести планомерную, поэтапную, целенаправленную политику внедрения стандартов, заложенных в Конвенции. Для обеспечения реализации положений Конвенции на национальном уровне будут востребованы не только меры правового регулирования соответствующих правоотношений, но и административные, технико-экономические и иные меры. Беларусь будет реализовывать мероприятия по обеспечению прав инвалидов в основных сферах жизнедеятельности.

Состав нормативных правовых актов, объем и содержание закрепленных в них гарантий и мер поддержки инвалидов свидетельствует не только о социальной ориентированности общего и специального законодательства Республики Беларусь, касающегося инвалидов, но и об устойчивой тенденции на законодательном уровне формирования подхода и принятия мер по интеграции инвалидов в общую и нормальную жизнь, их полного участия во всех сферах жизнедеятельности, а также подготовки общества к взаимной адаптации, однако проблемные в этой сфере также существуют.

Литература

1 Всеобщая декларация прав человека 1948 года (принята и провозглаш. резолюцией 217 А (III) Генер. Ассамблеи ООН). Конвенция СНГ о правах и основных свободах человека. – Минск : Амалфея, 2012. – 28 с.

2 Александр Лукашенко подписал Конвенцию о правах инвалидов [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://www.president.gov.by> (дата обращения: 12.04.2017).

УДК 336.77.067.22:330.42.212:657

Ю. Э. Савенкова

ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ: БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА

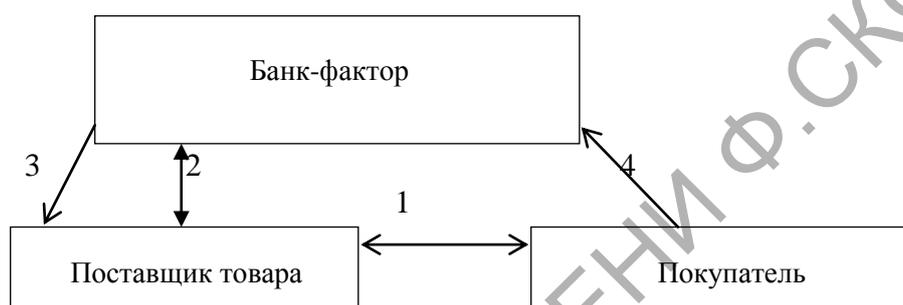
В статье рассматриваются отличительные особенности факторинга и кредита. Определены преимущества факторинга для организаций. Представлены нормативно-правовое регулирование и порядок отражения в бухгалтерском учете факторинговых операций. Обосновано влияние поступивших денежных средств при проведении факторинговых операций на структуру бухгалтерской отчетности организаций и ее финансовые показатели.

Многие организации в процессе своей деятельности сталкиваются с проблемой задержки платежей. В то же время рыночные условия диктуют необходимость наличия свободных денежных средств для обеспечения непрерывного производственного процесса.

Отечественные предприятия в процессе сотрудничества со своими клиентами на условиях отсрочки платежа, при возникновении риска непогашения дебиторской задолженности сталкиваются с выбором – взять кредит в банке или уступить право денежных требований фактору. Для принятия оптимального решения используется сравнение плюсов и минусов каждого из вариантов решения в отношении управления дебиторской задолженностью.

Факторинг – особый вид финансирования, который осуществляется под уступку денежного требования и при котором одна из сторон сделки обязуется вступить в денежное обязательство между кредитором и должником путем выплаты суммы обязательства должнику кредитору.

Представим факторинг в виде схемы:



- 1 Оформление договора поставки товара. Отгрузка товара на условия отсрочки платежа.
- 2 Оформление договора факторинга.
- 3 Банк перечисляет денежные средства согласно заключенному договору без учета дисконта (доход банка в виде разницы между суммой обязательств и суммой, перечисленной поставщику).
- 4 Оплата требований в соответствии с договором поставки.

Рисунок 1 – Порядок расчета за реализованную продукцию при проведении факторинговых операций [1]

Именно факторинг как инструмент финансирования, при котором банк выкупает требования поставщика к покупателю за определенное вознаграждение, в короткие сроки сокращает потребность в свободных оборотных средствах и тем самым позволяет обрести конкурентное преимущество на рынке за счет увеличения объема продаж.

Проведем сравнительный анализ факторинга и кредита.

Таблица 1– Сравнительная характеристика факторинга и кредита

Отличительные особенности кредита	Отличительные особенности факторинга
Кредит возвращается банку заемщиком	Факторинговое финансирование погашается из денег, поступающих от дебиторов клиента
Кредит выплачивается в обусловленный кредитным договором день.	Факторинговое финансирование выплачивается в день поставки товара
Кредит, как правило, выдается под залог и предусматривает обороты по расчетному счету, адекватные сумме займа	Для факторингового финансирования никакого обеспечения не требуется
Кредит выдается на заранее обусловленную сумму	Размер фактического финансирования не ограничен и может безгранично увеличиваться по мере роста объема продаж клиента

Факторинг бывает более выгоден экономически всем сторонам сделки, чем кредит. Для клиента-поставщика факторинг является своего рода гарантией в своевременной оплате товара, страхование кредитного риска для банка или факто-ринговой компании получение комиссионного вознаграждения, состоящего из платы за обслуживание, рассчитываемой как процент от суммы счета-фактуры, и платы за предоставленный кредит, которая обычно выше на 2–3 пункта ставки краткосрочного кредита.

Необходимо отметить, что не каждая компания может положиться услуги коммерческого банка, поэтому факторинг для них является альтернативным вариантом.

Для организаций Беларуси факторинг имеет следующие преимущества:

- «развязывание» платежей и сокращение уровня дебиторской задолженности;
- возможность поддержания постоянного уровня ликвидности;
- получение средств сразу после отгрузки товара (оказания услуги);
- предсказуемость финансовых потоков;
- увеличение оборотного капитала компании в короткие сроки;
- высокая гарантия погашения дебиторской задолженности.

Заключение договоров факторинга между организацией и факторинговой компанией вызвано необходимостью быстрого получения денежных средств за реализованную покупателю продукцию. Поэтому расходы, возникающие у кредитора при использовании договора факторинга по выплате фактору вознаграждения – дисконта, включаются в состав затрат по производству и реализации продукции, учитываемых при их налогообложении.

Согласно письму Минфина от 03.02.2014 № 15-1-1/86 совершаемые с 1.01.2014 г. хозяйственные операции, связанные с факторингом с уведомлением должника о переходе прав кредитора к фактору, отражаются в бухгалтерском учете кредиторов:

- по дебету счетов учета денежных средств и кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (отдельный субсчет) – на сумму поступивших от фактора денежных средств, равную сумму денежных обязательств должника с дисконтом;
- по дебету счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» (субсчет 90/10 «Прочие расходы по текущей деятельности») и кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (отдельный субсчет) – на сумму начисляемого дисконта;
- по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (отдельный субсчет) и кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (отдельный субсчет) – на сумму уступки денежного обязательства должника фактору [2, с. 35].

Отражение в учете операций по факторингу представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Отражение в учете операций по факторингу

Содержание хозяйственных операций	Дт	Кт
Отражена выручка от реализации продукции	62/п	90/1
Списана себестоимость реализованной продукции	90/4	43
Отражена переоценка дебиторской задолженности покупателя	62/п	91/1
Отражена уступка денежного обязательства должника (покупателя) фактору (банку)	62/б	62/п
Отражен дисконт	90/10	62/б
Поступили денежные средства от фактора (банка) на транзитный валютный счет	52	62/б
Восстановлена задолженность покупателя и задолженность перед банком (фактором)	62/п	62/б
Погашена задолженность перед фактором (банком)	62/б	52
Отражена переоценка кредиторской задолженности перед банком (фактором)	91/4	62/б

Использование факторинга выгодно тем, что клиент имеет возможность использовать полученные финансовые ресурсы по своему усмотрению. Кроме того, проведение операции факторинга улучшает структуру баланса клиента и финансовые показатели, поскольку полученные денежные средства зачастую отражаются в учете как поступленные выручки [3, с. 66].

Хотелось бы отметить, что факторинг является более гибким инструментом, чем кредит, так как при кредитовании жестко фиксированы сроки возврата денег.

Факторинговое обслуживание нейтрализует возможные задержки со стороны покупателей. Такого рода задержки не портят кредитную историю поставщика и не вынуждают его платить штрафы за несвоевременность погашения кредита.

Таким образом, факторинг является эффективным финансовым инструментом, который позволяет организациям быстро восполнить временный дефицит оборотных средств и одновременно ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности, а также своевременно увеличить оборотный капитал и избежать при этом роста кредиторской задолженности.

Литература

1 Главный бухгалтер. Журнал. 2017. № 16 [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <https://www.gb.by> (дата обращения: 18.04.2017).

2 Левкович, А. П. Факторинг: учеб. пособие / А. П. Левкович. – Минск : БГЭУ, 2013. – 67 с.

3 Лысюк, А. Факторинговые операции: прошлое и настоящее / А. Лысюк // Планово-экономический отдел. – 2017. – № 17. – С. 78–82.

УДК 658.8:656.13(571.17)

А. А. Самойлович

РЕБРЕНДИНГ КАК МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

В современном мире, для успешного ведения бизнеса, бренду необходимо вовремя подстраиваться под новые условия. Не важно, насколько он знаменит, со временем его придётся обновить. И не только потому, что он перестает быть современным, но и потому, что его известность постепенно превращается в избитость, и, в конце становится скучным и приевшимся. В статье рассматриваются цели проведения ребрендинга, его задачи, этапы и примеры.

Ребрендинг – это изменение восприятия бренда и изменение его платформы, в результате которого меняется отношение к предприятию через изменения составляющих бренда в комплексе, т. е. подвергаются изменениям все одновременно: целевая аудитория, ценности бренда, название, дизайн всех элементов (логотип, упаковка, оформление, рекламные материалы, сайт, фирменный стиль).

Среди множества целей ребрендинга можно выделить следующие ситуации, когда к нему прибегают:

- изначально бренд был неверно позиционирован;
- изменяются рыночные условия, а адаптация существующего бренда в них не возможна;
- уровень узнавания бренда становится очень низким;
- бренд начинает проигрывать конкурентам;
- перед брендом поставлены более амбициозные задачи.