

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА

**ВЕСТНИК
НАЦИОНАЛЬНОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА**

Выпуск 27

Научная студенческая конференция по актуальным
вопросам экономики, управления и права
15 февраля 2017 г.

Москва
2017

Редакционный совет:

- Плакий С. И. – ректор Национального института бизнеса, доктор философских наук, профессор;
- Пеньковский Д.Д. – зав. отделом научно-исследовательской работы и формирования у обучающихся профессиональных качеств по направлениям подготовки Национального института бизнеса, доктор исторических наук, профессор;
- Алексеев В. А. – руководитель центра качества и организации учебного процесса, доктор философских наук, доцент;
- Миронова Н. Н. – зав. кафедрой экономики и управления на предприятии, доктор экономических наук, профессор;
- Шматова Н. И. – декан факультета экономики, управления и права, кандидат исторических наук, доцент;
- Черкасова Е. А. – декан заочного факультета экономики и права, кандидат исторических наук.

Вестник Национального института бизнеса включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), индексируется в Научной электронной библиотеке ELIBRARE. RU.

В38 **Вестник Национального института бизнеса. Выпуск 27.**
Научная студенческая конференция по актуальным вопросам экономики, управления и права 15 февраля 2017 г. М.: Издательство Московского гуманитарного университета, 2017. — 152 с

ISBN 978-5-906912-43-5

© Национальный институт бизнеса, 2017

СПЕЦИФИКА МЕЖДУНАРОДНОГО ЭТИКЕТА В СИСТЕМЕ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Аннотация: Описывается актуальность знания международного этикета в системе деловых коммуникаций. Приводятся примеры правил этикетных норм в ряде стран – деловых партнеров РФ.

Ключевые слова: деловой этикет, межнациональное общение, межкультурные коммуникации

Деловой этикет – это комплекс (свод) норм и правил поведения людей в рамках делового общения, ориентированный на получение эффективного результата. При этом эффективный результат выражается в виде получения моральной и (или) материальной прибыли.

Деловой этикет определяет взаимоотношения между начальником и подчиненным, между сотрудниками компании и клиентами, а также включает в себя правила ведения деловой переписки, умение вести телефонные переговоры и обмениваться визитными карточками и многое другое.

По мнению ряда исследователей: «Этикет выполняет ряд функций, имеющих огромное значение для развития человека и общества. Его главные функции:

Нормативно-регулятивная. Правилами этикета устанавливаются определённые нормы, которые регулируют взаимоотношения между людьми.

Воспитательная. Нормы и правила этикета способствуют формированию определённых качеств у детей и молодёжи.

Познавательная-информационная. Нормы и правила этикета побуждают к познанию окружающей действительности, совершенствованию знаний, умений и навыков как общегражданских, так и профессиональных.

Трансляционная (передача опыта). Заключается в консервации

¹ Авакова Нелли Валерьевна. Студентка 2 курса очного отделения факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса», направление "Менеджмент"

опыта традиционного поведения и передаче его из поколения в поколение» [5,1,3,4].

Для того что бы чувствовать себя уверенно, не бояться случайно обидеть собеседника (партнера), не сорвать деловую сделку или переговоры рекомендуется ознакомиться с правилами делового и общегражданского этикета.

Так, например, деловая встреча во Франции будет проходить скорее за обедом, чем за ужином. О бизнесе заговорят не раньше, чем подадут кофе или десерт, а до этого можно поговорить о культуре или искусстве, вполне допустимо касаться проблем личной жизни.

Французские деловые люди готовятся к предстоящим переговорам основательно, досконально изучают все аспекты и поступающие предложения. При этом они очень осторожны.

Многие французы говорят по-английски, но если Вы выучите несколько французских фраз и произнесете их, то это будет неплохим вкладом в развитие Ваших отношений.

Французы ориентируются на поддержание отношений в будущем, поэтому будут стараться «подружиться» со своими партнерами.

При общении с ними возможны ситуации, когда противоположные точки зрения могут явиться предметом спора. Считается, что если во Франции россиянин удостоился чести быть приглашенным на ужин, то это можно считать крупной победой.

Приходя на ужин, принято приносить подарок - хорошее шампанское конфеты, цветы.

В Израиле приветствуют и прощаются обычно одним и тем же словом «шалом». Здесь мало обращают внимания на титулы и звания. В Израиле, еще легче и быстрее, чем в США, переходят на обращение по имени вскоре после знакомства.

Как и обращение, форма одежды в значительной степени упрощена. Одеваются здесь довольно просто и скромно. О деловой встрече договариваться стоит заранее. Необходимо быть пунктуальным, хотя сами израильяне допускают порой опоздания.

Следует помнить о религиозных особенностях. Так, ортодоксальные евреи обязательно соблюдают шабот — субботу, которая длится сутки, начиная с заката солнца в пятницу и до заката солнца в субботу. В это время не разрешается работать» [6].

При ведении бизнеса в Германии крайне учитывается пунктуальность. Даже небольшое опоздание на 10-15 минут может служить помехой в налаживании деловых отношений. Если опоздание неизбеж-

но, нужно обязательно позвонить и предупредить вашего потенциального партнера. Более того, необходимо объяснить уважительную причину опоздания. Следует избегать назначения встреч на пятницу после 14.00-15.00 часов – многие компании в это время уже не работают.

Комплименты в немецком бизнесе не приемлемы, и особенно от малознакомых людей будут восприняты с подозрением.

Домой к себе деловых партнеров приглашают редко. Если такое произойдет, непременно принесите хозяйке дома цветы. Могут пригласить в ресторан, но имейте в виду, что счета в ресторане часто оплачиваются приглашающими и гостями отдельно; бокалы поднимают после того, как хозяева произнесут приветствия. Деловые подарки не имеют большого распространения. Возможны сувениры, связанные с вашей фирмой» [7].

Можно сделать вывод, что особенности делового этикета у разных народов оказывают существенное влияние на характер отношений между людьми, возникающих в процессе их совместного времяпровождения.

Незнание национальных особенностей делового этикета может произвести на партнёров нежелательное впечатление, затруднить взаимодействие как на стадии переговорного процесса, так и при реализации тех или иных совместных проектов. Очень важно не «задеть» чувства собеседника или ввести его в недоумение.

Понимание значения делового этикета крайне важно для развития межкультурных и межнациональных деловых коммуникаций.

Список использованных источников и литературы:

1. Головлева Е.Л., Дивненко О.В., Журко В.И. Основы формирования межкультурной компетентности у молодежи. – М.: Институт международных социально-гуманитарных связей, 2005.
2. Дивненко О. В. Основы делового общения. Часть 1. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
3. Дивненко О. В. Культура речи и деловое общение. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
4. Дивненко О. В., Головлева Е.Л. Межкультурные особенности деловой коммуникации. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2009.
5. Матолыгина Н.В., Руглова Л.В. Профессиональная этика и этикет в сфере сервиса. – СПб, 2013.
6. Соловьев Э.Я. Современный этикет и деловой протокол. – М.: Ось- 89, 1998.

7. Холопова Т.И., Лебедева М.М. Протокол и этикет для деловых людей – М.: Анкид, 1994.

8. Южин В. Энциклопедия этикета. – М., 2007.

Алексеева Олеся¹

АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

Научный руководитель - к.п.н., доцент Дивненко Ольга Владимировна

О НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВАХ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Аннотация: Описывается ряд аспектов исследования невербальных средств делового общения. Невербальные средства общения рассматриваются как важные аспекты деловой коммуникации.

Ключевые слова: деловое общение, невербальные средства общения, невербальная коммуникация, жесты, мимика, позы

Тема о невербальных средствах делового общения является довольно актуальной. По мнению психологов, в процессе взаимодействия людей 60–80% коммуникаций осуществляется за счет невербальных средств и только 20–40% - за счет вербальных. А значит языком невербального общения необходимо уметь владеть профессионально. А. Пиз, например, утверждает, что с помощью слов передается 7 % информации, звуковых средств - 38%, мимики, жестов, позы - 55%. Иными словами, не столь значимо, что говорится, а как это делается [6].

Важно понимать, что иногда вербальное или невербальное сообщение воспринимается неверно только из-за того, что оно сопровождается «противоречивыми жестами».

Крайне важен учет мимики. Выражение лица нередко является главным показателем чувств говорящего. Как правило, положительные эмоции распознаются гораздо легче, чем отрицательные. Но даже легко распознаваемая мимика нередко бывает весьма кратковременной и для понимания требует специальной подготовки [1].

Американскими психологами Р. Экслэйном и Л. Винтерсом было доказано, что взгляд связан с процессом формирования высказывания. Когда только человек формирует мысль, он чаще смотрит в сторону, «в пространство», когда мысль полностью готова – на собесед-

¹ Алексеева Олеся. Студентка 2 курса очного отделения факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса», направление "Менеджмент"

ника. То, кто в данный момент говорит, меньше смотрит на партнера – только чтобы проверить его реакцию и заинтересованность. Слушающий в свою очередь больше смотрит в сторону говорящего.

Анализируя значение позы, важно уметь принимать правильную позу в той или иной ситуации общения, особенно при публичном выступлении. Считается, что это свидетельствует о профессионализме. Конечно, не имеет особого значения, если в беседе с друзьями вы сидите, развалившись на стуле, наваливаетесь всем телом на стол или подпираете дверной косяк. Но при публичном выступлении или в рамках переговоров умение держаться придает уверенность.

Чтобы быть понятым, человек должен соединить свои слова в предложения. То же и с жестами. Понимание согласованности жестов позволяет более точно видеть позицию собеседника. Читая жесты, мы осуществляем обратную связь, которая играет главную роль в целостном процессе взаимодействия. Можно понять, как встречно то, что мы говорим, - с одобрением или враждебно, открыты слушатели, или замкнуты, заняты самоконтролем или скучают.

Специалисты-коммуникаторы обращают пристальное внимание на инстинктивные проявления невербальной коммуникации. Отмечается, под каким углом человек поворачивает тело и куда (вперед или назад) наклоняется, отвечая на их вопросы. Так, например, судьи и адвокаты пристально изучают поведение истца и ответчика, отмечая, когда они на доли секунды отводят глаза в сторону при обсуждении важных спорных вопросов. Иногда адвокаты даже приглашают на заседание суда помощника, чья единственная задача – следить за поведением истца и ответчика и отмечать малейшие признаки беспокойства.

«Бессловесная» обратная связь может предупредить о том, что нужно изменить свое поведение, прервать контакт или сделать что-то другое, чтобы достичь нужного результата.

Дистанция, которую соблюдают люди при общении, тоже о многом может свидетельствовать. Отечественные и зарубежные психологи выделяют четыре зоны общения. В качестве примера можно привести пространственные зоны, выделяемые А. Пизом в книге «Язык телодвижений»:

- интимная зона (от 15 до 46 см). В эту зону человек разрешает проникать только тем, кто находится с ним в тесном эмоциональном контакте. Это дети, родители, супруги, родственники и близкие друзья;

- личная зона (от 46 до 1,2 м). На таком расстоянии происходит общение на официальных приемах и дружеских вечеринках;

- социальная зона (от 1,2 м до 3,6 м). Такую дистанцию выдерживают с посторонними людьми, с людьми, с которыми знакомы не очень хорошо;

- общественная зона (более 3,6 м). Такая дистанция выдерживается обычно при общении с большой группой людей, с аудиторией.

Естественно, что в конкретных ситуациях общения соблюдение дистанций зависит также от национальности, климатической зоны, места проживания, темперамента и других факторов.

Доктор психологических наук В.А. Лабунская отмечает, что «невербальное общение - это такой вид общения, для которого является характерным использование невербального поведения и невербальной коммуникации в качестве главного средства передачи информации, организации взаимодействия, формирования образа и понятия о партнере, осуществления влияния на другого человека. Невербальная коммуникация - это система символов, знаков, используемых для передачи сообщения и предназначенная для более полного его понимания, которая в некоторой степени независима от психологических и социально-психологических качеств личности, которая имеет достаточно четкий круг значений и может быть описана как специфическая знаковая система"[5].

По мнению автора статьи, невербальное общение – это разновидность передачи информации без использования речевых элементов. Человек может многое узнать о собеседнике, наблюдая за его мимикой, жестами, интонацией голоса. Иногда они могут сказать даже больше, чем слова. Невербальное общение может играть огромную роль в рамках деловой коммуникации при условии его грамотного и профессионального применения.

Список использованных источников и литературы:

1. Дивненко О. В. Основы делового общения. Часть 1. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.

2. Дивненко О. В. Культура речи и деловое общение. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.

3. Дивненко О. В. Основы коммуникативного взаимодействия. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.

4. Дивненко О. В. Консалтинг в сфере управления и связей с общественностью. Учебное пособие. - М.: Национальный институт бизнеса, 2008.

5. Лабунская В.А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). - Ростов: Изд-во Ростов, ун-та, 1986.

6. Пиз А. Язык телодвижений (как читать мысли по жестам). -- М.:ЭКСМО-Пресс, 2000.

*Барсукова Дарья Вячеславовна,
магистрант 2-го курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»
(направление «Экономика»),
Научный руководитель - Решетов Константин Юрьевич,
д.э.н., профессор кафедры экономики и управления на предприятии
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА И С ВНЕБЮДЖЕТНЫМИ ФОНДАМИ

Аннотация. В данной статье показана важность системы внутреннего контроля (СВК) как необходимой составляющей эффективного управления хозяйствующим субъектом. Особое внимание было уделено вопросам организации и развития СВК в сфере расчетов с персоналом по оплате труда и расчетов с государственными внебюджетными фондами.

Ключевые слова: контроль, внутренний контроль, система внутреннего контроля, аудит, аудиторская проверка, бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, финансовая отчетность, объективность, расчеты, персонал, оплата труда, фонд оплаты труда, внебюджетные фонды, социальное страхование, социальное обеспечение.

Система внутреннего контроля - одна из функций успешного управления, которая состоит из анализа составляющих процесса финансовых, материальных ресурсов в соответствии с установленными планами, нормами, нормативами, выявление и оценка отклонений, мониторинг работы организации в целях обоснованности и эффективности принятия управленческих решений [4]. Если коротко - это выявление хозяйственных рисков организации и управление ими. Информация о хозяйственных рисках необходима

для того чтобы было представление о финансовом положении организации, о финансовых результатах ее деятельности и шанса изменения ее финансового положения. Эта самостоятельная система является залогом эффективного управления хозяйствующих субъектов, нацеленных на получение прибыли. Поэтому рассмотрение данной темы очень актуально для любой организации.

Система внутреннего контроля организации в идеале должна включать в себя все сферы деятельности:

- организацию бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности и контроль над экономным использованием финансовых, трудовых и материальных ресурсов, а также сохранность собственности предприятия;

- способы и формы учетного процесса экономического субъекта, исходя из структуры и особенностей деятельности предприятия, необходимости обеспечения его финансовой устойчивости;

- учет имущества, обязательств и хозяйственных операций, поступающих основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств, исполнения смет расходов, выполнения работ (услуг), результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также финансовых, расчетных и кредитных операций, своевременное отражение на счетах бухгалтерского учета операций, связанных с их движением.

- контроль над соблюдением правильности оформления первичных бухгалтерских документов, платежных обязательств и расчетов, расходование фонда заработной платы, проведением инвентаризаций основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств, проверок организации бухгалтерского учета и отчетности, а также документальная проверка во всех подразделениях предприятия и их филиалах;

- меры по предупреждению недостатков, незаконного расходования денежных средств и товарно-материальных ценностей, нарушений финансового и хозяйственного законодательства;

- законность, своевременность и правильность оформления документов, выполненных работ (услуг), расчеты по заработной плате, правильное начисление и перечисление налогов и сборов в федеральный, региональный и местный бюджеты;

- контроль за правильностью начисления и уплаты страховых взносов в государственные внебюджетные социальные фонды, платежей в банковские учреждения, средствами на финансирование

капитальных вложений;

- работу по подготовке и принятию рабочего плана счетов, разработке форм документов внутренней бухгалтерской отчетности, а также обеспечению порядка проведения инвентаризаций, контроля над проведением хозяйственных операций, соблюдения технологии обработки бухгалтерской информации и порядка документооборота;

- экономический анализ хозяйственно-финансовой деятельности предприятия по данным бухгалтерского учета и отчетности в целях выявления внутрихозяйственных резервов, устранения потерь и непроизводительных затрат;

- работу по обеспечению строгого соблюдения штатной, финансовой и кассовой дисциплины, смет административно-хозяйственных и других расходов, законности списания со счетов бухгалтерского учета недостач, дебиторской задолженности и других потерь, сохранности бухгалтерских документов, оформления и сдачи их в установленном порядке в архив;

- меры по накоплению финансовых средств, для обеспечения устойчивости предприятия;

- меры по обеспечению рационального использования бухгалтерского учета и отчетности на предприятии на основе максимальной централизации учетно-вычислительных работ и применения современных технических средств и информационных технологий, прогрессивных форм и методов учета и контроля, формирование и своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской информации о деятельности предприятия, его имущественном положении, доходах и расходах;

- контроль над проведением учетных операций с депозитными и кредитными договорами, ценными бумагами;

- использование баланса и оперативных сводных отчетов о доходах и расходах средств, об использовании бюджета, другой бухгалтерской и статистической отчетности, представление их в установленном порядке в соответствующие органы.

Так, Л.А. Парамонова указывает, что элементами любой системы контроля являются: «Предмет (что контролируют); объект (кого контролируют); субъект (кто контролирует), сфера деятельности; принципы; процесс; метод (методика); техника и технология; механизм; сбор и обработка исходных данных (информации) для проведения контроля; результат; субъект, принимающий решение по результатам контроля (это может быть и субъект контроля); принятие

решения по результатам контроля» [4].

Контроль управления предполагает получение оценки и анализ эффективности результатов работы. При помощи контроля производится оценка уровня достижения целей и необходимая корректировка намеченных действий. Процесс контроля включает в себя:

- установление определенных стандартов;
- измерение достигнутых результатов деятельности хозяйствования;
- сравнение результатов с планируемыми;
- пересмотр первоначально установленных целей.

Контроль связывает воедино все функции управления, позволяет выдержать нужное направление деятельности и своевременно исправлять неверные решения.

Система внутреннего контроля не является гарантом полного отсутствия ошибок и рисков в организации, но она помогает предотвратить или заметно снизить последствия их применения.

Проблема состоит в том, что не каждая организация может себе позволить, с финансовой точки зрения и в связи с объемностью исследований, проведение внутреннего контроля на всех участках деятельности организации. Поэтому, организация должна выявить для себя самый узкий, неэффективный участок работы.

Законодательство не регламентирует объем проводимого внутреннего контроля. Однако важно осознавать, что он должен быть достаточным для снабжения информацией о достоверности фактов хозяйственной жизни.

Функции внутреннего контроля могут быть даже прописаны в должностных инструкциях отдельных работников, в положениях о структурных подразделениях, регламентах, может быть выделена проверка бухгалтерской отчетности, соблюдения законов и других нормативных актов, требований учетной политики, инструкций, решений и указаний вышестоящих органов, руководства организации, ее собственников и других локальных документах.

Возможно, разделение деятельности предприятия на составные части различных бизнес-процессов. Дальнейшая интеграция системы внутреннего контроля и систем управления качеством, ориентированных под каждый конкретный бизнес-процесс также способствует увеличению конкурентных преимуществ предприятия.

Учет затрат на содержание персонала является одним из наиболее сложных компонентов при формировании себестоимости и зависит от организационно-технических условий каждой организации. Структура этих затрат, методы оценки, принципы их распределения по объектам калькулирования не регулируются едиными требованиями федерального законодательства.

Поэтому разработка системы внутреннего контроля расходов на персонал и социальные отчисления должны иметь первостепенный характер для любой организации. Понятие «затраты на персонал» намного шире, чем «затраты на оплату труда» и включает в себя:

- нормирование и оплату труда по тарифам, расценкам, расчет премии, доплаты за работу во внеурочное время, а также доплаты и надбавки входящие в дополнительную оплату труда и компенсации социального характера;

- отчисления на социальные нужды и различные виды государственного страхования;

- затраты, используемые на набор и адаптацию персонала, организацию и аттестацию рабочих мест, затраты на обучение и повышение квалификации;

- затраты на обеспечение безопасных условий труда и медицинское обслуживание.

При анализе величины расходов на оплату труда, следует прослеживать, за счет каких факторов произошло снижение или увеличение данных затрат. Для этого дополнительно можно рассчитать долю затрат на персонал в объеме продаж, для уточнения части валовой выручки организации, расходуемой на персонал. Также при анализе расходов на оплату труда можно использовать расчеты по затратам на одного сотрудника, затраты используемые за один час, показывающие, во сколько раз организации в среднем обходится один час работы с точки зрения расходов на персонал.

По мнению Парамоновой Л.А., система внутреннего контроля расходов на оплату труда строится на нижеследующих принципах: принцип ответственности, сбалансированности, своевременного информирования об отклонениях, интеграции, соответствия контролирующей и контролируемых систем, постоянства, комплексности, согласованности действий и разделения обязанностей, разрешения и одобрения, эффективности, плановости и внезапности, гибкости, системности и непрерывности, законности, экономичности, объективности, научности, гласности и массовости [4].

Принцип законности организации внутреннего контроля расходов по оплате труда выступает в двух формах: во-первых, он предусматривает соблюдение норм законодательства в работе контрольных органов, во-вторых – обуславливает обеспечение деятельности законодательными документами. Законность хозяйственных операций определяется их содержанием, не противоречащим действующим законам.

Независимость контроля гарантирует конституция и соответствующие законы. То есть, контроль осуществляется независимо от требований третьих лиц о содержании выводов, которые могут быть сделаны в результате контроля.

Принцип объективности обязывает проведение внутреннего контроля строго на основе фактов и документов.

Принцип ответственности выражается в том, что каждый субъект внутреннего контроля, осуществляющий трудовую деятельность в организации, за ее ненадлежащее выполнение несет административную, экономическую и дисциплинарную ответственность, предусмотренную должностной инструкцией.

Принцип непрерывности заключается в том что внутренний контроль – непрерывен, его нельзя настроить единожды, поскольку и бизнес-среда и риски предприятия постоянно изменяются.

Принцип согласованности действий между структурными подразделениями, отделами, филиалами и т.д. и разделения обязанностей между ними координируется с этапами проверки по срокам исполнения.

Принцип плановости основывается на составлении программы внутреннего контроля оплаты труда и графика проведения контрольных процедур.

Принцип комплексности подразумевает обеспечение взаимосвязанности и согласованности всех этапов внутреннего контроля по оплате труда – от инициирования внутреннего контроля до завершающих процедур в части составления отчета и предложений по итогам проверки.

Принцип профессиональной компетенции определяет наличие необходимого и достаточного уровня высокопрофессиональной подготовки работников контроля, включая их опыт и квалификацию, которые должны отвечать специфике проверяемой области и поставленным задачам [4].

Итак, на любом предприятии роль и значение контроля также

существенны, как учет и экономический анализ хозяйственной деятельности. Нормальная деятельность экономического субъекта совершенно невозможна при отсутствии в нем правильно организованного контроля, который предназначен не только для раскрытия ошибок или злоупотреблений, но и определения целесообразности совершаемых операций.

Немаловажным этапом внутреннего контроля хозяйствующего субъекта является контроль расчетов по социальному страхованию и обеспечению. Независимо от сферы деятельности и организационно-правовой формы, финансово-хозяйственная деятельность предприятий всегда сопряжена с трудностями, связанными с частой сменой и неоднозначной трактовкой законодательства в этой области. Социальная защита работников и социальная ответственность экономического субъекта является одним из главных рычагов управления персоналом. Поэтому рациональная организация учета расчетов с внебюджетными фондами, обеспечивающая достоверной и своевременной информацией при принятии ими управленческих решений, заслуживает особого внимания как объект внутреннего контроля хозяйствующего субъекта.

Правильная постановка и ведение бухгалтерского учета расчетов с внебюджетными фондами по обязательному социальному страхованию и обеспечению являются залогом достоверности показателей финансовой отчетности и уменьшения количества ошибок, связанных с неверным применением законодательных материалов, несвоевременным исполнением обязательств по представлению отчетности и перечислению задолженностей и ежемесячных платежей.

По мнению Мощенко О.В. и Усанова А.Ю., все ошибки и нарушения, с которыми сталкиваются ответственные бухгалтеры в данной сфере, условно можно классифицировать по группам проблем, связанных:

- 1) с недействительной организацией системы внутреннего контроля на предприятии;
- 2) с несоблюдением положений законодательных и нормативных актов, регламентирующих расчеты с внебюджетными фондами по социальному страхованию и обеспечению;
- 3) с полнотой отражения обязательств перед внебюджетными фондами;

- 4) с правомерностью признания обязательств по социальному страхованию и обеспечению;
- 5) с оценкой обязательств перед внебюджетными фондами;
- 6) с разграничением отчетного периода кредиторской задолженности перед внебюджетными фондами;
- 7) с раскрытием информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Все перечисленное ослабляет превентивный характер средств контроля в хозяйствующих субъектах, создает благоприятные условия для совершения злоупотреблений и хищений [8]. Решением проблем может стать организация системы внутреннего контроля расчетов с внебюджетными фондами.

Для осуществления данного контроля необходимо задействовать все прогрессивные методы и формы ведения бухгалтерского учета на основе использования современных технологических способов. А именно, организации электронного информационного взаимодействия на основании Соглашения «Об обмене электронными документами в системе электронного документооборота по телекоммуникационным каналам».

Внутренний контроль по взаимозачетам во внебюджетные фонды можно условно распределять по следующим проблемным группам:

1. По представлению документов, необходимых для назначения пенсий. А именно, электронных образов документов о пенсионных правах застрахованных лиц, в том числе подтверждающих стаж на соответствующих видах работ, для своевременного и правильного назначения пенсии:

- документы, которые удостоверяют личность лица, его возраст, место жительства и гражданство (паспорт, номер страхового свидетельства обязательного пенсионного страхования);

- документы о периодах работы и (или) иной деятельности застрахованного лица, в том числе на соответствующих видах работ (например, военный билет, трудовая книжка, справка о подтверждении периодов работы, дающих право на досрочное пенсионное обеспечение);

- документы о среднемесечном заработке (доходе) застрахованных лиц, о нахождении на иждивении застрахованного лица нетрудоспособных членов семьи (например, свидетельство о рождении ребенка, справка об учебе по очной форме в образовательном учреждении), об изменении фамилии, имени,

отчества (например, свидетельство о браке) и иные документы.

2. По представлению документов, необходимых для проведения заблаговременной работы в отношении застрахованных лиц, выходящих на пенсию:

- списки работников, выходящих на пенсию в ближайшие 12 месяцев, работающих и проживающих на территории региона (района) по месту регистрации страхователя;

- списки работников, выходящих на пенсию в ближайшие 12 месяцев, проживающих на территории других регионов, кроме г. Москвы и Московской области;

- списки работников, имеющих право на досрочное пенсионное обеспечение, выходящих на пенсию в ближайшие 12 месяцев, работающих и проживающих на территории региона (района) по месту регистрации страхователя;

- списки работников, имеющих право на досрочное пенсионное обеспечение, выходящих на пенсию в ближайшие 12 месяцев, проживающих на территории других регионов, кроме Москвы и Московской области;

- перечни рабочих мест, профессий, должностей, занятость в которых дает право застрахованным лицам на досрочное назначение трудовой пенсии по старости.

3. Направлять и получать документы:

- расчет по начисленным и уплаченным страховым взносам на обязательное пенсионное страхование и обязательное медицинское страхование, представление сведений персонифицированного учета (персонифицированного) учета;

- протоколы с результатами проверки (как положительные, так и отрицательные);

- текстовый документ, содержащий рекомендации для страхователя по устранению выявленных ошибок и нарушений;

- письма от внебюджетных фондов по изменению законодательства;

- формы документов: «Анкет застрахованного лица (АДВ-1)», «Заявлений о выдаче дубликата страхового свидетельства (АДВ-3)», «Заявлений об обмене страхового свидетельства (АДВ-2)»;

- получать информацию о состоянии расчетов в виде справки установленной формы;

- получать реестр платежей за заданный период с учетом исполненных решений о зачетах и возвратах, в том числе для

дистанционной сверки уплаченных сумм страховых взносов при сдаче отчетности и т.д. [12].

Вот малый перечень группы документов, требующий внутреннего контроля по всем обязательствам перед внебюджетными фондами.

Таким образом, грамотная организация внутреннего контроля расчетов с персоналом организации и внебюджетными фондами повышает достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности и позволяет избежать нарушений и разногласий при проведении проверок различными контролирующими органами, что усиливает учетную политику организации и эффективность принятия управленческих решений.

Список использованных источников и литературы:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ // Российская газета. 2011. № 278.
2. Федеральный закон Российской Федерации «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ // Российская газета. 2008. № 267.
3. Решетов К.Ю. Аудит. – М., 2013.
4. Парамонова Л.А. Система регуляторов и правоустанавливающих документов функционирования внутреннего контроля экономического субъекта // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика». 2012. № 5.
5. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.
6. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. № 34н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 1998. № 23.
7. Решетов К.Ю. Международные стандарты аудита. – М., 2013.
8. Мощенко О.В., Усанов А.Ю. Основные проблемы формирования отчетной информации о состоянии и движении обязательств по социальному страхованию и обеспечению // Все для бухгалтера. 2011. № 2.
9. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» от 23 сентября 2002 № 696 г. // СЗ РФ. 2002. № 39. Ст. 346.
10. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.
11. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» – <http://www.consultant.ru> – по состоянию на 25.12.2016.
12. Федеральный закон «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» от 24.07.2013 г. № 212-ФЗ (с 01.01.2017 г. утратил силу) // СЗ РФ. 2009. № 30. Ст. 3738.
13. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.

14. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2008 г. № 149-ФЗ // СЗ РФ. 2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3448.
15. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.
16. Федеральный закон «О персональных данных» от 27.07.2006 г. № 152-ФЗ // СЗ РФ. 2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3451.
17. Решетов К.Ю. Организация налогового учета. – М., 2013.
18. Фролова Т.А. Аудит: конспект лекций. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009.
19. Мысаченко В.И. Формирование и развитие механизма структурных преобразований в промышленности России // автореферат диссертации. - М., 2009.
20. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.
21. Рожнова О.В. Трансформация финансовой отчетности российских предприятий в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности // Вестник профессиональных бухгалтеров. 2015. №2.
22. Решетов К.Ю. Переход к МСФО как основное направление развития учетной деятельности в России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2008. № 2. С. 349-350.
23. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / под общ. ред. О. И. Кирикова. - Воронеж, 2004. Том Книга 8.
24. Решетов К.Ю. Налоговое право. – М., 2013.
25. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. – М.: Инфра-М, 2008.
26. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 3. С. 183-187.
27. Мысаченко В.И. Альтернативы промышленной политики и приоритеты структурных преобразований // Российское предпринимательство. 2008. Т. 6. №2. С. 28-32.
28. Решетов К.Ю. Современные российские предпринимательские структуры и влияние их масштаба на характер конкурентной борьбы // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 3. С. 75-78.
29. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерский отчетность организации» (ПБУ 4/99)» от 06.07.1999 г. № 43н // Финансовая газета. 1999. № 34.
30. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность российских инновационных предпринимательских структур: Теоретико-методологические аспекты. – М., 2013.
31. Подольский В.И. Аудит. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
32. Безрукова Т.Л., Степанова Ю.Н., Шанин И.И., Жабина А.И. Принципиальные расхождения в МСФО и РСБУ // Успехи современного естествознания. 2015. № 1-2.

*Бодрова Кристина Сергеевна,
магистрант 2-го курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»
(направление «Экономика»),
Научный руководитель - Решетов Константин Юрьевич,
д.э.н., профессор кафедры экономики и управления на предприятии
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»*

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА МЕТОДИК АНАЛИЗА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В данной статье проведен сравнительный анализ методов оценки ликвидности и платежеспособности организации, являющихся одними из главных показателей финансового состояния. Рассмотрены: варианты группировки активов и пассивов баланса разных авторов, относительные показатели ликвидности и платежеспособности организации и раскрыто их значение. Описаны преимущества и недостатки коэффициентного метода анализа ликвидности и платежеспособности, а также проведен сравнительный анализ показателей ликвидности организаций зарубежных авторов.

Ключевые слова: платежеспособность предприятия, ликвидность активов, ликвидность предприятия, ликвидность баланса, баланс, активы, пассивы, группировка активов и пассивов, экономический анализ, коэффициент, метод, абсолютные показатели, относительные показатели.

Ликвидность и платежеспособность являются важными показателями экономической деятельности организации. Хозяйствующий субъект, отличающийся от других субъектов той же отрасли высоким уровнем ликвидности и платежеспособности, имеет преимущество в получении от банка кредита, привлечении от сторонних организаций инвестиций, а также в отборе высококвалифицированных сотрудников и в выборе поставщиков. К тому же ликвидная и платежеспособная организация не допускает конфликтов с государством и рабочей силой, поскольку вовремя оплачивает налоги в бюджет, взносы во внебюджетные фонды, в срок выплачивает заработную

плату работникам, акционерам – дивиденды, а также обеспечивает гарантию банкам в возврате кредита и процентов по нему.

Главной целью анализа ликвидности и платежеспособности организации является своевременное выявление и устранение недостатков в экономической деятельности, а также возможность нахождения резервов улучшения финансового состояния предприятия.

Актуальность предлагаемой темы обусловлена тем, что анализ ликвидности и платежеспособности составляют основу эффективного управления организацией. Результаты оценки показателей ликвидности и платежеспособности важны с точки зрения как внутренних, так и внешних пользователей информации о финансовой деятельности организации.

В рамках современной научной литературы используют несколько связанных между собой определений ликвидности - это ликвидность активов, ликвидность баланса и ликвидность предприятия [1].

Ликвидность активов – это способность активов превращаться в денежные средства, а степень ликвидности актива определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. При этом, чем короче будет период времени трансформации активов, тем выше будет ликвидность определенного вида активов. Ликвидность активов показывает, насколько эффективно руководители организаций формируют и управляют имуществом и источниками его финансирования.

Ликвидность предприятия - это способность организации в срок выполнять обязательства по всем видам платежей. Уровень ликвидности будет выше в том случае, когда степень способности исполнения обязательств по платежам будет выполнена в полной мере. Показатель ликвидности организации зависит от следующих факторов: отрасль деятельности, соотношение оборотных и внеоборотных активов, скорость оборота денежных средств, состав оборотных активов, величина и срочность оплаты краткосрочных обязательств. Следует отметить, что показатель ликвидности предприятия играет важную роль в оценке деловой репутации и его инвестиционной привлекательности.

«Ликвидность баланса предприятия - это уровень обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками формирования» [1]. Показатель характеризует способность изыскивать платежные средства за счет внутренних источников, т.е. реализации активов».

Ликвидность баланса отличается от ликвидности активов тем, что она определяется как величина, обратная времени, необходимому для превращения их в денежные средства (чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность).

Ликвидность является обязательным и необходимым условием платежеспособности. Показатель платежеспособности напрямую зависит от степени ликвидности.

«Платежеспособность предприятия — это ее способность в полном объеме и в срок выполнять свои финансовые обязательства, т. е. это некая моментная характеристика деятельности предприятия, которая отражает наличие необходимой суммы свободных денежных средств для незамедлительного погашения требований кредиторов» [4]. К тому же платежеспособность должна быть обеспечена в любой момент времени. Поэтому следует различать текущую и долгосрочную платежеспособность. Например, долгосрочная платежеспособность организации предполагает возможность организации рассчитываться по своим обязательствам долгосрочного характера.

Платежеспособность является, прежде всего, следствием ликвидности активов организации, его непрерывной и эффективной деятельности на основе стабильного и положительного уровня финансовых результатов, свободного маневрирования денежными средствами и т. д.

В основе такого положения лежит финансовая устойчивость организации, как результат наличия некоего запаса прочности, обусловленного эффективным формированием, использованием и распределением финансовых ресурсов, которая и обеспечивает организации финансовую стабильность в виде высокой ликвидности активов, достаточной рентабельности.

Исходя из определений понятий ликвидности и платежеспособности, можно сделать вывод, что они близки по содержанию, но не идентичны. Ведь несмотря на то, что уровень платежеспособности организации достаточно высок, ликвидность активов организации может быть весьма низкой, например, за счет затоваривания готовой продукцией, наличия излишних товарно-материальных ценностей, наличия безнадежной дебиторской задолженности. И все же в большинстве своем ликвидность предприятия означает и ее платежеспособность.



Рис. 1. Взаимосвязь между показателями ликвидности и платежеспособности организации [9]

Отличиями платежеспособности от ликвидности предприятия являются [9]:

1. Ликвидность активов имеет несколько уровней, а платежеспособность колеблется лишь в определенном диапазоне.
2. Платежеспособность является более обширным показателем, который зависит от уровня ликвидности организации.
3. Ликвидность относится к активам баланса, а для расчета платежеспособности используются не только активы, но и пассивы организации.

В методиках анализа ликвидности и платежеспособности организации используются как абсолютные, так и относительные показатели. Абсолютные показатели ликвидности рассчитываются на основе бухгалтерского баланса. Более подробно рассмотрим этот метод, учитывая совокупность мнений ученых.

Данный метод осуществляется путем сравнения активов предприятия, которые сгруппированы и расположены в порядке убывания степени ликвидности, а также пассивов, которые сгруппированы и расположены в порядке возрастания сроков погашения обязательств. Данную аналогию группировки предложила Ильина А.Д.

Савицкая Г.В. предложила сопоставлять итоги сгруппированных активов и пассивов, для того чтобы анализ ликвидности баланса по-

казывал качественную картину финансового состояния организации [9].

Таблица 1

Группировка активов и пассивов баланса для проведения анализа ликвидности организации

Активы		Пассивы		Характеристика	Нормативное значение
Название	Показатели	Название	Показатели		
А1 – наиболее ликвидные активы	Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения	П1 – наиболее срочные обязательства	Кредиторская задолженность, прочие пассивы, а также ссуды, непогашенные в срок	Если выполнимо неравенство $A1 > P1$, то это свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса. У организации достаточно для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов	$A1 \geq P1$
А2 – быстро реализуемые активы	Дебиторская задолженность со сроком погашения менее года + прочие быстро реализуемые оборотные активы	П2 – краткосрочные пассивы	Краткосрочные кредиты и заемные средства	Если выполнимо неравенство $A2 > P2$, то быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит	$A2 \geq P2$
А3 – медленно реализуемые	Дебитор. Задолжен-	П3 – долго-срочные	Долгосрочные кредиты	Если выполнимо неравенство $A3 > P3$, то в будущем	$A3 \geq P3$

активы	ность со сроком погашения более года + запасы + НДС по приобрет. ценностям – расходы будущих периодов + дох. влож-я + долгоср. фин.влож-я	пас-сивы	и заемные средства	при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса	
А4 – труднореализуемые активы	Долгосрочные активы – долгосрочные инвестиции	П4 – постоянные пас-сивы	Итог раздела IV пассива баланса	Выполнение первых трех условий приводит автоматически к выполнению условия: $A4 \leq П4$ Выполнение этого условия свидетельствует о соблюдении минимального условия фин. устойчивости организации, наличия у нее собственных оборотных средств	$A4 \leq П4$

Следует отметить, что большинство авторов, ссылающихся на данный метод, имеют свои мнения по поводу состава и методики группировки активов и пассивов баланса организации, однако разные подходы авторов едины в сопоставлении этих групп. Хотя, следует сказать, что некоторые авторы меняют знаки сопоставлений на « \leq » или « $<$ », а так же « \geq » или « $>$ ».

Рассмотрим в таблице 2 основные подходы разных авторов к группировке актива и пассива бухгалтерского баланса по степени ликвидности и срочности погашения обязательств.

Таблица 2

Сравнительный анализ методик группировки активов и пассивов баланса

Авторы							Группы активов и пассивов
Савицкая Г.В.	Мельник М.В.	Вахрушина М.А.	Ендовицкий Д.А.	Пласкова Н.С.	Лысенко Д.В.	Шеремет А.Д.	
АКТИВ							
Денежные средства и фин. вложения	Денежные средства и фин. вложения	Денежные средства и фин. вложения	Денежные средства и фин. вложения	Денежные средства и фин. вложения	Денежные средства и фин. вложения	Денежные средства и фин. вложения	А1 Наилеелiquidные активы
Товары отгруженные; Краткосрочная дебиторская задолж-сть; НДС	Дебиторская задолж-ность; Прочие оборотные активы	Краткосрочная дебиторская задолж-сть; Прочие оборотные активы	Краткосрочная дебиторская задолж-сть; Прочие оборотные активы	Краткоср. дебиторская задолж-сть (кроме просроч. и сомнит.); Прочие оборотные активы	Краткосрочная дебиторская задолж-сть; Прочие оборотные активы	Краткосрочная дебиторская задолж-сть; Прочие оборотные активы	А2 Быстро реализуемые активы

Производ. запасы; Незаверш. производство; Готовая продукция; Товары	Запасы и НДС	Запасы и НДС	Запасы и НДС	Запасы (кроме неликв. запасов, сырья, материалов, готовой продукции) и НДС	Запасы и НДС	Запасы; НДС; Фин. вложения (внеобор. активы)	А3 Медленно реализуемые активы
Внеоборотные активы; Долгосрочная дебиторская задолж-сть	Внеоборотные активы	Внеоборотные активы; Долгосрочная дебиторская задолж-сть	Внеоборотные активы	Внеобор. Активы; Долгосрочная дебиторская задолж-сть	Внеоборотные активы	Внеобор. активы – фин. вложения (внеобор. активы) – долгоср. дебит. задолж-ность	А4 Трудно реализуемые активы
Безнадежн. дебитор. задолж-сть, неходовые, залежалые матер. ценности, расходы будущих периодов	-	-	-	-	-	-	А5 Неликвидные активы

ПАССИВ							
Кредитор. задолж-сть и кредиты банка, сроки возврата которых наступили	Кредиторская задолж-сть; Прочие обяз-ва; Оценоч. обяз-ва; Доходы будущих периодов	Кредиторская задолж-сть	Кредиторская задолж-сть	Кредитор. задолж.: задолж. перед собственниками по выплата дивидендов; просроч. задолж. по кредитам и займам	Кредиторская задолж-сть	Кредиторская задолж-сть; Прочие обязательства; Оценочные обязательства	П1 Наиболее срочные обязательства
Краткосрочные заемные средства	Краткосрочные заемные средства	Краткоср. заемные средства; Прочие краткоср. обяз-ва; ОНО; Оценочные обяз-ва	Займы и кредиты + задолж-сть участникам по выплата доходов + прочие краткосрочные обязательства	Краткоср. кредиты и займы (кроме просроч-ных); резервы предст. расходов; прочие краткоср. обяз-ва	Займы и кредиты + задолж-ность участникам по выплата доходов + прочие краткосрочные обязательства	Краткосрочные заемные средства	П2 Краткосрочные пассивы
Долгосрочные кредиты банка и займы	Долгосрочные обязательства	Долгосрочные заемные средства	Долгосрочные обязательства	Долгоср. кредиты, займы и другие долгоср. обяз-ва	Долгосрочные обязательства	Долгосрочные обязательства	П3 Долгосрочные пассивы

Соб- ствен. (акцио- нер.) ка- питал, находящ- ся посто- янно в распоря- жении предпри- ятия	Капи- тал и резервы	Соб- ствен- ный ка- питал; Доходы будущих периодов	Капитал и резервы + доходы будущих периодов + резервы предстоя- щих рас- ходов	Соб- ствен. капитал (устав- ный, до- бавоч., резерв- ный ка- питал, нерас- при- быль, доходы будущих перио- дов)	Капитал и резервы + доходы бу- дущих пе- риодов + резервы предстоя- щих расхо- дов	Капи- тал и резервы Доходы буду- щих пе- рио- дов	П4 Посто- янные пас- сивы
Дох.буд. перио- дов, ко- торые предпол- ся полу- чить в перспек- тиве	-	-	-	-	-	-	П5

Как видно из таблицы 2, группа А1 (наиболее ликвидные активы) в подходах всех авторов сошлась. В состав данной группы вошли денежные средства и денежные эквиваленты, финансовые вложения.

Иначе обстоит ситуация со вторым элементом ликвидности баланса – А2 (быстро реализуемые активы), здесь подходы ученых разошлись. По мнению Шеремета А.Д., Вахрушиной М.А., Ендовицкого Д.А., Лысенко Д.В. и Пласковой Н.С. быстро реализуемые активы включают в себя краткосрочную дебиторскую задолженность и прочие оборотные активы. Однако, Мельник М.В. в состав этого актива, помимо прочих оборотных активов, внесла не только краткосрочную, но и долгосрочную дебиторскую задолженность. В свою очередь, Савицкая Г.В. относит ко второй группе, помимо краткосрочной дебиторской задолженности, часть запасов, которая может быстро реализоваться, т.е. товары отгруженные, а также НДС по приобретенным ценностям.

В отношении следующей группы актива – медленно реализуемые активы (А3), все авторы, кроме Савицкой Г.В., едины во мнении, что в состав должны входить запасы и НДС по приобретенным ценностям. Помимо этого, Шеремет А.Д. включает в группу еще и финансовые вложения [16]. Савицкая Г.В. включает в медленно реализуемые активы производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию и товары.

Иная ситуация обстоит с трудно реализуемыми активами (А4). Несмотря на то, что большинство ученых относят к данной группе внеоборотные средства, есть и те, которые дополняют этот раздел: Шеремет А.Д. в своем подходе исключил финансовые вложения и добавил долгосрочную дебиторскую задолженность, а такие авторы как Савицкая Г.В., Вахрушина М.А. и Пласкова Н.С. добавляют к группе А4, помимо внеоборотных активов, еще и долгосрочную дебиторскую задолженность.

Следует заметить, что Савицкая Г.В. разделила активы баланса на пять групп. По мнению автора, в группу А5 «неликвидные активы» должны входить: безнадежная дебиторская задолженность, залежалые, неходовые материальные ценности и расходы будущих периодов.

Перейдем к сравнению методик группировки пассивов по степени срочности погашения обязательств организации. Как видно в таблице 2, к наиболее срочным обязательствам (П1) абсолютно все авторы отнесли краткосрочную дебиторскую задолженность. Однако, помимо этого Шеремет А.Д. и Мельник М.В. включают в данную группу оценочные обязательства и прочие краткосрочные обязательства. Кроме того, Мельник М.В. дополняет свой подход еще и доходами будущих периодов. Савицкая Г.В. относит к наиболее срочным обязательствам организации кредиторскую задолженность и кредиты банка, сроки по которым наступили. Пласкова Н.С. в совокупность кредиторской задолженности включает задолженность перед собственниками по выплате дивидендов, просроченную задолженность по кредитам и займам.

В отношении группы П2 (краткосрочные пассивы) следует сказать, что мнения всех ученых сошлись на том, что в данный раздел входят краткосрочные заемные средства. Однако, Вахрушина М.А. включает в состав П2 отложенные налоговые обязательства, оценочные обязательства и прочие обязательства. К составу группы П2 Ендовицкий Д.А. и Лысенко Д.В. отнесли, помимо краткосрочных заем-

ных средств, задолженность участникам по выплате доходов и прочие краткосрочные обязательства, а Пласкова Н.С. выделяет резервы предстоящих расходов и прочие краткосрочные обязательства.

В состав ПЗ «долгосрочные пассивы» все ученые отнесли суммы всех долгосрочных обязательств организации, в то время как Вахрушина М.А. и Пласкова Н.С. включают долгосрочные заемные средства.

У авторов также имеются расхождения во мнениях и по отношению к группе П4 «Постоянные пассивы». Так, например, Савицкая Г.В. в составе данной группы в качестве составляющих выделяет собственный капитал, а Вахрушина М.А. дополняет еще и доходами будущих периодов. Более логичным считается подход Шеремета А.Д., который относит к группе П4 - капитал и резервы, а также доходы будущих периодов, которые в конечном итоге подлежат отнесению на финансовые результаты предприятия. Ендовицкий Д.А. и Лысенко Д.В. считают, что к постоянным пассивам следует относить капитал и резервы, доходы будущих периодов и резервы предстоящих расходов.

Савицкая Г.В. также, как и активы, разделила пассивы баланса организаций на пять групп, где в состав П5 отнесла доходы будущих периодов.

Для того чтобы детально определить платежеспособность предприятия на практике используются относительные показатели (см. табл. 3).

Таблица 3

Основные показатели, используемые в анализе ликвидности и платежеспособности организации

Показатель	Расчет	Характеристика	Нормативное значение
Относительные показатели			
Коэффициент текущей ликвидности	$К_{тл} = \frac{ОА}{КО}$ где: К _{тл} – коэффициент текущей ликвидности; ОА – оборотные активы, КО – краткосрочные обязательства	Отражает достаточность у предприятия оборотн. капитала, который может быть использован им для погашения своих краткосрочных обязательств, или в какой мере текущие обяза-	От 1 до 2 (однако, возможно иное значение (выше 2) в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия)

		ва обеспечены текущими активами организации	
Коэффициент быстрой ликвидности	$\text{Кбл} = (\text{Краткосрочная дебиторская задолженность} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Денежные средства}) / \text{Текущие обязательства}$	Характеризует ту часть текущих обязательств, которая может быть погашена не только за счет денежных средств, краткоср. фин. вложений, но и за счет ожидаемых поступлений за реализ. продукцию (работы, услуги)	От 0,5 до 0,8
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\text{Кабл} = (\text{Денежные средства} + \text{легкорализуемые ценные бумаги и депозиты}) / \text{Текущие обязательства}$	Показывает, какая часть текущей задолжности может быть погашена на дату составления баланса или в ближайшее время	От 0,15 до 0,2-0,5
Коэффициент соотношения денежных средств и чистого оборотного капитала	Денежные средства/чистый оборотный капитал (без учета долгосрочных обязательств)	Характеризует долю денежных средств в чистом оборотном капитале организации	От 0 до 1
Степень платежеспособности общая	Заемные средства/среднемесячная нетто-выручка	Характеризует общую ситуацию с платежеспособностью организации - долю ее совокупных заемных средств в среднемесячной выручке	Важны структура долгов и способы кредитования предприятия. Наличие скрытого кредитования, перекос структуры долгов в сторону товарных кредитов создают угрозу фин. устойчивости орг-ции
Коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам	Краткосрочные заемные средства/среднемесячная нетто-выручка	Характеризует долю текущих заемных средств организации в среднемесячной валовой выручке	3 мес. – организация платежеспособна; 3-12мес. – неплатежеспособность 1й категории; больше 12 мес. – неплатежеспособность 2й категории

Коэффициент Бивера	Чп+А/долгосрочные обязательства	Показывает степень платежеспособности предприятия как на текущий момент, так и на перспективу	0,17<Кб<0,45 – предприятие платежно; Кб>0,45 – предприятие высокоплатежеспособно; Кб<0,17 – предприятие неплатежеспособно или рискует потерять платежеспособность в ближайшие 1-2 года
Коэффициент покрытия процентов	Прибыль от основной деятельности/проценты к выплате	Показывает, насколько получ. прибыль обеспечивает выплату процентов по кредитам и займам	≥ 1

Практически все российские авторы выделяют три основных показателя платежеспособности организации – это коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности. Помимо них каждый автор добавляет еще несколько коэффициентов, относящихся на их взгляд к показателям платежеспособности.

Например, по мнению таких авторов, как Казакова Н.А., Ковалев В.В., Григорьева Т.И., весьма значимым является коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:

$$K_{\text{сос}} = \text{СОС} / \text{ОА}, \quad (1)$$

где: СОС - собственные оборотные средства (собственный капитал минус внеоборотные активы);
ОА – оборотные активы.

Следует отметить, что данный показатель не применяется на практике экономического анализа за рубежом. В России же коэффициент нормативно введен Постановлением Правительства РФ от 29.05.2004 № 257 (ред. от 20.01.2016) «Об обеспечении интересов Российской Федерации как кредитора в деле о банкротстве и в процедурах, применяемых в деле о банкротстве». Таким образом, данный показатель используется для оценки несостоятельности (банкротства) предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами является весьма жестким критерием, свойственным только российской практике экономического анализа, поскольку многим организациям очень сложно достичь необходимого значения коэффициента, равного $\geq 0,1$.

Коэффициент ликвидности запасов:

$$\text{Клз} = \text{З} / \text{КО}, \quad (2)$$

где: З – запасы,

КО - краткосрочные обязательства.

Коэффициент ликвидности запасов показывает, в какой степени материальные ценности покрывают текущие обязательства организации. Нормативное значение данного показателя должно быть не меньше 0,5.

В таблице 4 рассмотрены недостатки и преимущества методик расчета относительных показателей ликвидности и платежеспособности организации.

Таблица 4

Преимущества и недостатки коэффициентного метода анализа ликвидности и платежеспособности

Преимущества	Недостатки
Показатель возможности предприятия исполнять свои обязательства разными видами оборотных активов, для трансформации которых в денежные средства не требуется времени либо этот срок соответствует периоду их оборота	Критериальные значения коэффициентов ликвидности не ранжированы в зависимости от вида деятельности предприятия, масштабов и специфики
Указывает на степень соответствия достигнутого уровня ликвидности оборотных активов их оптимальному значению	Коэффициенты ликвидности можно считать лишь спустя определенное время как будет представлен баланс предприятия
Отражает уровень покрытия краткосрочных обязательств оборотными активами	Группировка активов и обязательств по балансу предприятия носит достаточно условный характер, поскольку балансовая величина некоторых показателей может существенно отличаться от их реальной величины

Рассмотрим и сравним иностранные показатели ликвидности, применяемые на практике для финансового анализа организаций (см. табл. 5).

Таблица 5

Показатели ликвидности зарубежных авторов

Название коэффициента	Формула расчета	Характеристика
Current liquidity ratio (коэффициент текущей ликвидности)	OA / KO где: OA – оборотные активы, KO – краткосрочные обязательства	См. табл. 3
Quick liquidity ratio (коэффициент быстрой ликвидности)	(Краткосрочная дебиторская задолженность + Краткосрочные финансовые вложения + Денежные средства) / Текущие обязательства	См. табл. 3
Absolute liquidity ratio (коэффициент абсолютной ликвидности)	(Денежные средства + легко реализуемые ценные бумаги и депозиты) / Текущие обязательства	См. табл. 3
Net working capital to assets (чистый оборотный капитал к активам)	$ЧОК / A$ где ЧОК – чистый оборотный капитал; A - активы	Данный показатель похож по расчету на российский коэффициент обеспеченности чистым оборотным капиталом, только чистый оборотный капитал соотносится не с оборотными активами, а со всей величиной активов
Interval measure (интервальная оценка)	Показатель рассчитывается как деление ликвидных активов на однодневные расходы: $(ДС + КФВ + КДЗ) / РО / 365$ где РО - расходы от операций, которые в российской интерпретации можно определить как сумму производственной себестоимости, коммерческих и управленческих расходов	Коэффициент показывает, как долго организация может оплачивать свои текущие счета, используя только денежные средства и другие ликвидные активы. На практике в России при проведении анализа ликвидности аналога такого коэффициента нет

Как видно из таблицы 5, западные авторы используют пять основных показателей ликвидности предприятия. При этом первые три показателя применяются и в России – это коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности, следует отметить, что их расчет также совпадает. Однако, в отличие от российских методик анализа ликвидности и платежеспособности у западных отсутствуют нормативные значения показателей.

Следует заметить, что нормативные значения показателей, используемых российскими авторами, также имеют разные пределы. Как видно в таблице 3, нормативное значение коэффициента текущей ликвидности указан в пределах от 1 до 2, однако при исследовании подходов показателей платежеспособности некоторых авторов, таких как Мельник М.В., Шеремет А.Д., Вахрушина М.А., в научных материалах встретились дифференцированные нормативные значения коэффициента текущей ликвидности. Как показала практика, во многих организациях, которые активно развиваются и успешно функционируют, нормативное значение текущей ликвидности принимает значение > 1 . Таким образом, нормативные показатели вышеуказанных коэффициентов могут принимать разные значения, исходя из специфики, скорости оборота оборотных активов в определенных отраслях национальной экономики.

К тому же еще одним отличием иностранных подходов от российских является отсутствие методики анализа ликвидности баланса, которая основана на абсолютных показателях.

Подведем итоги. Иностранные подходы анализа ликвидности и платежеспособности организации имеют определенные сходства с российскими, при этом на практике зарубежные авторы применяют меньше показателей, чем в России, причем этот набор коэффициентов достаточно стабильный. Благодаря этому результаты финансового анализа за рубежом всегда сопоставимы и эффективны для использования на практике.

Анализ российских методик ликвидности и платежеспособности предприятия позволяет сделать вывод о том, что каждый из авторов по-разному видит состав группировки активов и пассивов баланса по степени ликвидности и срочности погашения обязательств, а анализ показателей платежеспособности всеми проводится идентичными методами расчета.

Совершенствование методологии анализа ликвидности и платежеспособности организации играет важную роль не только в анализе, но и при осуществлении всех функций менеджмента. Для того чтобы организация результативно и эффективно достигала установленных стратегических целей и оперативных ориентиров, отдел финансового менеджмента организации, осуществляя планирование, оперативное управление и контроль, должен быть нацелен на поддержание способности организации в полном объеме и в срок удовлетворять свои платежные обязательства.

Список использованных источников и литературы:

1. Колмыкова Е.С. Соотношение понятий «платежеспособность» и «ликвидность» // Молодой ученый. 2014. №3. С. 458-460.
2. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Решетов К.Ю. Использование методов анализа и оценки рисков в обеспечении устойчивого развития промышленных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2016. № 5 (70). С. 37-45.
3. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2013.
5. Мысаченко В.И. Альтернативы промышленной политики и приоритеты структурных преобразований // Российское предпринимательство. 2008. Т. 6. №2. С. 28-32.
6. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.
7. Дудин М.Н., Решетов К.Ю., Федорова И.Ю. Основные аспекты применяемых методик анализа кредитоспособности заемщика // Экономика и предпринимательство. 2016. № 4-2 (69-2). С. 358-362.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2013.
9. Решетов К.Ю. Учет и анализ банкротств. – М., 2013.
10. Мысаченко В.И. Формирование и развитие механизма структурных преобразований в промышленности России // автореферат диссертации. - М., 2009. - С. 15.
11. Решетов К.Ю. Современные российские предпринимательские структуры и влияние их масштаба на характер конкурентной борьбы // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 3. С. 75-78.
12. Пучкова Н.В. Анализ методов оценки финансового состояния // Символ науки. 2016. № 3-1.
13. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 3. С. 183-187.
14. Игнатьева Е.В. Методика анализа финансового состояния предприятия // Молодой ученый. 2015. № 5. С. 272-275.

15. Решетов К.Ю. Сущность конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2013. № 1. С. 64-69.
16. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практ.пособие. — М.: ИНФРА-М, 2014.
17. Безвезюк К.В., Решетов К.Ю. Сравнение зарубежных методов оценки финансовой несостоятельности (банкротства) организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77-1). С. 564-571.
18. Андрианов В.Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегуляции: монография. - М.: Экономика, 2008.
19. Решетов К.Ю., Мысаченко В.И. Конкурентоспособность в среде инновационного предпринимательства // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3-1 (23). С. 95-102.
20. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: Новости, 2010.
21. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность малых и средних инновационных предпринимательских структур в России и зарубежный опыт стимулирования инновационного предпринимательства // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 6. С. 206-209.
22. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / под общ. ред. О. И. Кирикова. - Воронеж, 2004. Том Книга 8.
23. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность российских инновационных предпринимательских структур: Теоретико-методологические аспекты. – М., 2013.
24. Стратегический менеджмент / Под ред. Ю.Н. Лапыгина. – М.: Высшее образование, 2009.

Болтенков Максим¹

АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

Научный руководитель - к.п.н., доцент Дивненко Ольга Владимировна

ОБ АКТУАЛЬНОСТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КОММУНИКАТИВНОГО И ОРАТОРСКОГО СТРАХОВ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

Аннотация: Даются характеристики коммуникативного и ораторского страхов. Описываются методы и техники предотвращения данных страхов. Делается акцент на важности минимизации страхов в рамках делового общения.

¹ Болтенков Максим. Студент 2 курса очного отделения факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса», направление "Менеджмент"

Ключевые слова: деловое общение, деловая коммуникация, коммуникативный страх, ораторский страх, страх и его предотвращение

Феномен «коммуникативного страха» и его изучение крайне важно для делового и межличностного общения [4]. Однако, изначально нужно разобраться в том, что такое «страх». Многие века люди пытаются ответить на этот волнующий их вопрос.

Феномен страха, встречающийся практически у всех здоровых людей, врачи определяют как неприятное эмоциональное состояние человека. Как правило, основу чувства страха образует определенный мотив, направленный на желание предотвратить какое-либо нежелательное событие. При чувстве страха наблюдаются различные вегетативные симптомы: беспокойство, неуверенность, возбуждение, повышение частоты пульса и дыхания, усиление деятельности кишечника и мочевого пузыря, тошнота, потливость, дрожь.

С философской точки зрения страха в реальности не существует. Индийский философ Джагги Васудев считает, что «Наши страхи связаны с тем, что произойдет в будущем, следовательно, мы боимся того, чего не существует, а если мы боимся несуществующего, то наши страхи вымышлены» [1].

С данным мнением можно согласиться. Рассмотрим страх перед началом деловой беседы. В сознании человека возникают негативные мысли: «А что они обо мне подумают?», «А будут ли они слушать мою информацию?», «А вдруг я буду им неприятен?» «А вдруг мне зададут вопрос, на который у меня нет ответа?».

Дивненко О. [4, 5] описывает коммуникативный страх через подготовительные вопросы и ответы на них:

- Все ли могут одинаково быстро и эффективно наладить коммуникационный процесс с незнакомым человеком? Конечно, нет;

- Все ли мы говорим одинаково, красиво, интересно, доступно? Конечно, нет;

- Каждому ли из нас удастся сразу наладить отношение с аудиторией и поддерживать интерес к своей речи на протяжении всего выступления? Конечно, нет.

В связи с этим следует разобраться в понятии «коммуникативного страха», который в свою очередь является одной из объективных причин неудачных коммуникаций.

Под коммуникативным страхом понимается состояние личности,

характеризующиеся необоснованным страхом перед партнером, невозможностью «взять себя в руки», улавливать логическую цепочку разговора. Причиной возникновения коммуникативного страха множество. Одной из самых объективных является отсутствие опыта при налаживании коммуникаций, конечно, имеются и другие причины, такие как страх перед человеком старше себя по возрасту, выше по положению, образованию, званию и даже росту.

Корень проявления таких особенностей возникновения коммуникативного страха кроется в различных проблемах и комплексах человека. Психологам, изучающим сферу бизнеса, управления, менеджмента в целом, чаще других выделяются следующие «страхи» [6, 7]:

- Страх не справиться с работой;
- Страх допустить ошибку;
- Страх потерять работу;
- Страх быть обойденным другим;
- Страх потерять собственное «Я».

Рассматривая феномен «коммуникативного страха», нельзя не обратить внимания на ораторский страх, включающий следующие аспекты:

1. Страх неудачи в целом.

Что нам поможет в борьбе с ним? Актеры используют несколько приемов, помогающих им не волноваться перед выступлением, думая о возможной неудаче. В первую очередь, они находят спасение в концентрации на существовании роли и на действиях (внутренних и внешних), которые им предстоит произвести на сцене. Лучший способ отвлечься от того, что внушает страх – увлечь себя чем-то другим.

Страх неудачи уходит на второй план сознания и уже не мешает работе. Еще один способ преодоления этого страха – физическая нагрузка (приседания, бег по ступенькам), помогающие сбросить излишки адреналина. Так же за кулисами можно часто услышать, как актеры рассказывают друг другу смешные истории и анекдоты: смех противоположен страху, к тому же к зрителю нужно выходить только в хорошем настроении, приподнятом расположении духа.

2. Страх выглядеть смешным.

Свойственно тем видам публичных выступлений, которые предполагают прямой контакт с публикой. Очень помогает посмотреть на ситуацию с юмором.

3. Страх забыть текст.

Ораторам учить текст не нужно. Нужно знать концепцию, план. Чтобы не забыть, собственно говоря, сам план, можно кратко записать в виде схемы его на листе бумаги. Смотреть в бумагу постоянно – не рекомендуется, однако 3-4 раза за выступление подсмотреть в такой лист помехой восприятию выступления не будет.

Также исследователи выделяют следующие способы устранения ораторского страха:

Подготовьтесь и прорепетируйте

В первую очередь нужно тщательно проанализировать своих слушателей. Боязнь выступлений зачастую является тандем нескольких фобий. На человека оказывает немалое негативное влияние страх перед неизвестным. Чтобы избавиться от него, следует заранее узнать, где и перед какой аудиторией вам предстоит продемонстрировать свое ораторское искусство. Проанализируйте, насколько это возможно, сколько человек вас будут слушать, какие у них интересы и жизненные позиции, что они ожидают от выступающего, и какую реакцию вы хотите от них получить. Нужно помнить, что преодоление страха публичных выступлений неразрывно связано с вашей информированностью.

Понимание того, кто будет вас слушать, сведет на нет фактор неизвестности.

По окончании написания текста выступления и приготовления других дополнительных материалов подумайте о том, какие вопросы вам могут задать слушатели. Если вы планируете презентовать данные в виде графиков и диаграмм, имеет смысл проверить актуальность и корректность каждой цифры. Думайте о том, чтобы любому вашему тезису соответствовал весомый аргумент.

Успокойтесь

Если вы не имеете понятия, **как преодолеть страх перед публичными выступлениями** и расслабиться, можете использовать следующие упражнения, которые помогут снять напряжение.

Техника медитации включает известный прием, который носит название осознанного дыхания. Суть метода заключается в фокусировании вашего внимания на вдохе и выдохе. При этом дышать следует глубоко, задерживая на несколько секунд дыхание. В процессе выдоха нужно считать про себя от 1 до 5. Этот метод помогает снять напряжение и расслабиться. Выполнять упражнение стоит не менее пяти минут.

Напрягите каждый мускул вашего тела и пробудьте в этом состоянии в течение пяти секунд. Затем расслабьтесь и повторите данную процедуру еще несколько раз. Если вам позволяют условия, пройдитесь быстрым темпом по помещению или улице, присядьте несколько раз или отожмитесь от пола.

Найдите поддержку

В том случае, если среди слушателей есть ваши знакомые или друзья, попросите их всячески поддержать вас. Любой тактильный контакт пойдет вам на пользу, как бы это ни было удивительно. Это может быть дружеское рукопожатие, похлопывание по плечу или даже теплые объятия.

Перед тем, как начать свое выступление, поищите среди присутствующих знакомое лицо. Если в рядах слушателей нет близких людей, найдите человека с одобряющим выражением лица. Улыбка и позитив в ваш адрес помогут вам справиться с неуверенностью.

Продумайте невербальную часть выступления

Не стоит недооценивать важность невербальной части вашего выступления. Интересно, что около 60% информации каждый из нас потребляет именно из невербальных источников. Если словами можно ввести кого-то в заблуждение, то ваши жесты на подсознательном уровне будут прочитаны аудиторией правильно. Внешний вид выступающего, расстояние до него, тембр голоса, манера повествования, мимика и интонация относятся к невербальной коммуникации.

Продумывая свой внешний вид перед выступлением, стоит учитывать, что любое сходство со среднестатистическим слушателем играет вам на руку, поскольку увеличивает влияние на аудиторию. Это относится к одежде, прическе, украшениям и манерам. Если люди воспримут вас как своего, то ваши слова будут цениться выше. При этом артикуляция и дикция речи должны быть проработаны выступающим до выступления.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что избавиться от фобий в деловом и межличностном общении можно при очень кропотливой постоянной работе над собой. Необходимо практиковаться в своем кругу друзей, знакомых, а затем переходить на аудитории незнакомых людей. Ораторский и коммуникативный страх – состояния, которые необходимо и нужно минимизировать в рамках деловой коммуникации.

Список использованных источников и литературы:

1. Васудев Д. Рассуждение о природе страха // <https://lifehacker.ru/2013/03/11/video-v-realnosti-strakha-net>
2. Дивненко О. В. Основы делового общения. Часть 1. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
3. Дивненко О. В. Культура речи и деловое общение. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
4. Дивненко О. В. Основы коммуникативного взаимодействия. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
5. Дивненко О. В. Консалтинг в сфере управления и связей с общественностью. Учебное пособие. - М.: Национальный институт бизнеса, 2008.
6. Как побороть страх перед выступлением // constructorus.ru/psixologiya/kak-poborot-strax-publichnyx-vystuplenij.html
7. Селезнев В.Н., Дивненко О. В. Психология. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
8. Страхи оратора // act-tech.ru/straxi-oratora

*Воздвиженская Елена Владимировна,
магистрант 2-го курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»
(направление «Экономика»),
Научный руководитель - Решетов Константин Юрьевич,
д.э.н., профессор кафедры экономики и управления на предприятии
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»*

К ВОПРОСУ ОБ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА КАК ОСНОВНОЙ ФОРМЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация. В статье констатируется значимость бухгалтерского баланса как основной формы бухгалтерской (финансовой) отчетности. Данные баланса позволяют оценивать имущественное положение организации и принимать значимые управленческие решения. Также в исследовании приводится оценка процедуры расчета уровня существенности и определяется ее роль в аудите бухгалтерского баланса.

Ключевые слова: аудит, аудиторская проверка, контроль, бухгалтерский учет, бухгалтерский баланс, бухгалтерская отчетность, финансовая отчетность, существенность, уровень существенности,

международные стандарты финансовой отчетности, МСФО, активы, пассивы, искажения, объективность.

Определяя важность аудита бухгалтерского баланса в современных условиях, следует отметить значимость этого финансового документа и его большую роль в системе финансового управления предприятием. Сегодня, как правило, компании крупного и среднего бизнеса обязаны проводить внешний аудит. В ходе проведения аудиторских проверок в хозяйствующих субъектах разной отраслевой принадлежности и разной специфики деятельности выявляются многочисленные недостатки и нарушения в организации бухгалтерского учета.

Бухгалтерский баланс выступает в качестве главной универсальной формы бухгалтерской (финансовой) отчетности. Данный документ включает в себя все основные имущественные показатели, помогающие определить его фактическое финансовое положение. В последнее время особое место при формировании балансовых показателей приобретает соответствие этой процедуры требованиям международных стандартов финансовой отчетности (далее МСФО).

Бухгалтерский баланс и в целом вся финансовая отчетность призвана обеспечивать инвесторам получение адекватного представления об экономическом положении, активах и обязательствах компаний. Неслучайно в рамках МСФО был введен стандарт, описывающий порядок проведения тестов на обесценение активов, измерения размера обесценения и способа его отражения в отчетности. Анализ обесценения начинается с рассмотрения внешних индикаторов снижения стоимости активов, включая падение спроса на продукцию, снижение цен и, как следствие, выручки, уменьшение уровня загрузки мощностей, рост затрат, удорожание или ограничение финансирования, падение цен на акции, пересмотр инвесторами рисков инвестирования и рост требуемой будущей доходности от инвестиций [7].

МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» требует, чтобы балансовая стоимость актива возмещалась посредством использования данного актива или путем его продажи. В пунктах 12–14 МСФО 36 представлены некоторые признаки, указывающие на возможность обесценения, среди которых:

неблагоприятные изменения в технических, рыночных, экономических или правовых условиях работы компании или на рынке, для которого предназначен актив;

повышение процентной ставки на рынке;

снижение рыночной капитализации компании до уровня ниже балансовой стоимости чистых активов;

моральное устаревание или физическая порча активов компании;

простой актива, планы по прекращению или реструктуризации деятельности;

снижение операционной прибыли от актива до уровня, не достигающего бюджетных показателей [7].

При наличии любого из данных признаков компания должна провести оценку возмещаемой стоимости актива. Если возмещаемая стоимость актива окажется ниже балансовой, актив подлежит обесценению.

Бухгалтерские правила предписывают присваивать балансовым показателям конкретные значения. На практике это только маскирует тот факт, что любая оценка всегда представляет некоторый интервал значений. В периоды высокой волатильности рынков такие интервалы становятся некомфортно широкими, причем не вследствие ошибок измерения, а вследствие роста неопределенности, в условиях которой инвесторы принимают свои решения.

Возникает разумный вопрос: если сами рынки не могут определиться относительно оценок и ожиданий будущего, как могут бухгалтеры повысить качество тестов на обесценение? Чрезмерный консерватизм бухгалтера или финансового директора может ускорить процесс аудита финансовой отчетности и почти наверняка вызовет вопросы инвесторов. Неоправданный оптимизм, напротив, удлинит и усложнит дискуссию с аудитором и банкиром, особенно если единственный аргумент менеджмента будет в том, что стоимость акций компании, объем ее продаж или цены на продукцию упали до «иррационально низких» значений. Рациональный подход (и именно он отражает требования МСФО 36) — не впадать в крайности: избегать как чрезмерного консерватизма (всегда рассматривать только худший, «ликвидационный» сценарий), так и неоправданного оптимизма (отрицание наблюдаемых фактов, поскольку они «не отражают реальности»). Такой подход, как считает МСФО, отражает точку зрения рационального инвестора [13].

Основным принципом аудита является соблюдение существенности, которая позволяет определить достоверность данных в аудиторской деятельности.

Существенность – качественная мера, это свойство данных, что делает ее способной влиять на экономические решения квалифицированного пользователя. Существенным признается такое искажение данных, которое создает рост уровня существенности [19]. Уровень существенности – количественная мера. Под уровнем существенности понимают такое предельное искажение бухгалтерской (финансовой) отчетности, начиная с которого квалифицированный пользователь этой отчетности не сможет на ее основе сделать верные выводы и принять аргументированные экономические решения. Это определение достаточно субъективно. Поэтому анализ уровня существенности в большей мере зависит от опыта и квалификации аудитора, от его знания особенностей деятельности клиента и понимания степени ответственности решений, которые принимают пользователи бухгалтерской (финансовой) отчетности. Существенными в аудите признаются обстоятельства, оказывающие большое влияние на подлинность и точность бухгалтерской отчетности экономического субъекта.

Аудитор определяет существенность как на уровне бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом, так в отношении сальдо счетов, групп однотипных операций и выявления данных. Аудитор обязан допускать во внимание существенность при установлении характера, сроков выполнения и объема аудиторских процедур, а также при оценке последствий искажений, но методика расчета уровня существенности в Федеральных правилах (стандартах) аудиторской деятельности отсутствует. Аудиторским организациям необходимо разрабатывать собственный подход по расчету уровня существенности и применять его при планировании аудиторских процедур, оценке последствий искажений. В практике аудита используются различные способы расчета приемлемого уровня существенности. Первые рекомендации такого расчета были представлены в российском правиле (стандарте) аудиторской деятельности «Существенность и аудиторский риск» [26].

Данный документ сегодня не имеет юридической силы, однако основные его рекомендации применяются, развиваются, актуальны в настоящий момент и сводятся к ниже следующему.

При определении абсолютного значения уровня существенности аудитор обязан принимать за основу наиболее значимые показатели отчетности – базовые показатели финансовой отчетности. Для нахождения общего уровня существенности в стандарте была приве-

дена таблица базовых показателей и их долей, которые применяются в расчете (см. табл. 1) [28].

Таблица 1

Базовые показатели для расчета уровня существенности

Базовый показатель	Значение базового показателя бухгалтерской отчетности проверяемого экономического субъекта	Доля, %	Значение, используемое для нахождения уровня существенности
Бухгалтерская прибыль		5	
Выручка от продаж		2	
Валюта баланса		2	
Собственный капитал		10	
Общие затраты		2	

Общий уровень существенности рассчитывается следующим образом. Для расчета применяются отчетная информация экономического субъекта, который подлежит проверке, приведенные в графе 1 таблицы. Их значение заносится в графу 2 в тех стоимостных единицах, в которых подготовлена бухгалтерская (финансовая) отчетность. От этих показателей рассчитывается процентная доля, которая приведена в графе 3 таблицы и итог записывается в 4-ый столбец [28].

Процесс нахождения общего уровня существенности, все без исключения арифметические расчеты, усреднения, округления и причины, на основе которых аудитор исключил какие-либо значения из расчетов, обязаны быть отображены в рабочей документации аудиторской проверки.

Приведенная методика, подробно описанная Подольским В.И. [28], имеет рекомендательный характер. Как говорилось выше, аудиторские организации должны разработать собственный порядок нахождения общего уровня существенности. К примеру, в отличие от предложенного порядка они могут:

- внедрять, убирать, изменять базовые показатели, приведенные в графе 1 табл. 1;

- менять значения коэффициентов в графе 1 табл. 1;

- менять порядок усреднения при нахождении показателя.

Рекомендации по отбору базовых показателей для организаций различных отраслей приведены в таблице 2 [28].

Таблица 2

Базовые показатели для расчета уровня существенности

Отраслевой признак предприятия	Показатели, определяющие уровень существенности отчетных показателей						
	Выручка от реализации	Затраты организации	Прибыль до налогообложения	Запасы	Стоимость основных средств	Валюта баланса	Незавершенное производство
Нефтеперерабатывающий комплекс		√		√	√		
Электроэнергетика		√		√	√		
Транспорт		√		√	√		
Торговля	√	√				√	
Промышленное предприятие		√		√	√		
Инвестиционные институты	√		√			√	
Организация средств телекоммуникаций	√	√				√	
Строительство					√		√
Гостиницы					√		
Малые предприятия						√	
Сельхозпредприятия	√	√				√	√
Прочие	√	√				√	

Критерий существенности определяется как к отчетности в целом (общая погрешность), так и к важным (значимым) статьям бухгалтерского баланса.

При установлении существенных статей баланса принимаются во внимание как количественные, так и качественные характеристики. В качестве количественной характеристики, прежде всего, применяется абсолютное значение оборотов и сальдо определенного счета бухгалтерского баланса или их доля в общем итоге оборотов или валюте баланса. При определении значимости учитывается также и качество статьи баланса и ее суть.

Подводя итоги, следует констатировать, что бухгалтерский баланс - это основная форма финансовой отчетности. Баланс дает представление не только об имущественном положении организации, но и о динамике изменений, которые произошли за три года. По данным баланса анализируется состояние активов, определяется, насколько правильно они использованы, выясняется соблюдение финансовой дисциплины, рентабельность текущей деятельности предприятия и перспективы его развития. Все это определяет необходимость аудита балансовых показателей.

Список использованных источников и литературы:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ // Российская газета. 2011. № 278.
2. Федеральный закон Российской Федерации «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ // Российская газета. 2008. № 267.
3. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. № 34н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 1998. № 23.
4. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерский отчетность организации» (ПБУ 4/99)» от 06.07.1999 г. № 43н // Финансовая газета. 1999. № 34.
5. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.
6. Решетов К.Ю. Переход к МСФО как основное направление развития учетной деятельности в России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2008. № 2. С. 349-350.
7. Лисенкова С.И., Шикунова Л.Н. Структура отчета о финансовых результатах и его аналитических возможностей // Сборник статей международной научно-практической конференции «Перспективы модернизации современной науки». – М.: РИО ЕФИР, 2015.
8. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.

9. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / под общ. ред. О. И. Кирикова. - Воронеж, 2004. Том Книга 8.
10. Решетов К.Ю. Аудит. – М., 2013.
11. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» – <http://www.consultant.ru> – по состоянию на 28.12.2016.
12. Решетов К.Ю. Учет и анализ банкротств. – М., 2013.
13. Рожнова О.В. Трансформация финансовой отчетности российских предприятий в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности // Вестник профессиональных бухгалтеров. 2015. №2.
14. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.
15. Безрукова Т.Л., Степанова Ю.Н., Шанин И.И., Жабина А.И. Принципиальные расхождения в МСФО и РСБУ // Успехи современного естествознания. 2015. № 1-2.
16. Решетов К.Ю. Международные стандарты аудита. – М., 2013.
17. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности – М.: Инфра-М, 2008.
18. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 3. С. 183-187.
19. Фролова Т.А. Аудит: конспект лекций. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009.
20. Решетов К.Ю. Современные российские предпринимательские структуры и влияние их масштаба на характер конкурентной борьбы // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 3. С. 75-78.
21. Мысаченко В.И. Формирование и развитие механизма структурных преобразований в промышленности России // автореферат диссертации. - М., 2009.
22. Безвезюк К.В., Решетов К.Ю. Сравнение зарубежных методов оценки финансовой несостоятельности (банкротства) организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77-1). С. 564-571.
23. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность российских инновационных предпринимательских структур: Теоретико-методологические аспекты. – М., 2013.
24. Мысаченко В.И. Альтернативы промышленной политики и приоритеты структурных преобразований // Российское предпринимательство. 2008. Т. 6. №2. С. 28-32.
25. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.
26. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» от 23 сентября 2002 № 696 г. // СЗ РФ. 2002. № 39. Ст. 346.
27. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.
28. Подольский В.И. Аудит. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
29. Решетов К.Ю. Организация налогового учета. – М., 2013.

30. Шогенцукова З.Х., Мирзоева Ж.М. Способы и первичный опыт формирования отчетности в соответствии с МСФО // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-1.

*Дергунова Анастасия Олеговна
АНО ВО «Национальный институт бизнеса
Научный руководитель - доцент Сулова Ирина Леонтьевна*

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО КАЗЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности функционирования бюджетной организации и предложения по совершенствованию бухгалтерской отчетности на основании проведенного анализа финансового состояния.

Ключевые слова: отчетность, финансовое планирование, учет, бюджетные средства, казенные учреждения, финансовое обеспечение, совершенствование.

Система бюджетной бухгалтерской отчетности является составной частью системы финансового планирования, финансирования, использования и учета бюджетных средств. Данные, представляемые в бухгалтерской отчетности бюджетных учреждений, позволяют не только сформировать представление о финансово - хозяйственном положении самой организации, но и о динамике развития всей бюджетной отрасли в целом.

В современных условиях в экономической литературе возрастает интерес к проблемам качества бухгалтерской (финансовой) отчетности и разработки системы показателей, позволяющей с достаточной степенью точности прогнозировать эффективность бюджетных средств на краткосрочную и долгосрочную перспективу. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности позволяет учреждениям формировать мнение об эффективности использования финансовых ресурсов, то есть способствует достижению цели эффективности использования бюджетных средств. В результате анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности определяются важнейшие характеристики учреждения, свидетельствующие, в частности, о ее успехе или угрозе банкротства.

В соответствии со статьей 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации казенное учреждение - это государственное (муниципальное) учреждение, осуществляющее оказание государственных (муниципальных) услуг, выполнение работ и (или) исполнение государственных (муниципальных) функций в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления, финансовое обеспечение деятельности которого осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы¹.

На основании пункта 2 ст. 161 БК РФ финансовое обеспечение деятельности казенного учреждения осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации

В настоящее время основные преобразования в механизме финансового обеспечения государственных (муниципальных) услуг, осуществляемые в соответствии с Федеральным законом от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»², связываются с бюджетными и автономными учреждениями. Между тем особое положение в структуре государственного и муниципального сектора остается за казенными учреждениями, функционирующими в сфере государственного (муниципального) управления, социальной защиты, образования, здравоохранения и др. Меры по совершенствованию механизма финансирования казенных учреждений базируются на оценке опыта применения сметного финансирования и перспектив его использования в финансовом обеспечении государственных (муниципальных) услуг.

¹ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) // Собрание законодательства РФ. 03.08.1998. № 31. ст. 3823.

² Федеральный закон от 08.05.2010 N 83-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений" "Собрание законодательства РФ", 10.05.2010, N 19, ст. 2291.

Задачами развития механизма финансового обеспечения казенных учреждений на современном этапе являются¹:

- усиление мотивации казенных учреждений к эффективному использованию бюджетных средств, проведению мер по модернизации материально-технической и технологической базы деятельности, реализации требований энергоэффективности;

- обеспечение соответствия деятельности казенных учреждений стратегическим целям и приоритетам социально-экономического развития Российской Федерации и субъектов федерации, современным требованиям потребителей государственных (муниципальных) услуг;

- укрепление связи между объемом предоставляемых казенными учреждениями бюджетных средств и результатами их деятельности;

- повышение ответственности казенных учреждений за объем и качество оказываемых государственных (муниципальных) услуг;

- повышение обоснованности и прозрачности расчетов объема бюджетных средств, направляемых на содержание казенных учреждений;

- обеспечение открытости информации о деятельности казенных учреждений.

С учетом сложившегося опыта сметного финансирования можно выделить следующие направления совершенствования механизма финансового обеспечения казенного учреждения.

Объем бюджетных ассигнований на содержание казенного учреждения должен обеспечивать возмещение расходов по оказанию государственных (муниципальных) услуг и расходов на содержание государственного (муниципального) имущества, находящегося в оперативном управлении казенного учреждения.

Определение бюджетных ассигнований на содержание казенного учреждения исходя из показателей государственного (муниципального) задания создает риск недофинансирования казенного учреждения, ибо не требует учета индивидуальных характеристик казенного учреждения и контроля за достаточностью бюджетных средств на возмещение расходов по содержанию государственного (муниципального) имущества учреждения. При отсутствии права казенного учреждения на доходы от приносящей доход деятельности обязатель-

¹ Васюнина М.Л. Государственное (муниципальное) задание как новый инструмент в механизме финансового обеспечения государственных (муниципальных) услуг // Финансы и кредит. М., 2015. № 18. С.23.

ства собственника по полному возмещению расходов, связанных с обеспечением оказания государственных (муниципальных) услуг и содержанием государственного (муниципального) имущества, приобретают особую актуальность.

В этой связи представляется целесообразным определение бюджетных ассигнований на содержание казенного учреждения как суммы ассигнований на возмещение нормативных расходов по оказанию учреждением государственных (муниципальных) услуг в соответствии с государственным (муниципальным) заданием и ассигнований на содержание государственного (муниципального) имущества, переданного в оперативное управление казенного учреждения. В ходе сметного планирования целесообразно разделить бюджетные ассигнований на содержание казенного учреждения по направлениям: на возмещение расходов, связанных с оказанием государственных (муниципальных) услуг, и расходов на содержание государственного (муниципального) имущества казенного учреждения¹.

В основе расчета бюджетных ассигнований на возмещение расходов, связанных с оказанием государственных (муниципальных) услуг, могут использоваться нормативные затраты на оказание государственных (муниципальных) услуг; при определении бюджетных ассигнований на содержание имущества - нормативные затраты на содержание имущества, переданного на праве оперативного управления казенному учреждению. Это позволит обеспечить:

- единство методологического подхода к финансовому обеспечению государственных (муниципальных) учреждений всех типов;
- повысить обоснованность объемов бюджетного финансирования казенного учреждения;
- обеспечить зависимость величины предоставляемых бюджетных средств от объема оказанных государственных (муниципальных) услуг в корреляции с показателями имущественного и кадрового обеспечения казенного учреждения, что является условием достаточного финансирования казенного учреждения.

Механизм финансового обеспечения должен содержать инструменты мотивации казенного учреждения к обеспечению эффективно-

¹ Маслова Т. Теоретические аспекты организации и методики бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2013. № 6. С.44.

сти деятельности, применению лучшей практики управления финансовыми ресурсами.

Вопрос о необходимости корректировки сметных назначений, исходя из результатов выполнения государственного (муниципального) задания, встает при невыполнении показателей объема и качества государственных (муниципальных) услуг. В настоящее время право на уменьшение объема бюджетного финансирования в течение срока выполнения государственного (муниципального) задания предусматривается только для бюджетных и автономных учреждений (исключительно в случае изменения государственного (муниципального) задания).

Между тем необходимость усиления ответственности казенных учреждений за результаты деятельности обуславливает целесообразность введения механизма корректировки общего объема сметных назначений без нарушения права казенного учреждения на самостоятельное распределение бюджетных ассигнований.

Мониторинг эффективности использования бюджетных средств является необходимым элементом механизма финансового обеспечения казенных учреждений¹.

Обеспечение результативного и эффективного использования бюджетных средств является одним из основных принципов бюджетной системы Российской Федерации. Оценка эффективности использования бюджетных средств является инструментом, предусматривающим, с одной стороны, мониторинг деятельности казенных учреждений в части эффективности использования бюджетных средств, а с другой — мониторинг деятельности органов государственной власти (органов местного самоуправления), выполняющих функции и полномочия учредителя, в части управления бюджетными средствами, направляемыми на оказание государственных (муниципальных) услуг подведомственными казенными учреждениями.

Мониторинг эффективности использования казенными учреждениями бюджетных средств представляется необходимым в ходе оценки отчетов о результатах деятельности и использовании государственного (муниципального) имущества. Он может осуществляться на основе:

¹ Бычков С.С., Гвозденко Д.В., Гейц И.В. Отчетность бюджетного учреждения. Финансовый анализ и контроль. Т.1. М., 2012. С. 213.

- показателей выполнения казенным учреждением государственного (муниципального) задания (например, соответствия фактического объема и качества государственных (муниципальных) услуг показателям государственного (муниципального) задания; характеристики инновационной инфраструктуры и материально-технической обеспеченности процесса оказания государственных (муниципальных) услуг и др.);

- показателей социально-экономической результативности деятельности казенного учреждения (например, удовлетворенности потребителей качеством государственных (муниципальных) услуг, динамики спроса на государственные (муниципальные) услуги, степени использования информационных технологий при оказании государственных (муниципальных) услуг, применения энергоэффективных технологий в ходе производственной деятельности и др.).

В свою очередь оценка деятельности органов государственной власти (органов местного самоуправления) в части управления бюджетными средствами, направляемыми на содержание казенных учреждений, подлежит включению в механизм мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями бюджетных средств в ходе исполнения бюджета по расходам. С этой целью в состав критериев оценки деятельности главных распорядителей бюджетных средств в ходе исполнения бюджета по расходам могут включаться показатели: обеспеченность порядка составления, утверждения и исполнения бюджетных смет нормативными правовыми актами; нормативное закрепление методики расчета и порядка предоставления бюджетных средств; соответствие объемов бюджетного финансирования в расчете на единицу государственных (муниципальных) услуг нормативам финансового обеспечения; наличие программы повышения эффективности финансового обеспечения государственных (муниципальных) услуг государственными (муниципальными) учреждениями.

Бюджетная отчетность включает ряд ключевых блоков, к которым относятся: отчет об исполнении бюджета, баланс исполнения бюджета, отчет о финансовых результатах деятельности, отчет о движении денежных средств, пояснительная записка.

Отчет об исполнении бюджета содержит данные об исполнении бюджета по доходам, расходам и источникам финансирования дефицита бюджета в соответствии с бюджетной классификацией РФ. Основная цель формирования отчета об исполнении бюджета состоит в

сопоставлении бюджетных назначений, утвержденных соответствующим законом (решением) о бюджете, и данных об исполнении бюджета. В этом отчете отражаются потоки доходов и расходов на кассовой основе, формируется показатель дефицита/профицита бюджета и отражаются источники, за счет которых осуществляется финансирование дефицита бюджета, или направления использования средств, образовавшихся вследствие профицита. Причем данные об исполнении бюджета могут формироваться из состава операций, проведенных через счета, открытые в органе, осуществляющем кассовое обслуживание исполнения бюджетов, а также из состава некассовых операций, например, при проведении в соответствии с законодательством операций по погашению встречной задолженности.

Основные показатели отчета об исполнении бюджета:

1. доходы бюджета;
2. расходы бюджета;
3. дефицит/профицит бюджета (1-2);
4. источники финансирования дефицитов бюджетов. При этом разница между доходами и расходами, составляющая дефицит или профицит бюджета, в абсолютной сумме должна равняться сумме источников финансирования дефицита бюджета.

Таким образом, показатели отчета об исполнении бюджета должны быть строго сбалансированы. Следует отметить, что такая форма отчетности, как отчет об исполнении бюджета, является характерной исключительно для публично-правовых образований (РФ, субъектов РФ, муниципальных образований государственных внебюджетных фондов).

Основные показатели финансового состояния учреждения - уровень обеспеченности денежными средствами и соблюдение финансовой дисциплины, поэтому анализ финансовой деятельности состоит в проверке соответствия сумм финансирования сметным назначениям, а также фактических расходов - сметным назначениям и кассовым расходам.

Составление бюджетной сметы является установление объемов и распределения направлений расходования средств бюджета, на основании доведенных до учреждения в установленном порядке лимитов бюджетных обязательств по расходам бюджета на принятие и (или) исполнение бюджетных обязательств по обеспечению выполнения функций учреждения на период одного финансового года (далее - лимиты бюджетных обязательств).

Анализ финансирования подразумевает изучение обеспеченности учреждения бюджетными средствами и полноты их использования. Для этого производится сравнение поступивших сумм бюджетных средств с кассовыми расходами учреждения. Основным источником информации при этом является «Отчет об исполнении бюджета» (ф.0503127).

Расходы учреждения включают фактические затраты материальных, трудовых и денежных ресурсов на содержание учреждения и его уставную хозяйственную деятельность, которые осуществляются за счет средств бюджета.

Рассчитаем полноту использования средств финансирования МКУ «Горстрой» в 2014 - 2015 гг., динамику данных представим в таблице 1.

Таблица 1

**Использование средств финансирования МКУ «Горстрой»
за период 2014-2015 годы**

Наименование показателя	Утверждено лимитов бюджетных ассигнований на 2014 год	Исполнено в 2014 году	% исполнения от утвержденных значений	Утверждено лимитов бюджетных ассигнований на 2015 год	Исполнено в 2015 году	% исполнения от утвержденных значений
1	2	3	4	5	6	7
Заработная плата	5 653 251,00	5 646 881,91	99,89	4 226 753,37	4 101 567,22	97,04
Прочие выплаты	1 400,00	556,39	39,74	2 300,00	2 250,00	97,83
Начисления на выплаты по оплате труда	1 874 951,44	1 857 857,31	99,09	1 322 569,34	1 268 605,92	95,92
Услуги связи	175 754,78	137 747,00	78,37	139 829,34	107 769,98	77,07
Транспортные услуги				3 626,00	3 570,60	98,47

Коммунальные услуги	158 448,04	133 534,21	84,28	186 345,57	137 658,44	73,87
Работы, услуги по содержанию имущества	164 268 095,78	151 172 249,23	92,03	61 137 483,30	61 040 719,86	99,84
Прочие работы, услуги	38 091 705,86	29 755 922,30	78,12	18 417 848,37	14 103 330,93	76,57
Прочие расходы	824 303,44	743 183,54	90,16	292 274,92	271 303,99	92,82
Увеличение стоимости основных средств	556 863 405,33	392 840 716,96	70,55	374 376 244,97	345 444 270,96	92,27
Увеличение стоимости материальных запасов	392 009,74	179 317,14	45,74	435 413,56	407 663,71	93,63
ИТОГО:	768 303 325,41	582 467 965,99	75,81	460 540 688,74	426 888 711,61	92,69

Из показателей таблицы 1 можно сделать вывод о том, что за 2014 год процент использования средств по смете составил 75,81%, основная сумма неиспользованных средств образовалась по статье расходов «прочие работы, услуги» и «увеличение стоимости основных средств и материальных запасов».

Кроме того, следует отметить, что в 2015 году МКУ «Горстрой» на 40,05 % уменьшен объем доведенных лимитов бюджетных обязательств по отношению к 2014 году.

За 2015 год % исполнения составил 92,69%, что является достаточно хорошим показателем, а значит, сколько было запланировано учреждением, столько фактически и потребовалось. Сумма неиспользованных средств образовалась за счет экономии средств при проведении конкурсных процедур по отбору подрядных организаций для

осуществления работ, услуг на строительство и реконструкцию объектов муниципального значения.

Небольшие отклонения можно объяснить тем, что все статьи расходов прогнозируются заранее на год и на все 100% процентов расходы спрогнозировать нереально.

На основании вышеизложенного в МКУ «Горстрой» увеличится расход бюджетных средств, а именно по статьям расходов:

- «Прочие выплаты»;
- «Транспортные услуги»;
- «Работы и услуги по содержанию имущества»;
- «Прочие расходы»;
- «Увеличение стоимости материальных запасов».

В связи с тем, что казенным учреждением план расходов на 2015 год выполнен с высоким процентом исполнения сметы доходов и расходов на 2015 год, можно сделать вывод, что у муниципального казенного учреждения «Городское строительство» городского округа – город Волжский Волгоградской области есть перспектива дальнейшего роста и развития учреждения.

Основным направлением увеличения эффективности использования бюджетных средств, считается создание механизмов, при которых бюджетные услуги могли бы предоставляться организациями различных организационно-правовых форм.

В этой связи должна быть предусмотрена возможность преобразования муниципальных учреждений, способных функционировать в рыночной среде, в организации иной организационно-правовой формы. Суть такого преобразования состоит в освобождении государства от обязанности финансового обеспечения таких организаций на основе сметы доходов и расходов и от ответственности по их обязательствам.

Основными резервами на сегодняшний день является увеличение эффективности бюджетных расходов в целом, в том числе за счет оптимизации муниципальных закупок бюджетной сферы.

Любые учреждения независимо от типа могут осуществлять приносящую доход деятельность в соответствии со своими учредительными документами.

Таким образом, для улучшения финансово-хозяйственной деятельности бюджетной организации необходимо совершенствовать формирование бухгалтерской отчетности, осуществлять приносящую

доход деятельность, расширять внебюджетные источники финансирования.

Привлечение внебюджетных средств может быть организовано внутри учреждения за счет:

- оказание платных услуг, предусмотренных уставом;
- осуществление предпринимательской деятельности;
- получение дохода от распоряжения имуществом, приобретенным за счет внебюджетных средств, и др.

Вместе с тем доходы, полученные казенным учреждением от разрешенной указанной деятельности у него не остаются, а в полном объеме поступают в соответствующий бюджет бюджетной системы Российской Федерации и учитываются на отдельных лицевых счетах (статья 298 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Рост эффективности работы отрасли и бюджетной сферы в целом невозможен без распространения механизмов, стимулирующих конкуренцию. Ведь в конкурентной ситуации проигрывают те организации, которые предоставляют сравнительно низкие по качеству услуги.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что при достаточном финансировании как со стороны бюджета, так и при привлечении внебюджетных средств, есть вероятность создания благоприятной и эффективной среды для выполнения функций заказчика-застройщика для муниципальных нужд в городском округе.

Считаем, что учреждению необходимо осуществить ряд мероприятий по применению формализованных процедур планирования и реализации муниципальных закупок:

- принять нормативно-правовую базу, регулирующую процесс муниципальных закупок;
- установить обязательность требований и ответственности к участникам процесса муниципальных закупок;
- развивать информационную инфраструктуру муниципальных закупок;
- установить контроль за целевым использованием бюджетных средств, выделенных на осуществление муниципальной закупки.

Требуется также стимулировать усиление конкуренции путем максимального привлечения потенциальных претендентов к получению заказа на поставку товаров или выполнение работ. При этом созданные условия должны позволять всем желающим равноправно участвовать в этом состязании.

Применение и формирование бюджета казенного учреждения на нормативной основе позволит оптимизировать бюджетные расходы, более рационально использовать ограниченные финансовые ресурсы¹.

*Дыденкова Валерия Вячеславовна
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»
Научный руководитель - доцент Сулова Ирина Леонтьевна*

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье даны рекомендации по улучшению финансовой устойчивости и деловой активности торговой организации. Профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего более точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритетность и роль анализа финансовой устойчивости и деловой активности организации.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, деловая активность, факторы, резервы, эффективность.

В настоящее время в условиях рыночной экономики повысилась самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возросло значение финансовой устойчивости и деловой активности субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа их финансового состояния: наличия, размещения и использования денежных средств.

В рыночных условиях финансовая устойчивость служит залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Деловая активность предприятия довольно чувствительна к изменениям и колебаниям различных факторов и условий. Это объясня-

ется тем, что активность хозяйствующего субъекта является своеобразным первичным индикатором его хозяйственной деятельности. От ее уровня в определяющей степени зависят такие важнейшие финансовые характеристики организации, как финансовая устойчивость, платежеспособность, инвестиционная привлекательность.

При низком уровне деловой активности по сравнению с конкурентами организация вряд ли будет способна выполнять свои основные функции, привлекать новых собственников, средства инвесторов, поддерживать высокие темпы роста результативных показателей.

Деловая активность играет важную роль в оценке хозяйственной деятельности предприятия, так как позволяет определить отклонения и выявить проблемы в хозяйственной деятельности предприятия.

Профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего более точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования¹. В связи с этим существенно возрастает приоритетность и роль финансового анализа.

Финансовая устойчивость организации характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

Являясь результатом стабильного положения и залогом выживаемости предприятия, финансовая устойчивость зависит как от стабильности экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и от результатов его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Финансовая устойчивость – характеристика, свидетельствующая об устойчивом превышении доходов предприятия над его расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости фирмы².

¹ Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. М., 2015. С.134.

² Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент / Под ред. В.В. Ковалева. СПб., 2014. С.98.

Высшей формой устойчивости предприятия является его способность развиваться. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и возможностью при необходимости привлекать заемные средства, т.е. быть кредитоспособным.

На рисунке 1 приведены основные этапы анализа финансового состояния фирмы.

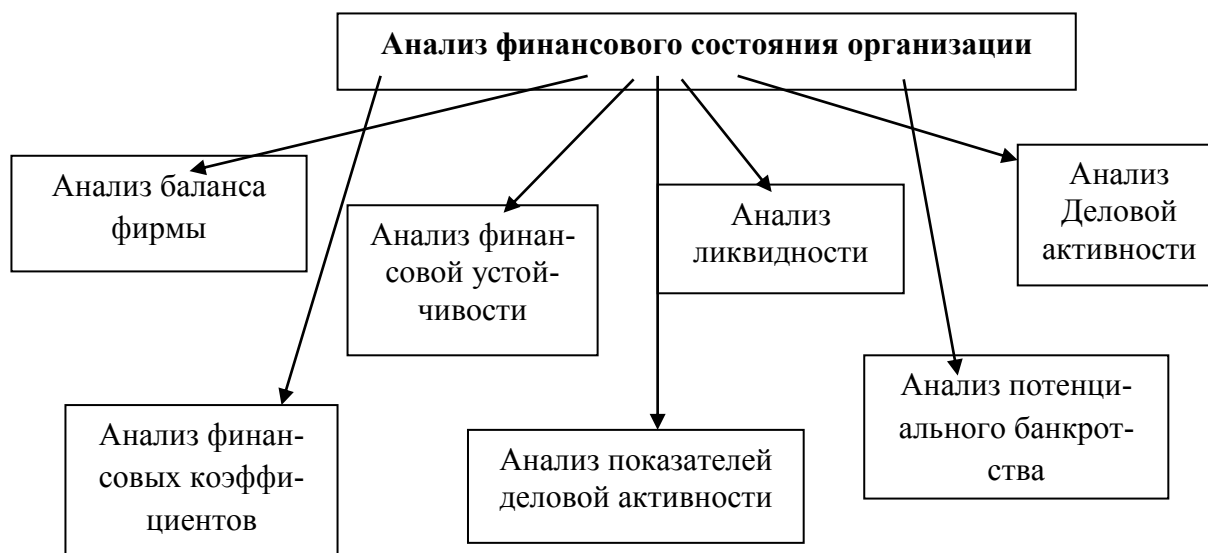


Рис. 1. Основные этапы анализа финансового состояния организации

Существует множество взглядов относительно содержания понятия устойчивости организации и ее активности. Можно сказать, что в настоящее время не определено место финансовой устойчивости и деловой активности в системе различных показателей устойчивости и активности организации (финансовая устойчивость, маркетинговая, производственная, социальная и т.д.). Поэтому, прежде чем дать четкое определение финансовой устойчивости и деловой активности предприятия, необходимо обозначить их место среди других показателей организации.

Рассмотрим мнения различных авторов о сущности и содержании финансовой устойчивости.

В.В. Ковалев и О.Н. Волкова утверждают, что финансовая устойчивость одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов¹. Следо-

¹ Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов. М.,

вательно, финансовая устойчивость характеризуется соотношением собственных и заемных средств. Хотя, рассматривая анализ имущественного положения, В.В. Ковалев считает, что устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы.

С точки зрения М.В. Мельник – финансовое состояние считается устойчивым, если организация располагает достаточным объемом капитала для того, чтобы обеспечивать непрерывность своей деятельности, связанную с производством и реализацией продукции в заданном объеме, а также полностью и своевременно погашать свои обязательства перед персоналом по выплате заработной платы, бюджетом по уплате налогов и поставщиками за полученные от них поставки и услуги, формировать средства для обновления и роста внеоборотных средств.

Л.И. Кравченко также не дает прямого определения финансовой устойчивости предприятия, а указывает на то, что устойчивое финансовое положение предприятия характеризуется прежде всего постоянным наличием в необходимых размерах денежных средств на счетах в банках, отсутствием просроченной задолженности, оптимальным объемом и структурой оборотных активов, их оборачиваемостью, ритмичным развитием выпуска продукции, товарооборота, ростом прибыли и т.д.

В целях позиционирования деловой активности в системе управления и выбора наиболее эффективных моделей и инструментов к ее формированию на предприятии, были систематизированы основные подходы к формированию деловой активности предприятия на основе специфики условий хозяйствования, региональных и отраслевых особенностей, приоритетов и нормативно-правового обеспечения, приведены в таблице 1.

**Сравнительный анализ отечественных и зарубежных
подходов к определению деловой активности предприятия**

Авторы	Сущность подхода	Основные показатели
Ю. Бригхэм	деловую активность оценивает коэффициентами качества управления активами; делает упор на сравнение полученных коэффициентов со среднеотраслевыми данными	оборачиваемость товарно-материальных запасов, средний срок инкассации, оборачиваемость основных средств, оборачиваемость всех активов
Дж. К. Ван Хорн	видит методику оценки деловой активности в рассмотрении вопроса о внешнем финансировании	показатели ликвидности; удельного веса заемного капитала; рентабельности; обеспеченности процентов по кредитам
О.В. Ефимова	акцентирует внимание на анализе операционного цикла	период операционного цикла, оборота оборотных активов, средний период оборота денежных средств и краткосрочных финансовых вложений
Д.А. Ендовицкий, В.А. Лубков	предложили показатели анализа деловой активности, учитывающей внутренние и внешние взаимосвязи	экономическая добавленная стоимость, коэффициент инвестиционной деловой активности
В.В. Ковалев	полагает, что деловая активность коммерческой организации проявляется в динамичности ее развития	оценка степени выполнения планов, норм, нормативов; коэффициент устойчивости экономического роста; оценка динамичности развития фирмы
Л.И. Ушвицкий	рассматривает деловую активность через призму качественных показателей	положение на рынке; деловая репутация; зависимость компании от крупных поставщиков

Проведем оценку финансовой устойчивости и деловой активности торговой организации ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ».

В таблице 2 определен трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации анализируемой организации.

Таблица 2

Анализ обеспеченности запасов источниками формирования ООО «ТЕХНО – ЛАЙТ» за период 2013-2015 гг., тыс. руб.

Показатели	2013	2014	2015	Абсолютные отклонения	
				2014 к 2013	2015 к 2014
Запасы и затраты	6 265	20 913	58 101	14 648	37 188
Наличие собственных оборотных средств	-17 897	-5 549	11 055	12 348	16 604
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	-17 897	-5 549	11 088	12 348	16 637
Общая величины основных источников формирования запасов	-17 897	-5 549	11 089	12 348	16 638
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-24 162	-26 462	-47 046	-2 300	-20 584
Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов	-24 162	-26 462	-47 013	-2 300	-20551
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	-24 162	-26 462	-47 012	-2 300	-20 550
Номер типа финансовой ситуации согласно классификации	4	4	4	–	–

ООО «ТЕХНО – ЛАЙТ» в 2013–2015 гг. находится в кризисном финансовом состоянии $S=\{0, 0, 0\}$, которое проявляется в том, что наряду с нехваткой «нормальных» источников покрытия запасов и затрат (к их числу может относиться часть внеоборотных активов, просроченная задолженность и т.д.) предприятие имеет убытки, непо-

гашенные обязательства, дебиторскую задолженность. Следует отметить, что у ООО «ТЕХНО – ЛАЙТ», отсутствуют средства для формирования запасов как основного элемента оборотных активов.

Динамика финансовых коэффициентов представлена в таблице 3.

Таблица 3

Динамика коэффициентов финансовой устойчивости
ООО «ТЕХНО – ЛАЙТ» за период 2013-2015гг.

Наименование коэффициента финансовой устойчивости	Норматив	2013	2014	2015	Отклонение 2014 к 2013	Отклонение 2015 к 2014
коэффициент финансовой независимости	>0,5	0,01	- 0,04	0,08	-0,05	0,12
коэффициент финансовой напряженности	≤0,5	0,99	1,04	0,92	0,05	- 0,12
коэффициент самофинансирования	≥1	0,01	- 0,04	0,09	0,03	0,13
коэффициент задолженности (соотношение заемных и собственных средств)	<0,67	158,83	- 25,71	11,12	-184,54	36,83
коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	≥0,1	- 0,42	- 0,08	0,06	0,34	0,14
коэффициент маневренности	0,2-0,5	- 46,73	1,93	0,72	48,66	- 1,21

Снижение величины коэффициента финансовой независимости в 2014г. по сравнению с 2013 г. свидетельствует об увеличении финансовой зависимости ООО «ТЕХНО – ЛАЙТ» и увеличении риска финансовых затруднений. Однако в 2015 г. наблюдается незначительная позитивная тенденция роста коэффициента финансовой независимости.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2012, 2013 гг. имеет отрицательное значение, что говорит об отсутствии у ООО «ТЕХНО – ЛАЙТ» собственных средств, находя-

щихся в обороте. Однако в 2014 г. наблюдается незначительный рост данного показателя, что рассматривается как позитивная тенденция.

Высокое значение коэффициента маневренности к концу 2015 г. положительно характеризует финансовую устойчивость ООО «ТЕХНО – ЛАЙТ».

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ООО «ТЕХНО – ЛАЙТ» находится на грани банкротства, то есть отсутствуют средства для формирования запасов как основного элемента оборотных активов.

Проанализируем динамику абсолютных показателей деловой активности ООО «ТЕХНО – ЛАЙТ», которые отражены в таблице 4.

Таблица 4

Динамика абсолютных показателей деловой активности
ООО «ТЕХНО – ЛАЙТ» за период 2013-2015гг.

Показатели	2013	2014	От- клоне- ние 2014 к 2013, тыс.руб.	Темп роста, %	2015	От- клоне- ние 2015 к 2014, тыс. руб.	Темп ро- ста, %
Чистая при- быль	3 029	-3 260	-6 289	-107,6	18 294	21 554	-561,2
Выручка от реализации	145 615	96 980	-48 635	66,6	398 348	301 368	410,8
Средняя ве- личина ак- тивов	60 804	66 192	5 388	108,9	128 941	62 749	194,8

При изучении сравнительной динамики абсолютных показателей деловой активности выявили, что результаты соответствуют оптимальному соотношению:

$$Tr_{\text{чп}} > Tr_{\text{в}} > Tr_{\text{а}} > 100\%. \quad (1)$$

При увеличении чистой прибыли в 2014 г. на 18 294 тыс. руб. по сравнению с 2013 г., темпы роста чистой прибыли составляют 561,2%.

Отклонения темпов роста выручки от продаж и активов в 2014 г. по сравнению с 2013 г. имеют положительную тенденцию 301 368

тыс.руб. и 62 749 тыс.руб. соответственно, что соответствуют оптимальному соотношению «золотого правила» экономики предприятия: 561,2% > 410,8% > 194,8% > 100%.

Наряду с абсолютными показателями деловой активности в рамках исследуемой темы далее необходимо определить относительные показатели оборачиваемости (см. таблицу 5).

Таблица 5

Коэффициенты оборачиваемости за период 2013-2015гг.

Показатели	2013	2014	2015	Отклонение	
				2014 к 2013	2015 к 2014
Коэффициенты оборачиваемости, обороты:					
активов	2,4	1,5	3,1	- 0,9	0,7
внеоборотных активов	11,1	9,3	113,4	- 1,8	104,1
оборотных активов	3,1	1,7	3,2	- 1,4	1,5
дебиторской задолженности	8,1	2,9	4,9	- 5,2	2
собственного капитала	- 128,8	- 77,7	63,6	51,1	141,3
кредиторской задолженности	2,4	1,4	3,2	- 1,0	1,8

Анализируя полученные результаты по ООО «ТЕХНО – ЛАЙТ» за 2013 – 2015 г.г. сформулируем следующие основные выводы.

В 2014 г. по сравнению с 2013 г. наблюдается снижение всех коэффициентов оборачиваемости, за исключением коэффициента оборачиваемости собственного капитала. Данное снижение свидетельствует о замедлении оборачиваемости средств предприятия, то есть падении эффективности их использования. Вместе с тем в 2015 г. по сравнению с 2014г. наблюдается рост всех анализируемых коэффициентов оборачиваемости, что говорит об ускорении оборачиваемости и повышении эффективности их использования.

По динамике оборачиваемости средств предприятия за анализируемый период 2013-2015гг., можно сделать вывод о том, что коэффициент оборачиваемости, дебиторской задолженности имел тенденцию к снижению. Наряду с коэффициентами оборачиваемости анализ

деловой активности дополняют показатели продолжительности одного оборота.

Данные таблицы 5 подтверждают рост продолжительности одного оборота большинства показателей в 2014 году, что свидетельствует о замедлении оборачиваемости средств ООО «ТЕХНО – ЛАЙТ».

В 2015 году по сравнению с 2014 годом наблюдается сокращение продолжительности одного оборота активов, внеоборотных активов, оборотных активов, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, что говорит об ускорении оборачиваемости средств и повышении эффективности их использования.

Для повышения финансовой устойчивости ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ» рекомендуется пополнить собственный капитал. Основной формой увеличения собственного капитала должно быть увеличение прибыли и его распределение в резервные фонды. Рост прибыли зависит не только от снижения затрат реализации продукции, а также от увеличения объема проданных товаров.

Улучшить финансовую устойчивость и деловую активность в исследуемой организации можно за счет резервов повышения производительности труда и изменения ассортимента реализуемых товаров.

Деловую активность в ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ» рекомендуется повысить путем повышения объемов реализации на внешнем рынке.

*Ефремова Любовь Евгеньевна,
магистрант 2-го курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»
(направление «Экономика»)*

ГАРМОНИЗАЦИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С МСФО

Аннотация. В данной статье рассмотрен процесс гармонизации российской системы бухгалтерского учета (РСБУ) и международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), определены их отличия. Также проведен сравнительный анализ норм РСБУ и МСФО.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, финансовая отчетность, МСФО, международные стандарты финансовой отчетности, РСБУ, российская система бухгалтерского учета, аудит, гармонизация.

В последнее время отечественные специалисты в области бухгалтерского учета отмечают наличие проблемы гармонизации российской системы бухгалтерского учета (РСБУ) и международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Глобализация бизнеса, возрастание роли сотрудничества между разными странами в экономике – все это приводит к вопросам единообразия принципов формирования бухгалтерской отчетности, применяемой в различных странах.

Большинство западных инвесторов не желают заходить на российский рынок, пока отчетность не будет единой и прозрачной, т.к. считают, что отечественный бухгалтерский учет не отражает подлинного финансового и имущественного положения предприятий.

Причины, по которым целесообразно использование МСФО:

1. Бухгалтерская (финансовая) отчетность, сформированная по стандартам МСФО, является одним из важных моментов, открывающих российским компаниям возможность присоединения к международным рынкам капитала. Россия останется зоной повышенного риска и будет терять возможности в привлечении финансовых ресурсов с международных рынков по сравнению с другими странами, у которых финансовая отчетность по стандартам МСФО, пока иностранный инвестор не сможет отследить и понять через отчетность, как применяется предоставленное финансирование.

2. Финансовая отчетность, сформированная по стандартам МСФО, имеет высокую информативность и полезность для пользователей.

3. Ежегодно законодательно увеличивается список организаций, обязанных формировать отчетность по МСФО (например, кредитные и страховые организации, негосударственные пенсионные фонды и так далее).

Различия между МСФО и нормами российского бухгалтерского учета складываются из следующих причин:

1. Российская бухгалтерская отчетность сейчас нацелена на удовлетворение информационных требований налоговых и других государственных органов. Поэтому финансовая отчетность формируется, в основном, с оглядкой на налоговое законодательство.

2. Ряд российских компаний, формируя отчетность, не нацелены на раскрытие объективной и достоверной информации о положении и результатах деятельности организации. Предприятия имеют возмож-

ность манипулировать данными финансовой отчетности исходя из своих интересов.

3. В условиях высокой инфляции невозможно сравнить результаты деятельности в течение нескольких лет, так как российская система учета упускает из вида изменение покупательной способности рубля.

«Бухгалтерская отчетность – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам» [2]. Регулируется законодательством РФ (Налоговый кодекс РФ, Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете", различные ПБУ, приказы Минфина РФ, и т.д.).

Финансовая отчетность по МСФО регламентируется, прежде всего, Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» и другими стандартами. Они представляют собой свод общих принципов ведения учета и не являются нормативными документами, определяющими конкретные методы ведения бухгалтерского учета и правила составления финансовой отчетности. Они носят лишь рекомендательный характер. При разрабатывании национальных стандартов их можно брать за основу.

Сравнительный анализ норм РСБУ и МСФО в сфере формирования отчетности представлен в таблице.

Таблица 1

Сравнительный анализ норм РСБУ и МСФО в области формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности

Наименование	РСБУ	МСФО	Комментарий
Определение	Бухгалтерская отчетность – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам [2].	Финансовая отчетность представляет собой структурированное представление финансового положения и финансовых результатов деятельности организации [4].	Финансовая отчетность по МСФО составляется на основе бухгалтерского учета более гибко, чем российская отчетность.

<p>Цель</p>	<p>«Бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении» [2].</p>	<p>«Целью финансовой отчетности общего назначения является представление информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и движении денежных средств компании, полезной для широкого круга пользователей при принятии экономических решений. Финансовая отчетность также показывает результаты управления ресурсами, доверенными руководству компании» [4].</p>	<p>В бухгалтерском учете нет конкретного предписания, что цель отчетности состоит в составлении информации об организации, «полезной для широкого круга пользователей при принятии экономических решений» [4].</p>
<p>Дата отчетности</p>	<p>Отчетная дата, на которую компания обязана формировать бухгалтерскую отчетность, фиксирована и формируется в соответствии с п. 12, 13 ПБУ 4/99 [2].</p>	<p>Отчетная дата фиксированной не является.</p>	<p>В отличие от российского бухгалтерского учета, в МСФО отсутствует четкое закрепление отчетной даты.</p>
<p>Продолжительность отчетного периода</p>	<p>«Бухгалтерская отчетность составляется за отчетный год. Отчетным годом считается период с 1 января по 31 декабря календарного года включительно» [16]. «Отчетной датой считается последний календарный день отчетного периода» [2]. «При составлении бух-</p>	<p>Как минимум ежегодно должна представляться финансовая отчетность. Если в редких случаях дата отчетности компании меняется, то тогда годовая финансовая отчетность формируется за период продолжительнее или короче, чем один год,</p>	<p>В российском учете изменение продолжительности отчетного периода можно только в том случае, когда регистрация юридического лица (п. 13 ПБУ 4/99) происходит на период после 1 октября или при прекра-</p>

	<p>галтерской отчетности за отчетный год отчетным годом является календарный год с 1 января по 31 декабря включительно» [2].</p> <p>«Первым отчетным годом для вновь созданных организаций считается период с даты их государственной регистрации по 31 декабря соответствующего года, а для организаций, созданных после 1 октября, - по 31 декабря следующего года» [2].</p>	<p>организация обязана раскрыть в дополнение к периоду, охваченному финансовой отчетностью: причину выбора периода, отличающегося от одного года [4].</p>	<p>щении его.</p>
<p>Валюта представления отчетности</p>	<p>«Бухгалтерская отчетность должна быть составлена в валюте Российской Федерации» [2].</p>	<p>Компания представляет финансовую отчетность в любой валюте.</p> <p>МСФО выделяет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - функциональную валюту (валюта, используемая в основной экономической среде, в которой компания осуществляет свою деятельность); - валюту представления (валюта, в которой представляется финансовая отчетность – определяется произвольно исходя из нужд пользователей). 	<p>В отличие от российского учета, в МСФО отсутствует четкое закрепление валюты представления отчетности. Из чего следует, что МСФО предполагают более гибкие походы к формату представления финансовой отчетности.</p>
<p>Язык составления отчетности</p>	<p>«Бухгалтерская отчетность должна быть составлена на русском языке» [2].</p>	<p>В МСФО при формировании бухгалтерской отчетности не установлено, какой язык надо использовать.</p>	<p>В МСФО отсутствует четкое условие используемого языка для составления отчетности.</p>

В соответствии с Приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 г. № 43н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)" «еее подлежит обязательному аудиту» [2].

Согласно МСФО, «еееее(е) примечания, состоящие из основных положений учетной политики и прочей пояснительной информации; (еа) сравнительную информацию за предшествующий период; (f) отчет о финансовом положении на начало предшествующего периода в случае, если организация применяет учетную политику ретроспективно или осуществляет ретроспективный пересчет статей в своей финансовой отчетности» [4].

Из выше перечисленного следуют различия в составе отчетности в российском бухгалтерском учете и финансовой отчетности по МСФО:

1. В МСФО нет определения бухгалтерской отчетности;

2. В российских стандартах бухгалтерского учета есть требование составления Приложения к бухгалтерскому балансу и Отчета о целевом использовании полученных средств Эта информация по МСФО дается в пояснительных примечаниях к финансовой отчетности.

3. По МСФО не требуется аудиторского заключения в составе финансовой отчетности для подтверждения достоверности отчетности организации.

Стоит обратить внимание, что международные стандарты имеют как «плюсы», так и «минусы». Их существенными положительными сторонами по сравнению с национальной бухгалтерской отчетностью являются: обобщение современной мировой практики в области финансового учета, экономическая логичность, большая доступность для восприятия и понятность для пользователей этой информации во всем международном сообществе, также они дают возможность сократить затраты организации по составлению своей отчетности и значительно уменьшить расходы по привлечению иностранного капитала. Все перечисленное и обеспечивает стремление разных государств использовать МСФО в национальном учете.

Но нельзя не сказать о «минусах» МСФО: обобщенный характер ведения бухгалтерского учета, включающий достаточно большое разнообразие в методах учета, отсутствие разъяснений положений стандартов в определенных случаях, также внедрение МСФО усложняется такой характерностью, как национальные отличия в экономическом развитии и традициях.

Список использованных источников и литературы:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ // Российская газета, 2011, № 278.
2. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерский отчетность организации» (ПБУ 4/99)» от 06.07.1999 г. № 43н // Финансовая газета. 1999. № 34.
3. Решетов К.Ю. Международные стандарты аудита. – М., 2013.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности».
5. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность малых и средних инновационных предпринимательских структур в России и зарубежный опыт стимулирования инновационного предпринимательства // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 6. С. 206-209.
6. Мысаченко В.И. Альтернативы промышленной политики и приоритеты структурных преобразований // Российское предпринимательство. 2008. Т. 6. №2. С. 28-32.
7. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 3. С. 183-187.
8. Безрукова Т.Л., Степанова Ю.Н., Шанин И.И., Жабина А.И. Принципиальные расхождения в МСФО и РСБУ // Успехи современного естествознания. 2015. № 1-2.
9. Решетов К.Ю. Аудит. – М., 2013.
10. Марганова Р.Р. Формирование финансовых результатов в соответствии с РСБУ и МСФО // Наука и современность. 2013. № 21.
11. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.
12. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» – <http://www.consultant.ru> – по состоянию на 18.12.2016.
13. Решетов К.Ю. Переход к МСФО как основное направление развития учетной деятельности в России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2008. № 2. С. 349-350.
14. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности – М.: Инфра-М, 2008.
15. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.
16. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. № 34н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, 1998, № 23.
17. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.
18. Поленова С.Н. Тенденции гармонизации бухгалтерского учета и отчетности в глобальной экономике // Вестник Финансового университета. 2008. № 1.
19. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.

20. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / под общ. ред. О. И. Кирикова. - Воронеж, 2004. Том Книга 8.

21. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.

22. Мысаченко В.И. Формирование и развитие механизма структурных преобразований в промышленности России // автореферат диссертации. - М., 2009. - С. 15.

23. Решетов К.Ю. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности. – М., 2013.

24. Шогенцукова З.Х., Мирзоева Ж.М. Способы и первичный опыт формирования отчетности в соответствии с МСФО // Современные проблемы науки и образования, 2015. № 1-1.

Зуенко Марьяна¹

АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

Научный руководитель - к.п.н., доцент Дивненко Ольга Владимировна

ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС В ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ: ТИПЫ, СТРУКТУРА, АКТУАЛЬНОСТЬ

Аннотация: Даются характеристики основных типов деловых переговоров. Рассматривается структура переговорного процесса. Обращается внимание на важность переговорного процесса в процессе деловой коммуникации.

Ключевые слова: деловое общение, деловые переговоры, переговорный процесс, типы деловых переговоров, структура переговорного процесса

Переговоры являются неотъемлемой частью деловой коммуникации. Так, сотрудник обсуждает с начальником свое повышение по службе; бизнесмен договаривается о поставке товаров с менеджером другой компании; группа нефтяных компаний планирует совместное предприятие по разведке морских месторождений нефти. Городской чиновник встречается с профсоюзными лидерами с целью предотвратить забастовку работников транзитных служб. Все это переговоры [7].

Как считает О. В. Дивненко, переговорный процесс — неотъемлемый элемент деловых отношений, включающий в себя поиск соглашения между деловыми партнерами, заинтересованными в сотрудничестве, и вместе с тем имеющими свои специфические интересы. В ходе

¹ Зуенко Марьяна. Студентка 2 курса очного отделения факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса», направление "Менеджмент"

переговоров происходит продолжительное общение между сторонами с различающимися и пересекающимися интересами, в результате которого они или достигают соглашения, или нет, в зависимости от ожидаемых ими последствий [1,2,3].

Существует достаточное количество классификаций видов переговоров. Рассмотрим одну из наиболее распространенных предложенных исследователями по критерию «поведение участников переговоров». В данном случае переговоры делятся на 3 вида – «жесткие», «мягкие» и стратегические [1,2].

Под «жесткими» переговорами понимается четко структурированное поведение участников, где одна сторона может именоваться «агрессор», а другая – «жертва». Безусловно, эти термины относительные и не носят прямого значения.

Мягкие переговоры чаще всего используются в случаях, когда партнеры мало знакомы друг с другом, не знают особенностей, плюсов и минусов ведения бизнеса.

Стратегические переговоры считаются самыми эффективными, поскольку на первое место ставится дело, и под результатом понимается стратегия «выигрыш-выигрыш». Четко рассматриваются обоюдные интересы, перспективы, ни каким образом не рассматриваются позиции «может быть», «попробуем», «болезненность сотрудников».

Рассматривая структуру переговоров, отметим, что в данном случае необходимо определиться в понятиях. Под переговорами понимается непосредственно процесс взаимодействия партнеров в таких четко указанных критериях как время и место.

Исследователи считают, что переговорный процесс включает три основные стадии:

- 1 стадия – подготовка к переговорам;
- 2 стадия – проведение переговоров;
- 3 стадия – мероприятия по внедрению решений, принятых на переговорах.

То есть переговоры являются частью переговорного процесса [4]. В классической схеме ряд авторов рассматривают восемь основных стадий переговорного процесса:

- I. Подготовка к переговорам;
- II. Начало беседы, вход в контакт;
- III. Передача информации;
- IV. Убеждение и аргументирование;
- V. Нейтрализация возражений;

- VI. Поиск компромисса;
- VII. Принятие решений и подведение итогов;
- VIII. Оценка результатов переговоров [4].

На всем протяжении переговорного процесса, начиная с его планирования и до завершения, необходимо создавать благоприятный морально-психологический климат, исключающий конфронтацию и способствующий успешному проведению переговоров. В процессе переговоров нужно демонстрировать уважение к партнеру и к авторитету фирмы, которую он представляет.

Для эффективности переговоров существует множество планов, моделей, приемов. Чаще всего исследователи и практики дают следующие советы:

1. Во время установления контакта создайте доверительную, открытую атмосферу. Демонстрируйте дружеское отношение к партнеру и реальную заинтересованность в сотрудничестве.

2. Обозначьте свои начальные позиции и выясните обоюдные интересы. Выскажите собственную позицию и дайте возможность высказаться деловому партнеру.

3. Откажитесь от жесткой фиксации на собственной позиции, от силового давления и нападок на личность оппонента. Пусть вашим общим принципом станет "Мы вместе против исходной проблемы".

4. Найдите общие (совпадающие) и отличающиеся интересы, сформулируйте их. Вербализуйте готовность пойти на уступки.

5. Обсудите несовпадающие интересы. Уступите по второстепенным вопросам, подводя партнера к нужной вам цели при помощи его же аргументов и шкалы приоритетов.

6. Примите общее решение. Подпишите договор. Пожмите друг другу руки. Мы рассмотрели технику ведения переговоров. Но не менее значима и этика переговоров.

Для достижения успехов в переговорах можно так же использовать переговорные приемы и хитрости. Они могут применяться как на отдельном этапе, например при обсуждении определенного вопроса, так и в отношении переговоров в целом. Переговорщику необходимо уметь распознавать, когда по отношению к нему применяется тот или иной прием. Ряд ситуаций предлагает О.Евтихов [6]:

- 1. Постепенное повышение сложности обсуждаемых вопросов

Этот тактический (процессуальный) прием предлагает сначала обсудить наиболее легкие вопросы. Их решение оказывает положительное психологическое воздействие на участников переговоров, демон-

стрирует возможность достижения договоренностей.

2. Разделение проблемы на отдельные составляющие

Этот прием также относится к категории процессуальных, и его суть заключается в том, что сложная проблема раскладывается на отдельные составляющие элементы. После этого участники переговоров оценивают, возможно ли достижение договоренности по каждому элементу в отдельности. Если нет, то, может быть, целесообразно вынести некоторые из них «за скобки», иными словами — не рассматривать. Конечно, в этих условиях не будет достигнуто всеобъемлющего соглашения, однако в целом ряде случаев наличие такого частичного соглашения будет значительным шагом вперед по сравнению с отсутствием какой бы ни было договоренности. Обычно этот прием применяется на переговорах по урегулированию конфликтных ситуаций.

3. Пакетирование

При использовании этого приема несколько предложений или вопросов увязываются и предлагаются к рассмотрению в виде «пакета», то есть обсуждению подлежат не отдельные предложения или вопросы, а их комплекс. Нередко прием пакетирования предполагает увязывание привлекательных и малопринятых предложений в один «пакет». Иногда «пакет» предлагается в самом начале переговоров, если стороны хорошо знают друг друга. Деловые предложения, обсуждаемые с партнером, предполагают обмен уступок и увязку их в «пакете».

4. Максимальное завышение первоначальных требований

Суть приема состоит в том, чтобы первоначально запросить как можно больше. Часто этот прием предусматривает включение в повестку дня таких пунктов, от которых впоследствии можно безболезненно отказаться, выдавая это за уступку и ожидая аналогичных шагов от партнера по переговорам. Вышеназванный прием часто приводит к отрицательным последствиям. Подобное поведение вызывает недоверие, да и современные методы оценки потенциала сторон оставляют мало возможностей для его использования.

5. Выдвижение дополнительных положений

Сущность этого приема состоит в том, что после достижения общего соглашения вводятся дополнительные положения, которые могут иметь существенное значение. Предполагается, что партнер, будучи крайне заинтересован в подписании достигнутых договоренностей, пойдет на уступки и в отношении дополнительных положений. В случае если означенный прием применяется другой стороной, следует иметь в виду два способа предотвращения негативных последствий.

Первый из них заключается в анализе всей совокупности дополнений. Предложите другой стороне изложить полный список их дополнений и запишите их. Дайте оценку им в целом и решите, приемлемо ли соглашение с дополнениями или нет. В последнем случае вы прекращаете переговоры.

Вторым способом является отказ. Установив, что предлагаемые дополнения вас не устраивают, заявите об этом открыто, покажите, что вы поняли примененный прием и поэтому рассматриваете достигнутое соглашение как окончательное без всяких дополнений. После этого ждите ответа. И хотя другая сторона вынуждена будет занять оборонительную позицию, пытаться доказать обоснованность предложенных ею дополнений, возможно, она от них откажется. В ином случае вы можете поставить под вопрос достигнутое ранее соглашение.

6. «Мое окончательное предложение»

Участник выдвигает нечто близкое к ультиматуму: «Вот мое окончательное предложение. Никаких новых уступок не будет». В таком случае важно определить, идет ли речь на самом деле об окончательном предложении или же это просто трюк. Выяснить это не очень трудно. Если вы считаете, что достигнутый результат вас в общем устраивает, то можно принять «окончательное предложение» и завершить переговоры. Если же результат вас не удовлетворяет, то попросту игнорируйте «окончательное предложение» и продолжайте обсуждение, настаивая на принятии необходимых вам изменений в позиции контрагента. При этом не следует даже упоминать слова «окончательное решение», как будто их не было.

7. «Убийственные» вопросы

При умелом использовании это весьма эффективный прием. Пример: «Считаете ли вы, что этот вопрос может быть предметом переговоров?» или: «Является ли ваше предложение окончательным?» Такие вопросы дают результат в том случае, если другая сторона его не ожидает и не готова дать на него ответ. Цель этого приема — разрушить тщательно разработанную позицию, которой руководствуется ваш партнер, поставить его в невыгодное положение, побудив оправдываться или предоставить информацию, которую он предпочитал оставить в тайне.

8. Ошибка

В этом случае подразумеваются сознательно допущенные ошибки, сделанные для того, чтобы получить те или иные преимущества. Например, при формулировании письменного текста сознательно ме-

няют некоторые его положения. В случае обнаружения ссылаются на то, что это ошибка техническая. Или при осуществлении соглашения ссылаются на то, что при его составлении были допущены ошибки и некоторые положения следует понимать иначе, чем записано. При обнаружении ошибки в процессе согласования необходимо требовать ее устранения до подписания протокола (решения, договора).

Таким образом, тема переговоров актуальна для экономистов, изучающих деловое общение, тем, что при правильном использовании знаний структуры переговоров, понимании типа переговоров можно говорить об эффективном взаимодействии с партнерами.

Список литературы:

1. Дивненко О. В. Основы делового общения. Часть 1. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
2. Дивненко О. В. Культура речи и деловое общение. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
3. Дивненко О. В. Основы коммуникативного взаимодействия. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
4. Дивненко О. В. Консалтинг в сфере управления и связей с общественностью. Учебное пособие. - М.: Национальный институт бизнеса, 2008.
5. Добротворский И.Л. Переговоры на 100%: Технологии эффективных переговоров. – М., 2008.
6. Евтихов О. В. <https://www.training-partner.ru/staty/texnika-i-priemy-vedeniya-peregovorov.html>
7. [Паттон Б.](#), [Фишер Р.](#), Юри У. Переговоры без поражения. Гарвардский метод. – М., [Манн, Иванов и Фербер](#), 2013.
8. Селезнев В.Н., Дивненко О. В. Психология. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.

*Киселева Юлия Евгеньевна,
магистрант 2-го курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»
(направление «Экономика»)*

К ВОПРОСУ ОБ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКЕ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА КОНКРЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены особенности аудита расчетов с персоналом по оплате труда. Для этого непосредственно была проведена аудиторская проверка в конкретной организации. Результатами этой проверки являются предложения по совершенствованию системы учета расчетов с персоналом по оплате труда в данном хозяйствующем субъекте.

Ключевые слова: аудит, аудиторская проверка, бухгалтерский учет, оплата труда, заработная плата, расчеты с персоналом по оплате труда, план аудита, программа аудита, рабочие документы аудитора, система внутреннего контроля, оценка, эффективность.

Как известно, участок учета расчетов с персоналом по оплате труда является одним из наиболее трудоемких и ответственных, так как бухгалтерский учет труда и его оплаты занимает одно из центральных мест во всей системе учета на предприятии.

Целью данной работы является проведение аудита расчетов с персоналом по оплате труда на базе конкретной организации и предложение мероприятий по улучшению ведения данного вида бухгалтерского учета.

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность Общества с ограниченной ответственностью «Глория», основной деятельностью которого является выполнение строительно-монтажных работ.

Высшим органом управления исследуемой организации является Генеральный директор. Учет личного состава в ООО «Глория» осуществляет Главный бухгалтер. В данном структурном подразделении установлена бухгалтерская программа «1С: Предприятие 7.7». Данная база позволяет вести автоматизированный учет движения личного состава предприятия, а также производить необходимые расчеты по опла-

те труда сотрудников, что значительно облегчает работу сотрудников бухгалтерии и экономит их время.

Синтетический учет осуществляется при помощи специализированной бухгалтерской программы «1С: Зарплата и Кадры». Первичный бухгалтерский учет осуществляется на бланках типовых форм.

Программа «1С: Зарплата и Кадры» обновляется каждый месяц, специализированной компанией «Лантегра.Ру», с которой заключен договор на обслуживание.

Аналитический и синтетический учет в ООО «Глория» ведется на должном уровне. Бухгалтерские проводки соответствуют плану счетов.

Термин «оплата труда» означает систему отношений, связанных с обеспечением расчета и выплатой работодателем работникам за их труд в соответствии с Трудовым кодексом, нормативно-правовыми актами, коллективными и трудовыми договорами. Заработная плата – это вознаграждение за труд в соответствии с квалификацией работника, сложностью, количеством выполненной работы, выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

В экономической теории существует две основных концепции определения природы заработной платы:

а) заработная плата есть цена труда. Ее величина и динамика формируются под воздействием рыночных факторов и в первую очередь спроса и предложения;

б) заработная плата – это денежное выражение стоимости товара «рабочая сила» или «превращенная форма стоимости товара рабочая сила». Ее величина определяется условиями производства и рыночными факторами – спросом и предложением, под влиянием которых происходит отклонение заработной платы от стоимости рабочей силы.

Теоретические основы концепции заработной платы как цены труда были разработаны А. Смитом и Д. Рикардо. А. Смит считал, что труд вступает в качество товара и имеет естественную цену, то есть «естественную заработную плату». Она определяется издержками производства, в состав которых он включал стоимость необходимых средств существования рабочего и его семьи. А. Смит не проводил различия между трудом и «рабочей силой» и поэтому под «естественной заработной платой» понимал стоимость рабочей силы. Величину заработной платы он определял физическим минимумом средств существования рабочего.

Концепция заработной платы как денежное выражение стоимости товара «рабочая сила» разработана К. Марксом. В основу он заложил

положение о разграничении понятий «труд» и «рабочая сила» и обосновал, что труд не может быть товаром и не имеет стоимости. Товаром является рабочая сила, обладающая способностью к труду, а заработная плата выступает в качестве цены этого товара в виде денежного выражения стоимости. Рабочий получает оплату не за весь труд, а только за необходимый труд. Экономическая природа заработной платы состоит в том, что за счет этого дохода удовлетворяются материальные и духовные потребности, обеспечивающие процесс воспроизводства рабочей силы. К. Маркс установил, что величина заработной платы не сводится к физиологическому минимуму средств существования, она зависит от экономического, социального, культурного уровня развития общества, а также от уровня производительности и интенсивности труда, его сложности и от рыночной конъюнктуры [14].

Как социально-экономическая категория заработная плата «сталкивает» интересы наемного работника и работодателя относительно выполненной работником работы. Для работника заработная плата – основная и ключевая часть дохода, поэтому интерес заключается в росте оплаты труда путем увеличения как своего трудового вклада и результатов труда, так и цены своих трудовых усилий. Для работодателя оплата труда работникам – это расход на рабочую силу как задействованный в производственном процессе ресурс. Следовательно, работодатель стремится минимизировать расходы на оплату труда с помощью более продуктивного использования работника в течение рабочего времени.

Трудовые ресурсы (персонал) предприятия – это все работники, занятые на постоянной, сезонной и временной (более одного дня) работе. Достаточная обеспеченность предприятия нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование имеют большое значение для увеличения объема реализации услуг, прибыли и ряда других экономических показателей, а также для повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Всесторонний анализ трудовых ресурсов предприятия является залогом выявления скрытых хозяйственных резервов.

Источниками информации для проведенной аудиторской проверки расчетов с персоналом явились: штатное расписание, положения, приказы, трудовые договоры, табеля учета использования рабочего времени и учета заработной платы, наряды, листы временной нетрудоспособности, исполнительные листы, расчетно-платежные, расчетные и платежные ведомости, лицевые счета и налоговые карточки работни-

ков, авансовые отчеты, учетные регистры (журналы-ордера, ведомости) по счетам 68, 69, 70, 73, 76, 91, 94 и др. [20].

Целью данной аудиторской проверки было формирование мнения о достоверности бухгалтерской отчетности в части показателей, отражающих обязательства по расчетам с персоналом по оплате труда, и о соответствии применяемой методики учета и налогообложения действующим нормативным документам.

В ходе аудита были решены задачи, представленные в таблице 1.

Таблица 1.

Задачи аудиторской проверки расчетов с персоналом по оплате труда в ООО «Глория»

Задачи аудита	Вопросы раздела
1. Оценка состояния учета и эффективности внутреннего контроля операций по расчетам с персоналом по оплате труда	<ul style="list-style-type: none"> - Оценка организации документального оформления учета кадров, рабочего времени и объема выпуска продукции (работ, услуг) - Наличие классификаторов видов выплат и удержаний - Контроль за выплатой заработной платы и подотчетных сумм - Соответствие показателей отчетности данным синтетического и аналитического учетов
2. Проверка учетных и отчетных данных о расчетах с персоналом по оплате труда	<ul style="list-style-type: none"> - Правильность начисления заработной платы по видам оплаты - Правильность удержаний из заработной платы - Обоснованность включения затрат на зарплату в состав себестоимости - Отражение начисления зарплаты и удержаний из нее в регистрах бухгалтерского учета - Правильность учета совокупного дохода для целей налогообложения
3. Общий вывод по результатам проверки расчетов с персоналом по оплате труда	<ul style="list-style-type: none"> - Анализ и обобщение материалов рабочих документов; - Определение значимости ошибок, их влияния на достоверность отчетности.

Аудиторская проверка расчетных операций с персоналом по оплате труда предполагала уточнение предварительной оценки состояния учета и внутреннего контроля этих операций. При этом был изучен порядок контроля о соблюдении законодательных норм при найме и увольнении персонала; состоянием учета и разделением обязанностей по учету и контролю списочного состава, рабочего времени и выполненной работы; соблюдением положений об оплате труда и др.

Затем изучили наличие и достоверность первичных документов, правильность заполнения, соответствие требованиям нормативных документов.

Проверке подверглись табеля учета рабочего времени, приказы, наряды на сдельную работу, листки учета выработки, путевые листы, расчетные и расчетно-платежные ведомости, расчеты отпускных и других видов доплат. Обратили внимание на:

- полноту и правильность заполнения всех обязательных реквизитов;
- наличие подписей должностных лиц, ответственных за учет рабочего времени и выполнение работ;
- неоговоренные исправления и подчистки;
- проверку, нет ли случаев включения в табель учета рабочего времени вымышленных (подставных) лиц, приписок невыполненных работ.

Аудиторы выбрали личные дела и лицевые счета конкретных работников и проверили соответствие информации о дате найма и переводах, условиях оплаты труда (ставка, оклад) и дополнительных выплатах. При этом проверяли соблюдение штатной дисциплины и установленных должностных окладов или условий контракта, обоснованность оплаты труда по трудовым соглашениям и по совместительству.

Необходимость установки идентичности данных о количестве отработанного времени путем сверки данных табеля учета использования рабочего времени, расчетной ведомости и лицевого счета, при неполном рабочем месяце проверили правильность арифметического подсчета начисленной заработной платы.

Проверив правильность и обоснованность начисления заработной платы, были проверены удержания из оплаты труда выборочно на основе тех же лицевых счетов, по которым проверялось начисление оплаты труда. Установили документальную обоснованность удержа-

ний из заработной платы работников, законность и их санкционирование. Удержания производились по исполнительным документам (алименты, штрафы, возмещение материального ущерба); по поручениям-обязательствам за товары, купленные в кредит; по заявлению работника (перечисление квартплаты, за содержание ребенка в дошкольном учреждении, плата за обучение, профсоюзные взносы); удержание выданных авансов по платежным ведомостям. Особого внимания требовала проверка правильности удержания 2-НДФЛ и взносов в Пенсионный фонд.

Затем проверили правильность определения совокупного дохода физических лиц, применения налоговых льгот и ставок 2-НДФЛ в разрезе основных работников, совместителей, лиц, получающих выплаты на основании договоров гражданско-правового характера. При проверке совокупного дохода установили полноту включения в совокупный доход физических лиц выплат социального характера, произведенных за счет собственных средств ООО «Глория» (оплата питания, приобретение проездных билетов, обучение в высших учебных заведениях, выдача заемных средств на льготных условиях).

Выявленные отклонения по удержаниям с оплаты труда также были отражены и обобщены в рабочих документах аудитора. При проверке обоснованности отнесения оплаты труда на счета затрат (20, 23, 25, 26, 44) обращали внимание, нет ли случаев отнесения сумм оплаты труда, связанного с заготовлением МПЗ и капитальных работ, на счета учета затрат. Результаты проверки правильности отражения в бухгалтерском учете расчетов по оплате труда оформляются рабочими документами.

Далее проверили разного рода выплаты, производимые работникам непосредственно из кассы без предварительного начисления (материальная помощь, премии), а также проверили правильность отражения в учете произведенных страховых взносов. Результаты проверки были представлены в виде рабочего документа.

Проведенное аудиторами исследование показало, что проверенные финансово-хозяйственные операции расчетов по оплате труда осуществлялись в соответствии с нормативными актами, регулирующими бухгалтерский учет и с соблюдением трудового и налогового законодательства.

Но на предприятии в ходе проведения аудита расчетов по оплате труда был обнаружен ряд нарушений ведения бухгалтерского учета,

которые могли бы повлиять на достоверность бухгалтерской отчетности.

Например, на лицевом счете Шаламовой А.А. не был указан номер и дата приказа на ежемесячную доплату 4000,00 руб., а также, что она произвелась не своевременно, так как приказ из отдела кадров был передан в бухгалтерию с задержкой.

На лицевых счетах не везде были указана нагрузка в ставках: у Смоловой В.В. не указана нагрузка маляра. Во избежание ошибок и неточностей в лицевых счетах необходимо указывать нагрузку.

При проверке начислений за особые условия труда была выявлена арифметическая ошибка. За работу в праздничные дни было начислено меньше, чем положено. При расчете заработной платы за особые условия труда необходимо было правильно рассчитать количество часов, которое необходимо отработать в месяц и оно не должно быть меньше или больше отработанного времени. В следующем месяце нужно произвести перерасчет работнику.

В апреле 2016 года была начислена без приказа заработная плата Матвеевой Т.С. за 0,125 ставки маляра. Оплата этой нагрузки являлась переплатой в сумме 2047,89 руб., так как ее нагрузка 1,125 ставки и в апреле ей была дана дополнительно еще 1 ставка маляра, таким образом ее нагрузка уже составляет – 2,125 ставки. На каждый вид оплаты должен был быть документ, подтверждающий выполнение данной работы, если она выполнялась сверх нормы. Без первичного документа никаких дополнительных оплат делать было нельзя.

При проверке было обнаружено, что Крючкову К.К. была предоставлена льгота на налог на доходы физических лиц в середине года без справки о доходах с предыдущего места работы за соответствующий период. Таким образом льгота на налог на доходы физических лиц была предоставлена не законно. Следует сделать перерасчет.

Также было выявлено, что в приказе по организации на премирование сотрудника содержится такая формулировка: «За добросовестный труд и в связи с 45-летним юбилеем наградить сотрудника денежной премией в размере 100 % должностного оклада». В данном случае премия выплачивается не только в связи с юбилеем, но и за высокие достижения в труде, за добросовестный успешный труд.

Должностной оклад сотрудника Морева С.С. составляет 24 тыс. руб. Оптимальным вариантом в данной ситуации является разграничение премиальных выплат по разным основаниям (например, за производственные результаты или высокие достижения в труде пре-

мировать сотрудника в размере 50 % должностного оклада, а к персональному юбилею наградить денежной премией в размере 12 тыс. руб.).

В этом случае страховыми взносами будет облагаться вся сумма в 24 тыс. руб., но премия в размере 50 % должностного оклада может быть учтена в составе затрат при расчете налога на прибыль.

Таким образом, официальная позиция контролирующих органов состоит в том, что премии непроизводственного характера не могут быть учтены при исчислении налога на прибыль.

В качестве первой рекомендаций было предложено бухгалтерии в ООО «Глория» приобрести одну из предложенных программ: «1С: Предприятие 8.2», «Инфин», «Галактика» для улучшения и автоматизации учета расчетов по оплате труда. Так как используемая на предприятии программа «Заработная плата», разработанная штатным программистом, на сегодняшний день стала устаревшей и не успевает отслеживать вовремя изменения, произошедшие в налоговом законодательстве. Поэтому все новые законодательные акты применяются и используются в бухгалтерском учете по оплате труда с опозданием и требуют исправлений в уже совершенных финансово-хозяйственных операциях.

К тому же в качестве рекомендации руководству предприятием было предложено усилить внутренний контроль – ввести в штатное расписание должность внутреннего аудитора. Также было предложено использовать услуги аудиторской организации для проведения внутреннего аудита.

Кроме того, по результатам аудита выработаны рекомендации:

- оформлять трудовые отношения исключительно трудовыми договорами без использования договоров подряда;
- производить ежемесячный контроль над правильностью формирования налогооблагаемой базы по взносам в государственные внебюджетные фонды.

В этой связи было рекомендовано руководству в ООО «Глория» правильно разграничивать трудовой договор (контракт) и договор подряда как один из видов договоров гражданско-правового характера. По гражданско-правовым договорам гражданин сам организует и выполняет на свой риск соответствующее конкретное индивидуальное задание и получает вознаграждение за его конечный результат.

В отличие от этого, по трудовому договору работник обеспечивается установленными официальными нормативными актами усло-

виями труда, выполняет любую порученную ему работу по определенной специальности, квалификации, должности с подчинением внутреннему трудовому распорядку и ежемесячно получает заработную плату по установленным нормам.

Правильное разграничение двух смежных договоров имеет существенное практическое значение, поскольку трудовые права и обязанности, социальные льготы, установленные законодательством о труде, распространяются только на работников, заключивших трудовые договоры (контракты), и не распространяются на лиц, работающих по договору подряда.

Договоры, заключенные в ООО «Глория» с физическими лицами, относятся к категории трудовых, следовательно, на них распространяется требования ТК РФ.

На последней стадии аудита рекомендованы следующие мероприятия по совершенствованию учета труда и его оплаты:

- своевременная обработка первичных документов для погашения заработной платы;
- совершенствование кадрового учета путем использования средств автоматизации и применения программ по учету кадров;
- тщательное отслеживание изменений законодательства, регулирующего вопросы налогообложения.

Список использованных источников и литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (вторая часть) от 26.01.1996 г. // СЗ РФ. 1996. № 5. ст. 410.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. // СЗ РФ. 2000. №32. ст. 3340.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 г. // СЗ РФ. 2002. № 1. ст. 3.
4. Решетов К.Ю. Аудит. – М., 2013.
5. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» – <http://www.consultant.ru> – по состоянию на 28.12.2016.
6. Решетов К.Ю. Международные стандарты аудита. – М., 2013.
7. Приказ Министерства финансов РФ «Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. № 34н // Российская газета. 1998. № 208.
8. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.
9. Федеральный закон РФ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ // СЗ РФ. 2009. № 1. ст. 15.
10. Постановление Госкомстата РФ «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты» от

05.01.2004 г. № 1 // Бюллетень Минтруда РФ. 2004. №5.

11. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.

12. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ // СЗ РФ. 2011. № 50. ст. 7344.

13. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.

14. Мартынов Н.В. Основы организации бухгалтерского учета и начисления заработной платы: учебное пособие. – М., 2015.

15. Решетов К.Ю. Бухгалтерский управленческий учет. – М., 2013.

16. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет. – М., 2016.

17. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 3. С. 183-187.

18. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / под общ. ред. О. И. Кирикова. - Воронеж, 2004. Том Книга 8.

19. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.

20. Турсина Е.А. Заработная плата: начисления, выплаты, налоги. – М., 2016.

21. Решетов К.Ю. Организация налогового учета. – М., 2013.

22. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» от 23 сентября 2002 № 696 г. // СЗ РФ. 2002. № 39. Ст. 346.

23. Решетов К.Ю. Налоговое право. – М., 2013.

24. Ильин А. И. Налоги и налогообложение. – М., 2015.

25. Мысаченко В.И. Альтернативы промышленной политики и приоритеты структурных преобразований // Российское предпринимательство. - 2008.- Т. 6. - №2.- С. 28-32.

26. Решетов К.Ю. Сущность конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2013. № 1. С. 64-69.

27. Алборов Р.А. Основы для начислений оплаты труда. – М., 2015.

28. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.

29. Мысаченко В.И. Формирование и развитие механизма структурных преобразований в промышленности России // автореферат диссертации. - М., 2009. - С. 15.

30. Решетов К.Ю., Конюкова В.А. К вопросу о бухгалтерском учете расчетов с персоналом по оплате труда конкретной организации (на примере ООО «Пивной бар «Элефант») // Вестник национального института бизнеса. 2013. № 19. С. 73-84.

31. Курляндчик С.В. Документальное оформление расчетов по заработной плате. – М., 2015.

32. Решетов К.Ю. Переход к МСФО как основное направление развития учетной деятельности в России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2008. № 2. С. 349-350.

33. Данилевский Ю.А., Оплата труда: тарификация и квалификация. – СПб., 2016.
34. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность российских инновационных предпринимательских структур: Теоретико-методологические аспекты. – М., 2013.
35. Гусева Т.М. Оплата труда в организациях. – М., 2015.
36. Решетов К.Ю. Современные российские предпринимательские структуры и влияние их масштаба на характер конкурентной борьбы // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 3. С. 75-78.
37. Бычкова С.М., Фомина Т.Ю. Аудит расчетов с персоналом по оплате труда и прочим операциям // Аудиторские ведомости. 2016. № 4.

*Колодина Анна Андреевна,
магистрант 2-го курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»
(направление «Экономика»),
Научный руководитель 0 Решетов Константин Юрьевич, д.э.н.,
профессор кафедры экономики и управления на предприятии
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»*

ОСОБЕННОСТИ ДОКУМЕНТАЛЬНЫХ МЕТОДОВ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Аннотация. В статье рассматриваются этапы и методы методов аудиторской проверки расчетов с поставщиками и подрядчиками. Особое внимание уделяется документальным методам аудита.

Ключевые слова: аудит, методы аудита, аудиторская проверка, встречная проверка, бухгалтерский учет, расчеты, первичные документы, реквизиты, документооборот, договор, поставщики, подрядчики.

В распоряжении аудиторов имеются различные методы, которыми они могут пользоваться в зависимости от поставленной задачи. Знание специфики отрасли и конкретной компании в сочетании с определенными приемами позволяют провести аудиторскую проверку максимально эффективно. Данные методы подразделяются на методы фактической проверки, методы документальной проверки и

расчетно-аналитические методы. В части проведения аудита бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и подрядчиками рассмотрим особенности методов документальной проверки.

Любая аудиторская проверка подразумевает несколько этапов:

I. Подготовительный – этап, на котором представитель аудиторской организации проводит оценку возможности проверки и оговаривает условия ее проведения, определяется объем проверки.

II. Этап проведения аудита включает в себя:

- сбор аудиторских доказательств;
- использование результатов независимых экспертов;
- использование результатов проверки предыдущего или внутреннего аудита;
- подготовка к составлению промежуточных отчетов и заключительному этапу.

III. Заключительный этап:

- подготовка отчета (письменной информации) руководству;
- подготовка аудиторского заключения.

В ходе аудита учета расчетов с поставщиками и подрядчиками подлежат проверке:

- товарно-материальные ценности (далее – ТМЦ) (выполненные работы, оказанные услуги), в том числе неотфактурованные поставки и поставки, обеспеченные векселями;
- кредиторская и дебиторская задолженность;
- безнадежные к взысканию долги.

Основанием для проверки данных участков бухгалтерского учета служат:

- договоры с поставщиками и подрядчиками;
- первичная документация, включающая в себя: счета на оплату товарные накладные, акты выполненных работ и счета-фактуры либо универсальный передаточный документ;
- расчетные документы (кассовые, банковские, акты о взаимозачетах и пр.);
- регистры аналитического и синтетического учета по счетам 19, 60, 68, 76.

Кроме прочего, проверяющему следует выяснить имеется ли на предприятии просроченная задолженность и задолженность с истекшим сроком давности. Надлежит обнаружить причины возникнове-

ния такой задолженности и уточнить, были ли приняты меры к ее взысканию.

При возникновении ситуации, в которой проверяемая организация подпадает по действие закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [2], на предприятие возлагается ряд дополнительных обязанностей по организации процедур внутреннего контроля, ведению дополнительных форм учета и отчетности и иные функции, предусматривающие обязательный контроль над отдельными операциями с денежными средствами и иным имуществом, сумма которых превышает установленные законом пределы. В этом случае аудитору необходимо убедиться в наличии и оценить надежность таких процедур.

Методы документальной проверки подразделяются на:

1. методы формальной проверки;
2. методы проверки реальности отраженных в документах обстоятельств.

Первая группа методов разделяются на несколько видов. Опишем подробнее каждый из них.

Проверка соблюдения правил составления, полноты и экономической целесообразности оформления документов включает в себя:

- ревизию наличия договоров с контрагентами, корректность их оформления и соответствие содержания договоров экономическому смыслу заключенных сделок;
- осмотр наличия необходимого комплекта документов для принятия к учету и выбытию товарно-материальных ценностей;
- проверку достоверности (полноты и точности) фактов оприходования товарно-материальных ценностей, принятия к учету работ, услуг;
- проверку оперативности регистрации фактов совершения хозяйственных операций.

Проверка на законность и достоверность указанных данных договоров, заключенных с поставщиками и подрядчиками регламентируется Гражданским кодексом Российской Федерации (далее – ГК РФ). От правильности оформления документов зависит достоверность дальнейшей проверки, т.к. первичные документы являются основанием для внесения информации в регистры бухгалтерского учета. Правила оформления документов для всех предприятий и организаций

прописаны в Федеральном законе от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете». Также в Законе указаны «обязательные реквизиты для первичных учетных документов:

- 1) наименование документа;
- 2) дата составления документа;
- 3) наименование экономического субъекта, составившего документ;
- 4) содержание факта хозяйственной жизни;
- 5) величина натурального и (или) денежного измерения факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения;
- 6) наименование должности лица (лиц), совершившего (совершивших) сделку, операцию и ответственного (ответственных) за ее оформление, либо наименование должности лица (лиц), ответственного (ответственных) за оформление свершившегося события;
- 7) подписи ответственных лиц, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц» [12].

Помимо прочего, необходимо проверять наличие и правильность реквизитов компаний-контрагентов. В некоторых случаях могут быть задействованы дополнительные реквизиты, например, указание номера договора на счете, основание для совершения хозяйственной операции, зафиксированной документом. Дополнительные реквизиты согласовываются, как правило, в заключенных с контрагентами договорах.

Нормативная проверка, в соответствии с которой выявляется сопоставление учетных и отчетных показателей с установленными нормативами.

Этот вид проверки учета расчетов с поставщиками и подрядчиками позволяет выявить завышение (занижение) себестоимости товаров, ошибки в отражении кредиторской (дебиторской) задолженности, в подсчете и уплате налога на добавленную стоимость и других налогов.

Проверка соответствия отображенных в документах операций принятым нормам дает возможность выявить правомерность разнообразных хозяйственных операций.

Счетный контроль позволяет выявить правильность вычислений, сделанных в первичных документах, бухгалтерских регистрах и отчетных документах. Касательно учета расчетов с поставщиками и

подрядчиками в ходе проведения проверки могут быть запрошены документы для проверки:

- сумм начисленных расходов;
- сумм задолженности перед иностранными контрагентами;
- курсовой разницы по счету расчетов.

Пересчет вышеперечисленных сумм позволяет выявить отклонения в отражении кредиторской задолженности в бухгалтерской отчетности.

Методы проверки реальности отраженных в документах обстоятельств подразделяются на несколько разновидностей.

Одной из таких является сопоставление данных документов, отражающих операции, с данными документов, которые явились основанием для этих операций. Для использования этого метода необходимо знать, какие производные документы отражают данные, фиксируемые в первичных документах.

В учете расчетов с поставщиками и подрядчиками производимым документом для оформления счета на оплату может являться договор. Для заполнения первичных документов (счет, товарная накладная, акт о сдаче-приемке выполнения работ, счет-фактура) необходима спецификация, которая является неотъемлемой частью договора. Она содержит перечень товаров, количество, сумму для поставки (отгрузки), а также может содержать дополнительную информацию, к примеру, адрес грузополучателя, который и следует указать в товарной накладной и счете-фактуре.

Первичные входящие документы от поставщиков так же являются производимыми. Если организация занимается перепродажей товаров, купленных за рубежом, то в счете-фактуре от поставщика указывается номер грузовой таможенной декларации (далее – ГТД) по каждому товару:

- «в графах 10 и 10а – страна происхождения товара (цифровой код и соответствующее ему краткое наименование) в соответствии с Общероссийским классификатором стран мира. Данные графы заполняются в отношении товаров, страной происхождения которых не является Российская Федерация;
- в графе 11 – номер таможенной декларации. Данная графа заполняется в отношении товаров, страной происхождения которых не является Российская Федерация» [15].

Эти же номера ГТД должны указываться при отгрузке перепродаваемых товаров. Так, «налогоплательщик, реализующий указанные

товары, несет ответственность только за соответствие указанных сведений в предъявляемых им счетах-фактурах сведениям, содержащимся в полученных им счетах-фактурах и товаросопроводительных документах» [8].

Особого внимания с точки зрения документальной обоснованности требуют также дополнительные и сторнировочные проводки. В таком случае во избежание грубого нарушения правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения организации необходимо предоставить аудитору доказательства, подтверждающие правильность составления проводки. «Под грубым нарушением правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения ... понимается отсутствие первичных документов, или отсутствие счетов-фактур, или регистров бухгалтерского учета или налогового учета, систематическое (два раза и более в течение календарного года) несвоевременное или неправильное отражение на счетах бухгалтерского учета, в регистрах налогового учета и в отчетности хозяйственных операций, денежных средств, материальных ценностей, нематериальных активов и финансовых вложений» [7].

Следующим методом, входящим в эту группу, является метод встречной проверки, который также актуален при расчетах с поставщиками и подрядчиками. Он особенно эффективен при изучении операций, связанных с перепродажей товаров. Суть метода состоит в сравнении различных экземпляров одного и того же документа. В частности известны случаи, когда подлинная накладная (или ее копия) заменялась подложной, притом по дате, номерам и даже итоговой сумме она не отличалась от оригинала. Этот фактор затрудняет обнаружение нарушения при сверке расчетов.

Разновидностью встречной проверки является взаимная. Она проводится по взаимосвязанным операциям в одной организации. Применение контрольного сличения позволяет выявить, не было ли приписок в инвентаризационных ведомостях, не было ли завоза товаров и других ценностей без документов. Часто этот метод применяют при проверке складских товарных операций. Сущность этого способа заключается в сопоставлении данных инвентаризационной описи за последний и предыдущий период на определенную дату. В результате полученный максимальный остаток товара на конец периода должен превышать или быть равным остатку по инвентаризационной описи.

Восстановление натурально-стоимостного учета также является одним из методов проверки реальности отраженных обстоятельств. Данный способ дает возможность исследовать движение ценностей конкретно по каждому его виду и в отдельности.

Таким образом, следует сделать вывод, что применение документальных методов несомненно увеличивает эффективность аудиторской работы при проведении проверки расчетов с поставщиками и подрядчиками. Однако, многое зависит от правильного сочетания этих способов в соответствии с поставленными задачами. Кроме того, для оптимальности принятия решений методы документальной проверки применяют в сочетании с методами фактической проверки, а также с расчетно-аналитическими методами.

Список использованных источников и литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. // СЗ РФ. 1994. № 32. ст. 3301.
2. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07 августа 2001 г. № 115-ФЗ // Российская газета. 2001. № 151-152.
3. Алборов Р.А., Концевая С.М., Козменкова С.В. Проблемы развития методологии, метода и методики аудита // *Международный бухгалтерский учет*, 2015. 36 (378).
4. Решетов К.Ю. Аудит. – М., 2013.
5. Решетов К.Ю. Международные стандарты аудита. – М., 2013.
6. Стародубцева И. Этапы аудиторской проверки. // www.audit-it.ru. 2016.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 г. // СЗ РФ. 1998. № 31. ст. 3824.
8. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05 августа 2000 г. № 117-ФЗ // СЗ РФ. 2000. № 32. ст. 3340.
9. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.
10. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.
11. Решетов К.Ю. Организация налогового учета. – М., 2013.
12. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ // СЗ РФ. 2011. № 50. ст. 7344.
13. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.
14. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.
15. Постановление Правительства Российской Федерации «О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость» от 26 декабря 2011 г. № 1137 // СЗ РФ. 2012. № 3. ст. 417.
16. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.

17. Приказ Минфина России «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01)» от 09 июня 2001г. № 44н // Российская газета. 2001. № 140.

18. Решетов К.Ю. Переход к МСФО как основное направление развития учетной деятельности в России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2008. № 2. С. 349-350.

19. <http://www.audit-it.ru>

20. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / под общ. ред. О. И. Кирикова. - Воронеж, 2004. Том Книга 8.

Куракина Мария Андреевна¹

АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

Научный руководитель - к.п.н., доцент Дивненко Ольга Владимировна

АКТУАЛЬНОСТЬ ПОНИМАНИЯ ЭГО-СОСТОЯНИЙ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

Аннотация: Даются характеристики основных эго-состояний (по Э.Берну). Рассматривается эффективность понимания данных состояний в рамках деловой коммуникации.

Ключевые слова: деловое общение, эго-состояния, трансакции, деловая коммуникация

В деловом общении очень важно уметь распознать психологическую позицию партнера и занять такую позицию, которая обеспечит конструктивное решение вопроса. Чтобы верно определить эго-состояние другого человека, надо учиться улавливать оттенки отношений, развивать эмпатию и ассертивность [7]. Полезно научиться различать собственные эго-состояния, а в конфликтной ситуации попробовать переключиться с одного состояния на другое.

В 60-х гг. XX в. американский психолог Э. Берн разработал модель эго-состояний. Согласно этой модели «человек в социальной группе в каждый момент времени обнаруживает одно из состояний Я – Родителя, Взрослого или Ребенка. Люди с разной степенью легкости могут переходить из одного состояния в другое» [2].

Прежде всего, это состояние Родителя. В этом состоянии человек

¹ Куракина Мария Андреевна. Студентка 2 курса очного отделения факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса», направление "Менеджмент"

начинает думать, говорить, действовать, чувствовать, как это делали его родители или другие люди, пользовавшиеся у него авторитетом в детстве. Как считает Берн, «каждый носит в себе Родителя».

Как считает исследователь, состояние Родителя может проявляться двояким образом:

- Критическое состояние Родителя в общении реализуется через выражение заповедей, запретов, норм и правил. Человек в этом состоянии ведет себя оценивающе, иронично, порицающе. Часто использует такие выражения как «ты должен», «ты не должен», «я не позволю с собой так обращаться». Говорит громко или тихо, твердо, иронически, с нажимом. Выражение лица отчужденное, критический взгляд, сжатый рот. Наиболее яркий жест – поднятый вверх указательный палец.

- Кормяще-заботливое состояние Родителя в общении проявляется через выражение одобрения, готовности оказать помощь, навязчивой заботливости. В данном состоянии человек ведет себя сочувствующе, навязчиво. Часто говорит «не ломай себе голову», «не вешай нос», «выше голову!». Говорит успокаивающе. Выражение лица заботливое, ободряющее.

Второе состояние, которое описывает Э.Берн, это состояние Взрослого, при котором человек трезво и по-деловому взвешивает факты, учитывает реальное положение вещей, использует накопленный опыт. В данном состоянии человек ведет себя раскрепощенно, по-деловому, объективно. Наиболее часто употребляемые фразы «я думаю», «вероятно», «по моему опыту». Говорит уверенно, нейтрально, спокойно. Лицо обращено к партнеру, открытый и прямой взгляд. Жесты подкрепляют то, что говорится.

Состояние Взрослого полезно при решении различных проблем, выражении деловых отношений, участии в дискуссиях, когда необходимо анализировать различные точки зрения.

Состояние Ребенка, неэффективное в рамках делового общения, предполагает, что человек действует, говорит и чувствует, как он это делал в детстве.

Это состояние может проявлять себя двумя способами:

- Приспосабливающийся Ребенок. Проявляется в повиновении, чувстве вины, замкнутости, «уходе в себя». Такое поведение ориентировано на то, чтобы поступить так, как ожидают другие. В данном состоянии человек чувствует вину, ведет себя осторожно и боязливо, требует одобрения. Часто используемые выражения: «я не смогу это сделать», «это моя вина». Говорит тихо, нерешительно, прерывающимся

голосом. Глаза опущены вниз. Пожимает плечами, ведет себя подчеркнуто дружелюбно.

- **Естественный Ребенок.** Проявление чувств человека в данном состоянии не зависит от желаний окружающих. Человек в этом состоянии ведет себя спонтанно, воодушевленно, своенравно. Часто употребляемые фразы: «я хочу», «великолепно», «прекрасно». Говорит преимущественно громко, быстро. Выражение лица воодушевленное, упрямое.

Состояния «Я» — это нормальные физиологические феномены. Человеческий мозг организует психическую жизнь, а продукты его деятельности упорядочиваются и хранятся в виде состояний Я [2].

В каждое из этих состояний мы входим обычно не по своему желанию, а под воздействием ситуации, той социальной роли, которую исполняем.

Эго-состояния проявляются через трансакции – любое вербальное и невербальное общение как минимум двух людей.

Э. Берн различает три формы трансакции:

- *Параллельная* - это трансакция, при которой стимул, исходящий от одного человека, непосредственно дополняется реакцией другого.

- *Перекрестная* - направления стимула и реакции пересекаются, данные трансакции являются основой для скандалов.

- *Скрытая* - трансакция имеет место, когда человек говорит одно, но при этом имеет в виду совсем другое. В этом случае произносимые слова, тон голоса, выражение лица, жесты и отношения часто не согласуются друг с другом. Скрытая позиция раздражает больше, чем явная. Угадав ее, надо вести себя так, будто она явная, стараясь при этом не допустить конфликтной ситуации. Скрытые трансакции, являются почвой для развития психологических игр.

Как правило, трансакции следуют друг за другом в определенной последовательности. Эта последовательность не является случайной, а планируется одним из трех состояний Я: Родителем, Взрослым, Ребенком или, в более общем смысле, обществом, реальной ситуацией или личностными особенностями [2].

Коммуникация может быть особенно эффективной в том случае, если она ведется в рамках параллельной трансакции, т.е. когда Ребенок разговаривает с Ребенком, Родитель с Родителем, а Взрослый со Взрослым. В рамках деловой коммуникации наиболее актуальны взаимодействия «Взрослый – Взрослый».

Однако, конфликт может возникнуть из-за того, что кто-то ведет

психологическую игру, которая состоит из последовательности скрытых трансактов. Например, ведется игра: «А что я говорил?» [3,4,5].

Начальник советуется со специалистом по поводу начинания. Специалист его не одобряет. Начальник настаивает. И тогда специалист заявляет: «Ну, хорошо, сделаем так, как вы хотите», и начинает действовать, как того хочет начальник. Через некоторое время выясняется, что предложение начальника было неверным. Потрачены зря деньги и время. Начальник вызывает специалиста. А тот заявляет: «Я сделал все так, как вы хотели. А я предупреждал...» (психологическая позиция Ребенка).

Существует множество психологических игр, основанных на навязывании партнеру психологической позиции Родителя или Ребенка. По сути дела, эти игры представляют собой **манипуляции**, цель которых — получение той или иной выгоды в отношениях с партнером по общению.

Следует отметить, что не бывает ни плохих, ни хороших эго-состояний. Каждое из них имеет свои преимущества и недостатки. Для успешной коммуникации в рамках делового общения необходимо стремиться свободно владеть всеми состояниями, однако не забывать, что наиболее оптимальным является состояние Взрослого, при котором могут быть достигнуты наибольшие успехи в решении вопросов и получении выгодных результатов.

Список использованных источников и литературы:

1. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация. - М.: ИНФА-М, 2006.
2. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. - СПб.: АСТ, 1998.
3. Дивненко О. В. Основы делового общения. Часть 1. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
4. Дивненко О. В. Культура речи и деловое общение. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
5. Дивненко О. В. Основы коммуникативного взаимодействия. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
6. Дивненко О. В. Консалтинг в сфере управления и связей с общественностью. Учебное пособие. - М.: Национальный институт бизнеса, 2008.
7. Селезнев В.Н., Дивненко О. В. Психология. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
8. Эго-состояния в общении \\ <http://www.elitarium.ru>

Кулагина Евгения Сергеевна
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»
Научный руководитель - доцент Сулова Ирина Леонтьевна

МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ В ООО «СИТНАУ ВИДЕО»

Аннотация: Статья посвящена обоснованию мероприятий по совершенствованию бухгалтерского учета и документального оформления расчетов с поставщиками и покупателями. В настоящее время большое внимание уделяется расчетам с поставщиками и покупателями. Это обусловлено тем, что постоянно совершающийся кругооборот хозяйственных средств вызывает непрерывное возобновление многообразных расчётов.

Ключевые слова: Поставщики, покупатели, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, учет, регистры.

Важнейшей составной частью работы бухгалтерии является учет расчетов с поставщиками и покупателями, контроль долговых обязательств, возникающих при расчетах. Состояние расчетов по товарным операциям существенно влияет на финансовое положение, использование денежных средств в обороте, величину прибыли, фактически полученной предприятием в отчетном периоде. Можно иметь потенциально хорошие результаты от продажи продукции, товаров и услуг, от внереализационных и операционных доходов, но все или много потерять при существенном росте дебиторской задолженности покупателей и поставщиков.

Каждая организация в своей хозяйственной деятельности ведет расчеты с внешними и внутренними контрагентами: поставщиками и покупателями, с налоговыми органами, с учредителями, банками, со своими работниками, прочими дебиторами.

Согласно требованиям, к представлению бухгалтерской отчетности важнейшей информацией, характеризующей финансовое положение организаций, является информация об их обязательствах перед другими юридическими и физическими лицами. Вместе с тем, несмотря на многолетнее реформирование бухгалтерского учета в Рос-

сии, в методике учета важнейших объектов - обязательств организаций - сохраняются существенные проблемы.

Основные составляющие кредиторской задолженности предприятий - задолженность поставщикам, а также банковские кредиты, когда расчеты осуществляются после поставки товарно-материальных ценностей или подписания акта об оказании услуг. Оставшаяся часть появляется в связи с особенностями бюджетных и прочих периодических платежей, к примеру, по оплате труда.

В настоящее время большое внимание уделяется расчётам с поставщиками и покупателями. Это обусловлено тем, что постоянно совершающийся кругооборот хозяйственных средств вызывает непрерывное возобновление многообразных расчётов.

Предприятия постоянно ведут расчеты с поставщиками за приобретенные у них основные средства, сырье, материалы и другие товарно-материальные ценности и оказанные услуги; с покупателями – за купленные ими товары; с поставщиками (подрядчиками) – за выполненные работы и оказанные услуги, за сырьё, материалы, товары и прочие материальные ценности.

Дебиторская и кредиторская задолженность - неизбежное следствие существующей в настоящее время системы денежных расчетов между организациями, при которой всегда имеется разрыв времени платежа с моментом перехода права собственности на товар, между предъявлением платежных документов к оплате и временем их фактической оплаты.

Расчеты с поставщиками и покупателями за товары и услуги производятся ежедневно всеми предприятиями в основном через банки по безналичному расчету и регулируются соответствующими договорами, в которых оговариваются вид поставляемых ценностей, условия поставки, количественные и стоимостные показатели, срок поставки, порядок расчетов (условия платежей) между организацией и поставщиками. Этот участок учета довольно трудоемок и требует особого внимания, так как несвоевременная оплата поставщикам может привести к нарушению договоров поставки, что, соответственно, повлечет за собой штрафные санкции.

В современных рыночных условиях организации в процессе производственной, коммерческой, посреднической и иной деятельности вступают в различные взаимоотношения с большим количеством юридических и физических лиц. Возникает необходимость не только точно и своевременно вести учет расчетов со всеми кредиторами и

дебиторами, но и документально правильно оформлять расчетные операции, не допускать наличия большой дебиторской и кредиторской задолженности, принимать меры к недопущению несоблюдения сроков погашения задолженности, периодически производить сверку расчетов¹.

Копии чеков (контрольные ленты) и другие подобные документы организации необходимо хранить в течение 15 дней после проведения последней инвентаризации и проверки товарных отчетов².

Правильная организация бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и покупателями, бесспорно, играет одну из самых важных ролей на каждом предприятии. Поскольку прибыль предприятия складывается из оплаты клиентами проданных товаров, выполненных работ или оказанных услуг. Возникающая дебиторская задолженность требует правильного учета для своевременного отслеживания истечения срока исковой давности. Наличие, а также увеличение задолженностей с истекшим сроком исковой давности существенно уменьшают прибыль организации.

Виды расчетов представлены на рисунке 1.



¹Вещунова, Н.Л. Бухгалтерский учет: Учебник / Н.Л. Вещунова, Л.Ф. Фомина. М., 2014. С.73

²Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»//Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, 31.08.2009.№ 35.

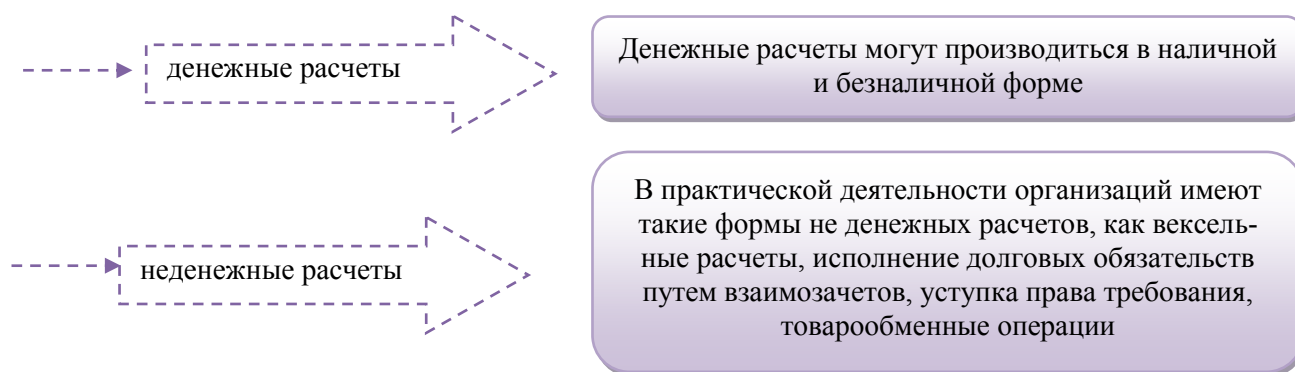


Рис. 1. Виды расчетов с покупателями и заказчиками

Бухгалтерский учет расчетных операций с поставщиками и покупателями является одним из важнейших объектов бухгалтерского учета. Все организации различных форм собственности производят операции с наличностью при взаимодействии с поставщиками, покупателями, подотчетными лицами, персоналом и прочими контрагентами. Основная доля расчетов приходится на безналичные платежи. Как правило, это внешние расчеты за поставку материалов, товаров, основных средств, а также расчеты по реализации и оказанию услуг. Безналичные расчеты осуществляются с привлечением банка¹.

Наличные расчеты производятся с применением банкнот и монет. В свою очередь, безналичные расчеты совершаются на банковских счетах с применением разнообразных форм расчетов. По статистике до 90% расчетов на предприятиях осуществляются безналичным способом. Это объясняется их удобством и высокой скоростью оборота денежных средств. Своевременно выполненные хозяйственные операции обеспечивают нормальный кругооборот хозяйственных средств предприятия.

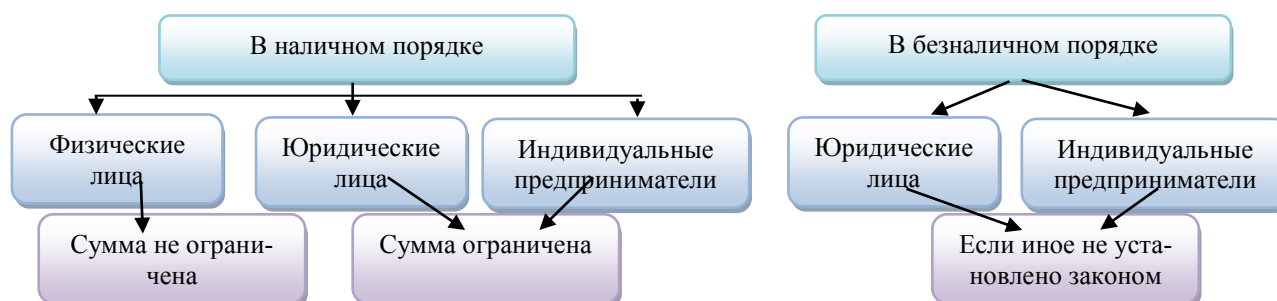


Рис. 2. Порядок наличных и безналичных расчетов

¹ Андросов, А.М. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / А.М. Андросов, Е.В. Викулова. М., 2013. С.85

Применение той или иной формы расчетов предусматривается в договоре.

Рассмотрим порядок организации расчетов с поставщиками и покупателями на примере ООО «Ситнау Видео».

Обязанности по учету расчетов с поставщиками в ООО «Ситнау Видео» возложены на бухгалтера.

На рисунке 3 показана схема документооборота операций по расчетам с поставщиками ООО «Ситнау Видео».

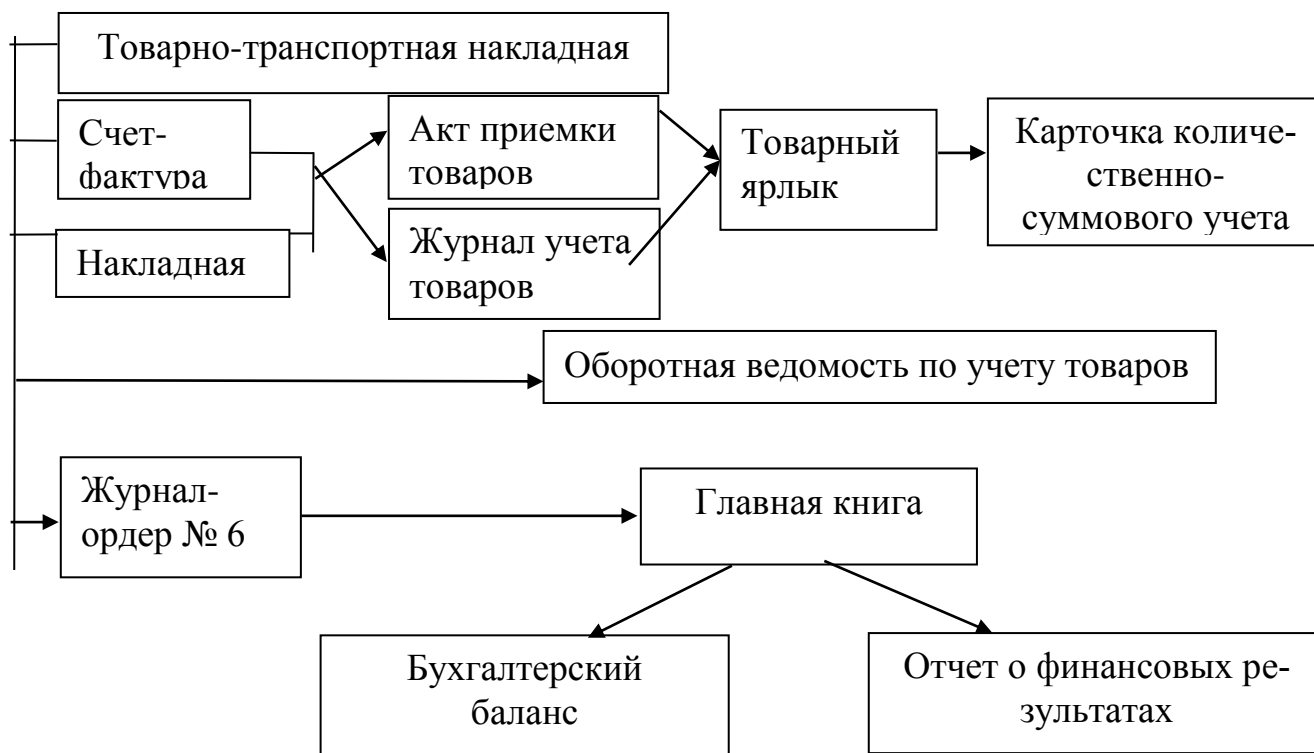


Рис. 3. Схема документооборота операций по расчетам ООО «Ситнау Видео» с поставщиками.

Оприходование полученных товаров в ООО «Ситнау Видео» производится на основании товарно-транспортной накладной унифицированной формы.

На исследуемом предприятии приемка товара осуществляется комиссией в составе кладовщика, водителя – экспедитора и бухгалтера. При этом составляется акт о приемке товаров по форме ТОРГ–1, утвержденный Постановлением Госкомстата РФ № 132 от 25.12.1998 г. В акте указывается дата приемки товара, состав комиссии, поставщик товара, дата и номер договора на поставку товара, номер и дата счета – фактуры, время прибытия товара, наименования, единицы измерения, цена товара и общая стоимость товара, состояние товара,

имеются ли недостатки. Акт подписывают члены комиссии, один экземпляр остается у кладовщика, другой вместе со счетом – фактурой и накладной передается в бухгалтерию.

В бухгалтерии ООО «Ситнау Видео» аналитический учет организуется по каждому поставщику в Журнале-ордере № 6, в котором указывается название приходного документа, его дата и номер, сведения о поступивших товарах и делаются отметки об оплате.

Ведение расчетов с покупателями и поставщиками ООО «Ситнау Видео» производится на основании заключенных договоров с контрагентами. Все хозяйственные операции с покупателями и поставщиками отражаются на основании первичной учетной документации.

Движение товара от поставщика к потребителю оформляется товаросопроводительными документами, предусмотренными условиями поставки товаров и правилами перевозки грузов. На отпуск товара в ООО «Ситнау Видео» оформляются товарная накладная и счет-фактура.

Основная форма расчетов с поставщиками и покупателями в ООО «Ситнау Видео» – безналичная. Рассматриваемая организация открыла один расчетный счет в банке. ООО «Ситнау Видео» реализует продукцию покупателям и заказчикам за безналичный расчет. Прием и выдача денег или безналичные перечисления производятся банком на основании документов специальной формы, утвержденной им же. Расчеты с контрагентами в ООО «Ситнау Видео» оформляются, как правило, платежным поручением.

Рассмотрим порядок поступления материально-производственных запасов на бухгалтерских счетах исследуемой организации.

В декабре 2015 года ООО «Ситнау Видео» приобрело 100,00 удлинителей клавиатуры PS. Согласно документам поставщика, цена 1 удлинителя составляет 177 руб. (в том числе НДС 18% - 27 руб.). Товары были приобретены через посредническую организацию. Расходы по оплате ее услуг составили 11 800 руб. (в том числе НДС 18% - 1800 руб.). Фактическая себестоимость комплектующих, сформированная в учете по состоянию на 31 декабря отчетного года, составит 1 510 000 руб. (1500000 руб. + 10000 руб.).

Бухгалтерские проводки по учету расчетов с поставщиками по приобретению товарно-материальных ценностей представлены в таблице 1.

Таблица 1

Бухгалтерские проводки по учету расчетов с поставщиками по приобретению товарно-материальных ценностей (03.03.2015г., руб.)

Содержание операций	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
	Дебет	Кредит	
Оприходованы товары (150 руб. x 10 000 шт.)	41	60	1 500 000
Учен НДС по товарам (27 руб. x 10 000 шт.)	19	60	270 000
Учены расходы по оплате услуг посреднической организации (11 800 руб. - 1800 руб.)	41	76	10 000
Учен НДС, указанный в счете-фактуре посреднической организации	19	76	1800
Произведен налоговый вычет НДС (270 000 руб. + 1800 руб.)	68/НДС	19	271 800
Оплачены товары поставщику и услуги посреднической организации (1 500 000 руб. + 270000 руб. + 10 000 руб. + 1800 руб.)	60, 76	51	1 781 800

В декабре 2015 года ООО «Ситнау Видео» приобрело 100,00 удлинителей клавиатуры PS. Согласно документам поставщика, цена 1 удлинителя составляет 177 руб. (в том числе НДС 18% - 27 руб.). Товары были приобретены через посредническую организацию. Расходы по оплате ее услуг составили 11 800 руб. (в том числе НДС 18% - 1800 руб.). Фактическая себестоимость комплектующих, сформированная в учете по состоянию на 31 декабря отчетного года, составит 1 510 000 руб. (1500000 руб. + 10000 руб.).

Сумма кредиторской задолженности, списанной по истечении срока исковой давности, в бухгалтерском учете признается прочим доходом, в налоговом учете соответствующий внереализационный доход не признается. Стоимость оказанных организации транспортных услуг (по доставке товаров покупателям) составляет 118 000 руб. (в т.ч. НДС 18 000 руб.).

В бухгалтерском учете ООО «Ситнау Видео» сформированы следующие проводки (см. таблицу 2).

Таблица 2

Учет расчетов по просроченной кредиторской задолженности
ООО «Ситнау Видео» в 2015 году, руб.

Содержание операций	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
	Дебет	Кредит	
В месяце оказания организации транспортных услуг			
Отражена стоимость транспортных услуг (без учета НДС) (118 000 – 18 000)	44	60	100 000
Отражена предъявленная сумма НДС	19	60	18 000
Принят к вычету НДС, предъявленный транспортной компанией	68-1	19	18 000
На дату списания кредиторской задолженности в связи с истечением срока исковой давности			
В связи с истечением срока исковой давности списана сумма кредиторской задолженности	60	91-1	118 000

Практические исследования вопросов учета расчетов с поставщиками проводились на основе данных финансово-хозяйственной деятельности ООО «Ситнау Видео» позволили сделать вывод о том, что в ООО «Ситнау Видео» соблюдаются следующие условия:

- в основном правильное и своевременное документальное отражение операций расчетов с поставщиками;
- осуществляется внутренний контроль за состоянием расчетов и недопущении просроченной задолженности;
- организовано своевременное получение точной информации о состоянии расчетов на основании данных бухгалтерского учета и отражение их в отчетности.

Методика бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и покупателями основывается на учетной политике, которая содержит общую информацию о способах ведения бухгалтерского учета. Для улучшения контроля за расчетными операциями рекомендуется в учетной политике исследуемой организации в отношении расчетов с поставщиками и покупателями раскрывать такие элементы, как:

- возможность взаиморасчетов с контрагентами: возможность взаимозачетов и способы учета этих расчетов, учет авансовых пла-

тежей, учет кредиторской и дебиторской задолженности и сроки их погашения;

-методику создания резерва по сомнительным долгам, т.к. в действующей учетной политике по данному объекту учета прописана лишь необходимость его создания;

-подход к определению стоимости неотфактурованных поставок: по рыночным, договорным ценам или ценам прошлых поставок;

- способ оценки дебиторской и кредиторской задолженности: без учета процентов или с учетом процентов, причитающихся к взысканию/выплате в отношении долгосрочной/просроченной задолженности.

В организации оценка дебиторской и кредиторской задолженности осуществляется без учета процентов. Этот вопрос становится особенно актуальным в условиях нестабильной рыночной ситуации при росте инфляции.

Считаем, что для обеспечения взаимодействий функций учета, анализа и контроля расчетов с поставщиками и покупателями в ООО «Ситнау Видео» необходимо разграничить обязанности по учету расчетов с поставщиками между работниками бухгалтерии и иными подразделениями. Это позволит исключить дублирование функций и обеспечит четкую организацию учета, анализа и контроля расчетных операций предприятия.

В качестве совершенствования расчетных операций ООО «Ситнау Видео» с поставщиками является отдельный учет неотфактурованных поставок, которые связаны с: их ростом в общем объеме поставок товарно-материальных ценностей; неверным определением поставщика (пересортица товарно-материальных ценностей по поставщикам), первичные документы которых поступают на предприятие через значительный период времени.

Рекомендации по дальнейшему совершенствованию бухгалтерского учета расчетов с поставщиками представлены в таблице 3.

Направления совершенствования учета расчетов с поставщиками

Направление	Необходимые условия	Результат
1. Взаимодействие функций учета, анализа и контроля	1) постоянный контроль за: соблюдением учетной политики; сроками выполнения договорных обязательств (оплатой); полным и своевременным отражением расчетных операций 2) подготовка бухгалтерской управленческой отчетности для проведения анализа состояния расчетов с поставщиками (для анализа дебиторской и кредиторской задолженности)	Соблюдение договорных условий с поставщиками и покупателями. Обеспечение платежной дисциплины.
2. Обособленный учет неотфактурованных поставок	введение дополнительного субсчета к счету 60 «Расчеты с поставщиками и покупателями»	Подробная аналитика в расчетах с поставщиками

Для совершенствования бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и покупателями рекомендовано:

- организовать и осуществлять инвентаризацию расчетов с поставщиками и покупателями ежеквартально, это снизит трудоемкость на конец года, для бухгалтера;

- расширить график– документооборота. Обязательными элементами графика документооборота в организации являются перечень исполнителей, сроки поступления документов в бухгалтерию от различных работников, сроки обработки полученных документов и прохождения документов внутри предприятия, вплоть до составления бухгалтерского баланса и другой отчетности предприятия.

Отлаженная система документооборота всегда являлась одной из составляющих успешного функционирования организации, которая обеспечивает полноту и своевременность получения необходимой информации для работы организаций, и отдельных лиц, что повышает действенность бухгалтерского контроля. Без правильной организации документооборота нельзя обеспечить рациональное разделение учетного труда, равномерность нагрузки учетных работников, своевременность бухгалтерских записей.

В целях снижения задолженности рекомендовано в ООО «Ситнау Видео» использование следующих методов:

- реструктуризация задолженности, одним из направлений которой является проведение взаимозачетов;

- сокращение до минимальных размеров сроков проведения инвентаризаций расчетов;

- исследование рынка и поиск новых поставщиков с более низкими ценами и оптимальными условиями договоров поставок.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что организация бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и покупателями в ООО «Ситнау Видео» осуществляется в соответствии с действующим законодательством с учетом особенностей деятельности исследуемой организации. Рекомендованные мероприятия по совершенствованию бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и покупателями окажут положительное влияние не только на организацию системы расчетов с контрагентами, но и будут способствовать снижению объемов сомнительной дебиторской задолженности.

*Курская Екатерина Олеговна,
магистрант 2-го курса*

*факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»
(направление «Экономика»),*

*Научный руководитель - Решетов Константин Юрьевич,
д.э.н., профессор кафедры экономики и управления на предприятии
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»*

АНАЛИЗ РАЗЛИЧНЫХ НАУЧНЫХ ВЗГЛЯДОВ НА ПОНЯТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация. В данной статье авторами рассматриваются различного рода подходы на понятие «конкурентоспособность». Особое внимание было уделено раскрытию сущности понятия конкурентоспособности предприятия. Выделены три основных подхода к пониманию сути этой категории, раскрыты ее свойства.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, предприятие, конкурентоспособность предприятия, конкурентные преимущества, рыночная экономика, анализ, научный взгляд, экономическая категория.

С развитием конкуренции во всех сферах жизнедеятельности человека растет интерес к вопросам управления конкурентоспособностью предприятия. Теоретические проблемы определения конкурентоспособности всегда занимали видное место в системе научных исследований.

Предприятие является главным звеном рыночной экономики, поэтому высокий уровень конкурентоспособности предприятия позволяет сформировать конкурентную экономику региона, отрасли и страны в целом. В современной научной литературе существует множество определений понятия «конкурентоспособность предприятия», которые различаются уровнем детализации и конкретизации понятия, целью и задачами, которые ставит перед собой исследователь.

Основой понимания сущности конкурентоспособности предприятия является исследование М. Портера, в котором была обнародована теория конкурентного преимущества. Согласно ей конкурентоспособность предприятия может быть оценена в пределах групп предприятий, которые относятся к одной отрасли [1].

Впоследствии исследователи продолжили мысль М. Портера, утверждая, что конкурентоспособность является многосторонней экономической категорией, которая может рассматриваться на уровне товара, товаропроизводителя, отрасли, страны. Ученые обосновывали это тем, что конкурентоспособность обусловлена экономическими, социальными и политическими факторами, позицией страны или товаропроизводителя на внутреннем и внешнем рынках. В условиях глобальной экономики конкурентоспособность может определяться также как способность страны или предприятия противостоять международной конкуренции на собственном рынке и рынках других стран.

Профессор В. Андрианов считает, что показатель конкурентоспособности страны объединяет в себе конкурентоспособность товара, конкурентоспособность производителя и конкурентоспособность отрасли. В общем виде ее можно определить как способность страны в условиях свободной торговли производить товары и услуги, которые соответствуют мировым требованиям [2].

Исходя из данных утверждений, можем отметить, что есть возможность выделить следующие три основных уровня, на которых осуществляется управление конкурентоспособностью:

- микроуровень, на котором осуществляется управление конкурентоспособностью товаров и предприятий;

- мезоуровень, на котором осуществляется управление конкурентоспособностью отраслей, кластеров;

- макроуровень, на котором осуществляется управление конкурентоспособностью территорий, регионов, стран.

Конкурентоспособность страны, прежде всего, зависит от конкурентоспособности регионов, на которые в свою очередь влияет состояние предприятий определенных отраслей данного региона и конкурентоспособность отрасли данного региона, которой можно считать агрегированную конкурентоспособность его предприятий, таким образом, в качестве отправной точки данного исследования авторы считают определение конкурентоспособности именно на уровне предприятия.

Так, М. Портер считал, что конкурентоспособностью предприятия является сравнительное преимущество по отношению к другим фирмам, способность субъекта рыночных отношений быть на рынке на одном уровне с имеющимися там аналогичными конкурирующими субъектами. По нашему мнению, это определение является недостаточно полным, поскольку целью каждого предприятия является получение максимальной прибыли, большей, чем у конкурента.

М.О. Ермолов конкурентоспособность предприятий видит в качестве «относительной характеристики, отражающей отличие процесса развития одного производителя от конкурента как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности» [4]. По нашему мнению, это определение было бы более точным, если его дополнить характеристикой влияния внешних факторов на деятельность предприятия.

Д.С. Воронов утверждает, что предприятия конкурентоспособны, если они могут более длительный период времени отстаивать собственные преимущества на рынке благодаря наличию эффективной стратегии или способности функционировать в долгосрочном периоде на рынке и получать при этом прибыль, после перераспределения которой останется возможность для дальнейшего совершенствования производства, поддержания качества продукции и стимулирования работников [6]. Автор четко не определяет, за счет каких факторов предприятия могут получать конкурентные преимущества на рынке.

Г.Л. Азоев считает, что конкурентоспособностью является способность эффективно распоряжаться собственными и заемными ресурсами в условиях конкурентного рынка. Производство и реализа-

ция конкурентоспособных товаров выступает обязательным условием конкурентоспособности фирмы, поскольку является результатом ее конкурентных преимуществ по всему спектру проблем управления компанией [8]. В этом случае автором на первый план выносятся финансовая составляющая, а остальные являются производными от нее, в том числе и выпуск конкурентоспособной продукции. Считаем, что такое утверждение не в полной мере отражает сущность конкурентоспособности предприятия.

Л. Калашниковой [9] конкурентоспособность предприятия рассматривается как комплексное понятие, характеризующееся такими параметрами: система и качество управления, качество продукции, широта и глубина ассортимента, востребованного обществом или отдельными его членами, стабильное финансовое состояние, способность к инновациям, эффективное использование ресурсов, целенаправленная работа с персоналом, уровень системы товародвижения и сервис компании. Из этого определения не ясно, это перманентный процесс или это планомерная целенаправленная работа, основанная на стратегическом подходе.

По мнению Ю.Н. Лапыгина, конкурентоспособность предприятия – это возможность осуществления предприятием эффективной хозяйственной деятельности и ее практическая прибыльная реализация в условиях конкурентного рынка. Она является обобщающим показателем жизненной устойчивости предприятия, его умения эффективно использовать свой финансовый, производственный, научно-технический и трудовой потенциалы [11]. Считаем, что перечень потенциалов предприятия в указанном определении является определенным образом суженным.

По мнению П.С. Завьялова, конкурентоспособность – это способность фирмы, компании конкурировать на рынках с производителями и продавцами аналогичных товаров посредством возможностей обеспечить более высокое качество, доступные цены, создать удобные условия для покупателей, потребителей [13]. В этом определении, в отличие от предыдущих, без внимания остались факторы внутренней среды предприятия.

Р.А. Фатхутдиновым рассматривается конкурентоспособность как свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, которые представлены на данном

рынке [16]. Он отмечает, что конкурентоспособность предприятия – это его способность производить конкурентоспособную продукцию.

З.А. Васильева под конкурентоспособностью предприятий понимает способность удовлетворять потребности потребителей на основе производства товаров и услуг, которые превосходят конкурентов по необходимому набору параметров [18].

Проведение сравнительного анализа теоретических определений и выявления глубины раскрытия понятия «конкурентоспособность предприятия» показал, что его можно разделить по следующим направлениям:

1) способность предприятия:

- успешно развиваться в условиях конкурентной борьбы;
- адаптироваться к изменениям внешней среды;
- обеспечивать определенный уровень конкурентных преимуществ;
- противостоять конкурентам (по степени удовлетворения общественной потребности и эффективности производственной деятельности для достижения собственных целей);
- проектировать, изготавливать, сбывать привлекательные для потребителя товары (продукцию) или услуги в конкурентных условиях;

2) возможность (способность) предприятия:

- производить и реализовывать конкурентоспособную продукцию;
- осуществлять эффективную хозяйственную деятельность и ее практическую реализацию в условиях конкурентного рынка;
- эффективно распоряжаться собственными и заемными ресурсами в условиях рынка;

3) характеристика эффективности работы предприятия:

- отображает уровень эффективности использования ресурсов по сравнению с конкурентами;
- эффективность удовлетворения потребностей клиентов в сравнении с конкурентами;

4) преимущество над конкурентами – относительно других предприятий данной отрасли в стране и за ее пределами.

Сложность конкретизации понятия «конкурентоспособность предприятия» выходит из его особенностей, которые были выделены в современной экономической литературе различными учеными.

Кроме того, в экономической литературе обычно различают четыре основных уровня конкурентоспособности предприятия:

1 уровень – усилия направлены лишь на выпуск продукции, потребности потребителя не учитываются;

2 уровень – стремление к соответствию продукции предприятия стандартам, которые были установлены конкурентами;

3 уровень – игнорирование стандартов конкурентов и постепенное получение преимуществ в отрасли;

4 уровень – успех в конкурентной борьбе обеспечивает не производство, а управление, при этом предприятие полностью становится «законодателем моды» на данном рынке.

Исходя из вышеприведенного, можно отметить, что конкурентоспособность:

1. Как адаптивность не является имманентным качеством предприятия.

2. Взаимосвязана с конкурентоспособностью товара.

3. Требуется повышения производительности использования его ресурсов.

4. Может возникать и быть оцененной только при наличии конкурентов.

5. Является относительным понятием и имеет разный уровень по отношению к различным конкурентам.

6. Зависит от уровня конкурентоспособности отрасли, страны.

7. Зависит от уровня конкурентных преимуществ и путей их получения.

8. Является результатом человеческого капитала.

Итак, конкурентоспособность является важной составляющей развития общества и именно поэтому постоянно привлекает внимание ученых.

Очевидно, что большинство авторов приходят к мысли, что под конкурентоспособностью предприятия следует понимать именно способность предприятия, так как она предоставляет характеристику внешней составляющей понятия, что помогает более точно понять изменения на рынке и адаптироваться к ним.

В рамках предыдущих утверждений нужно дополнительно подчеркнуть, что действительно предприятие не может быть конкурентоспособным, если его продукция не пользуется спросом. Однако не все зависит от продукции, поскольку иногда конкурентоспособность собственной продукции предприятия может обеспечиваться или за счет

доступа к более дешевому сырью, либо за счет ее продажи по демпинговым ценам.

Существенные различия между понятиями конкурентоспособности товара и предприятия объясняются тем, что:

- результаты оценки конкурентоспособности продукции действительны только в краткосрочном периоде времени, в то время как конкурентоспособность предприятия необходимо рассматривать в долгосрочной перспективе;

- конкурентоспособность продукции является единичным показателем по отношению к комплексному показателю конкурентоспособности предприятия, то есть конкурентоспособность продукции рассматривается по отдельным ее видам, а конкурентоспособность предприятий охватывает всю номенклатуру их продукции;

- оценка конкурентоспособности предприятий осуществляется или самими предприятиями или их доверенными лицами, в то время как конкурентоспособность продукции на рынке определяется товаром, который оценивается покупателями в момент ее реализации.

Таким образом, по нашему мнению, категория «конкурентоспособность предприятия» должна обеспечиваться такими показателями как высокая производственная эффективность, которая реализуется благодаря современному оборудованию, технологиям, квалифицированному персоналу и способностью завоевать и длительное время удерживать собственную рыночную нишу, которая реализуется благодаря эффективному использованию принципов маркетингового управления.

Результаты проведенных исследований позволяют утверждать, что категория «конкурентоспособность предприятия» характеризуется перечнем свойств, которые представлены на рис. 1.

Далее рассмотрим значение приведенных свойств категории «конкурентоспособность предприятия».

Сопоставимость означает, что конкурентоспособность предприятия определяется и исследуется по сравнению с реальными конкурентами, производящими аналогичную продукцию или товары-заменители, функционирующими на этом самом рынке, или сравнение происходит с идеальным предприятием (как правило, при условии приобретения исследуемым предприятием монопольного положения на рынке).

Пространственность отмечает, что конкурентоспособность предприятия определяется в пределах определенного конкретного рынка,

поскольку при равных условиях предприятие может идентифицироваться как конкурентоспособное на одном рынке и неконкурентоспособное – на другом.

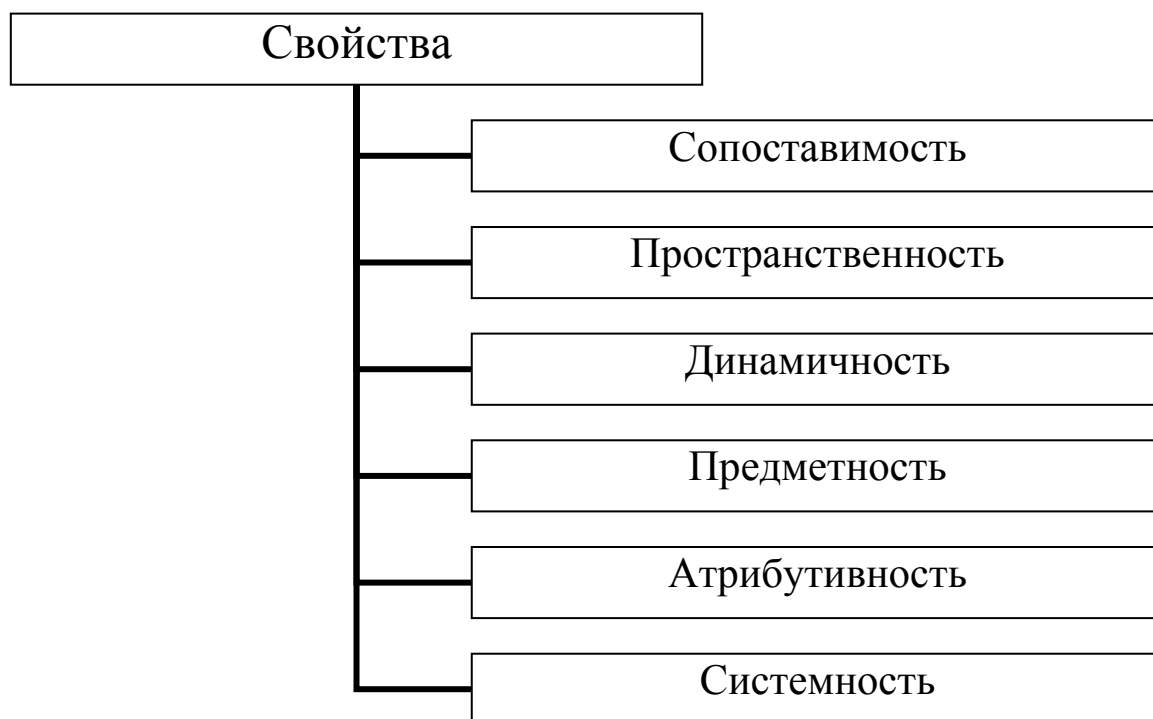


Рис. 1. Свойства категории «конкурентоспособность предприятия»

Динамичность вмещает в себе то, что понятие конкурентоспособности ограничено во времени, ведь предприятие может быть конкурентоспособным в одном периоде, и потерять эти позиции в другом; то есть конкурентоспособность предприятия не является постоянной величиной. Это свойство указывает также и на то, что исследования в области конкурентоспособности нужно осуществлять непрерывно.

Предметность предусматривает выделение перечня и совокупности параметров, формирующих конкурентоспособность предприятия, а именно: высокое качество и низкие цены на продукцию, современную технику и технологию, высокую квалификацию кадров, положительный имидж продукции и бренд предприятия, развитые маркетинговые коммуникации и каналы продвижения, наличие финансовых возможностей для развития, наличие собственных площадей, зданий, сооружений и других основных фондов, наличие патентов на уникальные изобретения, использование прогрессивных управленческих технологий.

Атрибутивность указывает на то, что важно выделение уникальной характеристики, которая, прежде всего, формирует конкурентное

преимущество предприятия (уникальная продукция, дополнительный спектр услуг, оригинальная технология производства, ресурсоэкономность продукции и т.д.).

Системность предполагает учет всей совокупности или максимально возможного количества параметров и условий, которые формируют конкурентоспособность, а также взаимосвязи между ними и взаимного влияния. Учет внутренних и внешних условий функционирования отмечает, что при оценке, прогнозировании и управлении конкурентоспособностью предприятия необходимо учитывать всю совокупность факторов, которые повлияли или могут повлиять на ее формирование.

Понятно, что приведенный состав свойств не является исчерпывающим, но достаточным, по нашему мнению, для раскрытия теоретических основ конкурентоспособности предприятий.

Таким образом, в результате проведенного исследования выделены основные подходы к пониманию сущности понятия конкурентоспособность предприятия, что позволило сформировать собственное видение понятия «конкурентоспособность предприятия» - это реальная и потенциальная способность предприятия вести активную конкурентную борьбу, противостоять воздействию факторов внешней среды, изготавливать и сбывать конкурентоспособные товары и / или услуги, осуществляя эффективную деятельность в условиях рыночных отношений.

Из вышеизложенного материала можно сделать вывод о том, что для эффективного функционирования на рынке недостаточно только оценивать конкурентоспособность предприятия и на этой основе принимать определенные решения. Нужно быть готовым к различным ситуациям на рынке. Именно управление конкурентоспособностью поможет предприятию постоянно совершенствоваться и управлять всеми процессами на предприятии, которые обеспечивают его конкурентными преимуществами со всеми вытекающими для успешной деятельности предприятия последствиями.

Список использованных источников и литературы:

1. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. – М.: Альпина Паблишер, 2015.
2. Андрианов В.Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегуляции: монография. - М.: Экономика, 2008.
3. Решетов К.Ю. Сущность конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2013. № 1. С. 64-69.
4. Ермолов М.О. Конкурентоспособность предприятий: учебник. - СПб.: Бизнес-пресса, 2007.
5. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 3. С. 183-187.
6. Воронов Д.С. Соотношение конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности его продукции // Современная конкуренция. 2015. Т. 9. № 1 (49). С. 39-53.
7. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность малых и средних инновационных предпринимательских структур в России и зарубежный опыт стимулирования инновационного предпринимательства // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 6. С. 206-209.
8. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: Новости, 2010.
9. Калашникова Л.М. Конкурентоспособность предприятий и их продукции // Машиностроитель. 2003. № 11. С. 15–18.
10. Решетов К.Ю., Мысаченко В.И. Конкурентоспособность в среде инновационного предпринимательства // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3-1 (23). С. 95-102.
11. Стратегический менеджмент / Под ред. Ю.Н. Лапыгина. – М.: Высшее образование, 2009.
12. Решетов К.Ю. Совершенствование методологии обеспечения конкурентоспособности российских инновационных предпринимательских структур: Монография. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2014.
13. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: Учебное пособие. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014.
14. Решетов К.Ю. Развитие методологии обеспечения конкурентоспособности инновационного предпринимательства: Монография. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2015.
15. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.
16. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью предприятия. – М.: Маркет-ДС, 2008.
17. Решетов К.Ю. Учет и анализ банкротств. – М., 2013.
18. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность российских инновационных предпринимательских структур: Теоретико-методологические аспекты. – М., 2013.

19. Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2.
20. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.
21. Мысаченко В.И. Формирование и развитие механизма структурных преобразований в промышленности России // автореферат диссертации. - М., 2009. - С. 15.
22. Решетов К.Ю. Современные российские предпринимательские структуры и влияние их масштаба на характер конкурентной борьбы // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 3. С. 75-78.
23. Безвезюк К.В., Решетов К.Ю. Сравнение зарубежных методов оценки финансовой несостоятельности (банкротства) организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77-1). С. 564-571.
24. Решетов К.Ю. Зарубежный опыт обеспечения конкурентоспособности инновационного предпринимательства // В сборнике: Россия в XXI веке: итоги, вызовы, перспективы III Международная научно-практическая конференция: Материалы и доклады. НОУ "ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА". 2012. С. 14-20.
25. Мысаченко В.И. Альтернативы промышленной политики и приоритеты структурных преобразований // Российское предпринимательство. 2008. Т. 6. №2. С. 28-32.

Лебедева Диана Алексеевна¹

АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

Научный руководитель - к.п.н., доцент Дивненко Ольга Владимировна

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ КОММУНИКАбельНОСТИ ЛЮДЕЙ В СИСТЕМЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Аннотация: Анализируется важность коммуникативной компетентности в сфере делового общения. Рассматриваются подходы ряда исследователей к типам коммуникабельности деловых людей.

Ключевые слова: деловое общение, коммуникабельность, коммуникативные типы.

Как считают М. Бубер, Э. Левинас, М. Бахтин, Ф. Розенцвейг, Ф. Эбнер, О. Розеншток-Хюси, М. Библер, коммуникабельность - это способность человека налаживать деловые контакты, умение слушать и «слышать» собеседника, при этом соблюдая свои интересы [6].

Лебедева Диана Алексеевна. Студентка 2 курса очного отделения факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса», направление "Менеджмент"

Быть коммуникабельным - важное свойство для всех специалистов, которое может сыграть важную роль в трудный момент. Расположить к себе работодателя, договориться об изменении трудового договора, быстро «влиться» в сложный коллектив - все это легко сделать. Знание типов общения расширит наше понимание того, как действуют окружающие, и помогут пролить свет на их поведение. Кроме того, это поможет избежать самых серьезных ошибок и заблуждений. В качестве примера можно привести классификации, предлагаемые различными специалистами.

В.П. Шейнов разделяет собеседников на позитивных, вздорных, всезнаек, болтунов, трусишек, хладнокровных и неприступных, незаинтересованных, «важных птиц» и «почемучек» [10].

Дж. Ягер выделяет следующие управленческие типы собеседников: ломака, решающий с ходу, разведчик, наставник, хвостун, рассказчик, манипулятор, ударник, скрытный, доморощенный психолог, везунчик, нытик [12].

А.П. Панфилова предлагает следующую классификацию деловых партнеров: мыслитель (когнитивный тип), собеседник (эмоционально-коммуникативный тип) и практик (практический тип) [7].

В соционике на основании четырех параметров – логика, этика, сенсорика и интуиция – все люди поделены на 16 типов: «Дон Кихот», «Дюма», «Гюго», «Робеспьер/Декарт», «Гамлет», «Максим», «Жуков/Македонский», «Есенин/Тутанхамон», «Наполеон/Цезарь», «Бальзак», «Джек Лондон», «Драйзер», «Штирлиц/Холмс», «Достоевский/Ватсон», «Гексли», «Габен». Существуют классификации, разработанные другими авторами, но все они, как и перечисленные, требуют отдельной углубленной подготовки к практическому использованию. Для успешной речевой коммуникации, особенно в сфере сервиса и туризма, предлагается упрощенная, удобная в использовании и проверенная опытом структура коммуникабельности.

Основные коммуникативные типы различаются на основе преобладания следующих речевых характеристик: доминантность; мобильность; ригидность; интровертность (К.Г. Юнг [11] и А. Аугустинавичюте [1]).

Доминантный собеседник стремится завладеть инициативой в речевой коммуникации, не любит, чтобы его перебивали. Он нередко резок, насмешлив, говорит чуть громче, чем другие. Чтобы добиться цели общения, особенно в деловой сфере, не рекомендуется перехватывать у доминантного партнера инициативу, перебивать, а также

использовать выражения речевого давления («Хватит!», «Замолчи!», «Надоел!»).

Мобильный собеседник не испытывает никаких трудностей в речевой коммуникации. Он легко входит в разговор, говорит много, охотно, нередко интересно, часто перескакивает с темы на тему, не теряется в незнакомой компании. Это один из лучших типов для бытового общения. Однако в деловой сфере постоянное желание мобильного собеседника менять тему снижает эффективность речевой коммуникации. Поэтому следует через резюме, вопросы, выводы возвращать его к теме. Иначе можно с удовольствием проговорить весь день (особенно если оба партнера мобильные) и разойтись, так и не уяснив даже основные моменты темы.

Ригидный собеседник испытывает трудности обычно при вступлении в речевую коммуникацию. Когда же этап вступления позади, ригидный собеседник четко формулирует свою позицию, логичен, рассудителен. Этот тип наиболее хорош для конструктивного делового общения.

Интровертный собеседник не стремится владеть инициативой и готов отдать ее без особых возражений. Он нередко застенчив, скромн, склонен принижать свои возможности, не любит разговоров на интимную тему. Резкие, грубые фразы могут выбить его из колеи, а присутствие при беседе посторонних (особенно незнакомых) лиц заметно сковывает его. Чтобы речевой контакт с интровертным партнером проходил нормально, следует постоянно вербально и невербально показывать, что вы уважаете его как интересного собеседника, цените его высказывания.

Специалисты в области управления [8,3,4] отмечают, что интроверты, являясь отличными исполнителями, редко бывают хорошими руководителями. А если человек решил сделать карьеру в управлении, будучи интровертом? Что ж, можно попробовать. Но следует сдвигать тип общения в сторону ригидности, при этом жестко контролируя свою речь. И конечно, готовиться к каждой беседе, переговорам в несколько раз основательнее, чем может позволить себе человек, относящийся к мобильному или доминантному типу.

Таким образом, коммуникабельность является одним из главных качеств современного преуспевающего человека. Нужно развивать в себе это качество, чтобы расположить к себе работодателя, договориться об изменении трудового договора, быстро «влиться» в сложный коллектив и просто находить общий язык с окружающими

людьми. Немаловажную роль играет и взаимосвязь управления и типов коммуникабельности людей. Ведь если руководителю не известны типы членов команды, то он не сможет точно определить, в чем команда будет испытывать недостаток.

Однако можно с уверенностью сказать, что решения команды будут эффективнее, если их принимают с учетом мнений всех типов. Кроме того, это поможет избежать самых серьезных заблуждений, так как руководитель окончательно убедится, что сделал все возможное. Каждый тип общения по-своему интересен, но незнание особенностей любого из них может привести к отрицательным последствиям. Естественно, далеко не всегда мы имеем дело с абсолютным проявлением в человеке того или иного типа коммуникабельности, но всегда какой-либо тип будет определяющим. На взгляд автора статьи, актуальность данной темы заключается в том, что для менеджеров очень важна работа с людьми. Вне зависимости от специфики компании человек всегда трудится в коллективе и под чьим-либо руководством, поэтому его стремление понимать сослуживцев играет важную роль в профессиональной жизни. Каждый руководитель должен знать особенности типов коммуникабельности, чтобы работа его компании была более эффективной и направлена только на положительный результат.

Коммуникабельных людей отличает гибкость при контактах с различными людьми, умение быстро сориентироваться и не растеряться в нестандартных ситуациях. Такие люди выглядят уверенными в себе, быстро адаптируются к меняющимся условиям. Они незаменимы при проведении деловых переговоров и разборе конфликтных ситуаций. Они быстро завоевывают авторитет в коллективе и занимают лидерские позиции. Поэтому проблема знаний типов коммуникабельности стала для руководителей очень важной, потому что без базовых знаний продуктивное взаимодействие невозможно.

Список использованных источников и литературы:

1. Аугустинавичюте А. Соционика. - М.: «Чёрная белка», 2008.
2. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация. - М.: ИНФА-М, 2006.
3. Дивненко О.В. Консалтинг в сфере управления и связей с общественностью. Учебное пособие. - М.: Национальный институт бизнеса, 2008.
4. Дивненко О. В. Основы делового общения. Часть 1. Учебное пособие. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.

5. Дивненко О. В. Культура речи и деловое общение. Методические рекомендации. – М.: Национальный институт бизнеса, 2013.
6. Карнеги Д. «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» - М.: 2006.
7. Панфилова А.П. «Деловая коммуникация в профессиональной деятельности» - СПб.: Знание, 2004.
8. Филатова Е.С. «Личность в зеркале соционики» - М.: 2001, 2009
9. Что такое коммуникабельность? <http://vse-temu.org/>
10. Шейнов В.П. «Искусство убеждать» - М.: Приор, 2000.
11. Юнг К.Г. «Психологические типы» - СПб.: Азбука, 2001.
12. Ягер Дж. «Деловой этикет: как выжить и преуспеть в мире бизнеса» - М., 1994.

*Леонович Анастасия Игоревна,
магистрант 2-го курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»
(направление «Экономика»)*

К ВОПРОСУ ОБ АУДИТЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ)

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные особенности аудита учетной политики субъектов малого бизнеса. Акцент сделан на аудиторскую проверку малых предприятий сферы проектирования. Исследованы процедуры планирования и проведения аудита учетной политики проектной организации. Предложены варианты рабочей документации аудитора.

Ключевые слова: аудит, аудиторская проверка, учетная политика, бухгалтерский учет, проектная организация, малое предприятие, план аудита, программа аудита, рабочие документы аудитора, система внутреннего контроля, оценка, эффективность.

Цель аудиторской проверки учетной политики любого малого предприятия заключается в подтверждении факта наличия утвержденной учетной политики и отражение в ней способов ведения учета данной организацией и оценки правильности и эффективности выбранных методов и форм, регламентирующих организационные и методические основы бухгалтерского учета и налогообложения в этом малом предприятии.

Учетная политика предприятия является предметом проверок на всех стадиях аудита бухгалтерской финансовой отчетности. Учетная политика предприятия – это принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

В широкий спектр объектов учетной политики включаются ее составные части, а именно: организационные и методические разделы бухгалтерского учета и положения учетной политики для целей налогообложения.

При проверке учетной политики аудитором должны быть рассмотрены документы, которые ее определяют. К ним относятся: приказ об учетной политике предприятия, рабочий план счетов, список утвержденных форм первичных документов и внутренних форм бухгалтерской документации, правила документооборота и технологии обработки бухгалтерской информации, а также утвержденные методики учета отдельных показателей и другие приложения к приказу об учетной политике. После изучения предоставленной информации, следует также оценить отношение руководства к формированию и реализации учетной политики. [2, 3]

Аудитор при проверке учетной политики субъекта малого бизнеса должен следить за соблюдением следующих допущений бухгалтерского учета: имущественная обособленность; непрерывность деятельности предприятия; временная определенность фактов хозяйственной деятельности; последовательность ее применения. Все это также должно быть закреплено приказом руководителя организации. Аудитор проверяет данный документ, высказывает свое мнение об его обоснованности и соответствии.

Особенность формирования учетной политики в сфере проектирования заключается в наличии небольшого числа активов и специфики формирования их оценки в виду особенностей отрасли. Для того, чтобы сблизить бухгалтерский и налоговый учет проектной организации, следует применять линейный способ начисления амортизации, не применять в налоговом учете амортизационную премию и повышающие (понижающие) коэффициенты к норме амортизации, установить в бухгалтерском и налоговом учете одинаковые сроки полезного использования [9].

На первом этапе проведения аудиторской проверки учетной политики проектной организации аудитором составляется план проверки, пример которого приведен в таблице 1.

Таблица 1

Пример плана аудита учетной политики в проектной организации

Проверяемая организация		ООО «Проектировщик»	
Срок аудита		04.04.2016-15.04.2016	
Период аудита		2015 год	
№ п/п	Перечень аудиторских процедур	Срок проведения	Исполнитель
1	Аудит наличия приказа об учетной политике	04.04.2016	Шереметьева А.В.
2	Аудит методического раздела учетной политики	05.04.2016-07.04.2016	Шереметьева А.В.
3	Аудит технического раздела учетной политики	08.04.2016-10.04.2016	Шереметьева А.В.
4	Аудит организационного раздела учетной политики	11.04.2016-13.04.2016	Шереметьева А.В.
5	Аудит учетной политики для целей налогообложения	14.04.2016-15.04.2016	Шереметьева А.В.

Составленный план аудиторской проверки малой организации согласовывается с ее руководителем и служит основанием для составления программы аудита - более детального плана проведения аудиторской проверки учетной политики организации.

В таблице 2 приведен возможный вариант программы аудита учетной политики организации сферы проектирования.

Таблица 2

Пример программы аудита учетной политики в проектной организации

Проверяемая организация		ООО «Проектировщик»		
Срок аудита		04.04.2016-15.04.2016		
Период аудита		2015 год		
№ п/п	Перечень аудиторских процедур	Документы аудитора	Методы получения доказательств	Исполнитель

1.1	Проверка наличия приказа об утверждении учетной политики предприятия	Приказ об утверждении	Проверка документов	Шереметьева А.В.
2.1	Проверка соответствия учетной политике методов начисления амортизации основных средств и НМА	Ведомость начисления амортизации	Счетная проверка	Шереметьева А.В.
2.2	Проверка соответствия учетной политике методов оценки МПЗ	Уч. политика, расчет фактической себестоимости МПЗ	Подтверждение	Шереметьева А.В.
2.3	Проверка соответствия учетной политике создания резервов	Уч. политика, начисления резервов	Аналитические процедуры	Шереметьева А.В.
2.4	Проверка соответствия учетной политике группировки и списания расходов на выполнение проектных работ	Уч. политика, уч. регистры	Аналитические процедуры	Шереметьева А.В.
2.5	Проверка соответствия учетной политике момента определения выручки	Уч. политика, расчет фин. результата	Аналитические процедуры	Шереметьева А.В.
2.6	Проверка соответствия учетной политике оценки задолженности по полученным займам	Уч. политика, справка бухгалтерии	Подтверждение	Шереметьева А.В.
3.1	Проверка наличия рабочего плана счетов	План счетов	Подтверждение	Шереметьева А.В.
3.2	Проверка соответствия учетной политике фактически используемой формы бухгалтерского учета	Учетные регистры	Подтверждение	Шереметьева А.В.
3.3	Проверка соответствия учетной политике порядка распределения управленческих расходов	Расчет-распределение косвенных расходов	Аналитические процедуры	Шереметьева А.В.

3.4	Проверка порядка проведения инвентаризации имущества и обязательств	Положение о проведении инвентаризации	Аналитические процедуры	Шереметьева А.В.
3.5	Проверка порядка составления и представления бухгалтерской отчетности	Уч. политика, бухг. Отчетность	Подтверждение	Шереметьева А.В.
4.1	Проверка соответствия учетной политике организационной структуры службы бухгалтерии	Положение о бухг. службе предприятия	Подтверждение	Шереметьева А.В.
4.2	Проверка наличия внутреннего контроля на предприятии	Учетная политика	Аналитические процедуры	Шереметьева А.В.
5.1	Проверка налогового учета предприятия	Налоговые регистры	Аналитические процедуры	Шереметьева А.В.

Составленная программа проведения аудиторской проверки учетной политики организации является основанием для формирования этапов проведения проверки. По итогам каждого этапа составляются рабочие документы аудитора, служащие основанием для составления аудиторского заключения и формирования мнения о достоверности бухгалтерского учета организации.

Для проектной организации важным является проведение проверки методологии основных средств, материальных расходов и формирования финансового результата. Поэтому возможные варианты рабочих документов представлены в виде таблиц 3-4.

Таблица 3

Рабочий документ № 1 – Проверка наличия приказа об утверждении учетной политики предприятия в ООО «Проектировщик»

Показатель	Соответствие или нет	Примечание аудитора
Наличие приказа об учетной политике	№ 1 от 05.01.2015	Приложение 1

Наличие основных реквизитов и разделов в учетной политике	Имеется подпись, руководителя и гл. бухгалтера	---
Наличие учетной политики для целей налогообложения	Нет	Необходимо разработать

Данная таблица показывает, что уже на первом этапе проведения проверки учетной политики выявлено отсутствие учетной политики для целей налогообложения ООО «Проектировщик», хотя налоговый учет на данном предприятии ведется. Малой организации следует разработать учетную политику для налогообложения, утвердив ее отдельным приказом руководителя, поскольку в противном случае будут нарушены требования 25 гл. НК РФ.

Рабочие документы аудитора по проверке оценки основных средств и нематериальных активов возможно оформить рабочим документов, форма которого представлена в таблице 4.

Таблица 4

Рабочий документ аудитора № 2 - Аудит соответствия учетной политике методов начисления амортизации основных средств и НМА в ООО «Проектировщик»

Актив	Метод начисления амортизации для целей бухгалтерского учета	Метод начисления амортизации для целей налогового учета	Расхождения
Основные средства	Линейный	Линейный	Не выявлено
Нематериальные активы	Линейный	Линейный	Не выявлено

Результаты проверки достоверности начисленной амортизации показали, что амортизация по основным средствам малой организации проектирования начисляется линейным методом и порядок ее начисления сохраняется неизменным на протяжении всего срока эксплуатации объекта, что не противоречит требованиям п. 18 ПБУ 6/01. Достоверность начисления амортизации аудитор может проверить выборочным методом. Для этого выбривается один месяц, проводится пересчет и сравнение сумм начисленной амортизации фактически с суммами начисленной амортизации определенными аудитором.

Так, аудиторская проверка показала, что сумма начисленной амортизации ООО «Проектировщик» за январь 2015 года составила 92711 руб., за февраль 2015г. – 92252 руб.

Уменьшение начисленной амортизации за февраль на 4596 руб. сложилось за счет:

- увеличения амортизации по объектам основных средств, введенным в эксплуатацию в январе 2015г. на сумму 2469 руб.;

- уменьшения амортизации по объектам основных средств, выбывшим в январе 2015г. на сумму 1661 руб.;

- уменьшения амортизации по объектам со сроком полного физического износа в январе 2015г. на сумму 654 руб.;

- увеличения амортизации на стоимость модернизации основных средств в январе 2015г. на сумму 188 руб.

По итогам проведенной проверки формируется сводная таблица по выявленным нарушениям в ходе проведенной проверки, пример которой приведен в таблице 5.

Таблица 5

Выявленные нарушения во время аудиторской проверки учетной политики ООО «Проектировщик»

Ошибки во время аудита	По данным аудитора	Нормативный акт	Штрафные санкции, руб.
1. Отсутствуют акты сверки с некоторыми дебиторами и кредиторами	Следует приложить акты, проведя взаимную сверку расчетов с данными дебиторами и кредиторами	Методические рекомендации по составлению отчетности	-
2. Расходы будущих периодов не имеют расшифровки	Следует привести расшифровку РБП, документально подтвердив их наличие	Гл. 25 ст. 171 п.12 НК РФ; Методические рекомендации о порядке проведения инвентаризации	5145,6 + пени
3. Отсутствие отложенных налоговых обязательства и доходов будущих периодов не подтверждено документально	Следует документально подтвердить отсутствие отложенных налоговых обязательства и доходов будущих периодов	ФЗ «О бухгалтерском учете»	-

4. Имеются исправления в первичных документах (ПКО № 11 от 05.03.2015, сч.-ф. № 115 от 11.05.2015 и прочие)	Следует более внимательно изучить первичные документы и внести соответствующие коррективы	ФЗ «О бухгалтерском учете»	5500
Итого	х	х	10645,6 + пени

ООО «Проектировщик» в результате внесения исправительных записей избежит штрафных санкций в размере 10645,6 руб.

Таким образом, проведение аудиторской проверки учетной политики позволяет выявлять нарушения в системе бухгалтерского учета малого предприятия и снижать риски налоговых нарушений. Поэтому малым организациям следует привлекать аудиторов для проведения проверок, однако при этом необходимо провести предварительный расчет их экономической целесообразности.

В заключение отметим, что учетная политика проектной организации хоть и регламентирует деятельность бухгалтерии, но касается деятельности всей организации, поэтому представляет собой важный внутренний документ, позволяющий принимать решения для предварительной оценки экономических последствий, выборов всех возможных вариантов учета имущества и обязательств. Аудит учетной политики проектной организации целесообразно проводить регулярно, что позволит учесть все изменения в законодательстве и нормативных документах.

Список использованных источников и литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 г. // СЗ РФ. 1998. № 31. ст. 3824.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05 августа 2000 г. № 117-ФЗ // СЗ РФ. 2000. № 32. ст. 3340.
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ // Российская газета, 2011, № 278.
4. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.
5. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / под общ. ред. О. И. Кирикова. - Воронеж, 2004. Том Книга 8.
6. Решетов К.Ю. Организация налогового учета. – М., 2013.
7. Акатьева М.Д. Учетная политика для целей сегментного учета // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 18. С. 23-29.

8. Решетов К.Ю. Аудит. – М., 2013.
9. Камилова Э.Р., Камилова Д.Р. Внутрифирменные стандарты аудита, как инструмент деятельности аудиторских фирм // В сборнике: Новые информационные технологии в науке сборник статей Международной научно - практической конференции: в 2х частях. 2016. С. 45-47.
10. Решетов К.Ю. Международные стандарты аудита. – М., 2013.
11. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. // СЗ РФ. 1994. № 32. ст. 3301.
12. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерский отчетность организации» (ПБУ 4/99)» от 06.07.1999 г. № 43н // Финансовая газета. 1999. № 34.
13. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.
14. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. № 34н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, 1998, № 23.
15. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.
16. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.
17. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности – М.: Инфра-М, 2008.
18. Решетов К.Ю. Переход к МСФО как основное направление развития учетной деятельности в России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2008. № 2. С. 349-350.
19. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» – <http://www.consultant.ru> – по состоянию на 29.12.2016.
20. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.
21. Мысаченко В.И. Альтернативы промышленной политики и приоритеты структурных преобразований // Российское предпринимательство. 2008. Т. 6. №2. С. 28-32.
22. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 3. С. 183-187.
23. Мысаченко В.И. Формирование и развитие механизма структурных преобразований в промышленности России // автореферат диссертации. - М., 2009. - С. 15.
24. Решетов К.Ю. Современные российские предпринимательские структуры и влияние их масштаба на характер конкурентной борьбы // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 3. С. 75-78.
25. Марганова Р.Р. Формирование финансовых результатов в соответствии с РСБУ и МСФО // Наука и современность. 2013. № 21.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье проведена оценка постановки учета материально-производственных запасов конкретной организации.

Грамотное ведение учета материально-производственных запасов позволяет внутренним пользователям отчетности оценить эффективность управления материально-производственными запасами, а внешние пользователи используют подобную информацию с целью принятия решения о сотрудничестве с компанией. Предложенные пути совершенствования учета материально-производственных запасов позволяют не только улучшить качество учета, но и повысить эффективность деятельности предприятия.

Ключевые слова: Материально-производственные запасы. Классификация, учет. Эффективность. Затраты. Себестоимость.

В условиях современного состояния экономики, в условиях финансового кризиса, мощной конкуренции и отсутствия поддержки бизнеса, повышаются ответственность и значимость оперативности и точности организаций в выработке и принятии управленческих решений, направленных на обеспечение абсолютной эффективности производственной деятельности.

Важная роль в этом принадлежит правильной организации на предприятии бухгалтерского учета материально-производственных запасов (МПЗ), которая требует своевременного и полного отражения хозяйственных операций в первичных документах и учетных регистрах.

Необходимость совершенствования теоретических и организационных основ бухгалтерского учета и аудита материально-производственных запасов, в условиях реформирования отечественной системы бухгалтерского учета, связанной с переходом на международные стандарты бухгалтерской (финансовой) отчетности, не вызывает сомнения.

Грамотное ведение учета материально-производственных запасов, соответствующее нормам действующего законодательства, что

подтверждается аудитом материально-производственных запасов, позволяет внутренним пользователям отчетности оценить эффективность управления материально-производственными запасами, а внешние пользователи используют подобную информацию с целью принятия решения о сотрудничестве с компанией. Отсюда возникает необходимость аудиторской проверки материально-производственных запасов.

Рассмотрим экономическую сущность материально-производственных запасов в их историческом аспекте. Так, например, в экономической литературе советского периода, в основном встречалось понятие «производственные запасы», которые трактовались как: «запасы продуктов, используемые в производственной деятельности предприятия, состоящие из текущих запасов и страховых».

Основное назначение производственных запасов заключается в обеспечении нормального хода производственного процесса, обеспечении непрерывности, равномерности и ритмичности производства, что схематически можно отобразить следующим образом (см. рисунок 1)¹.

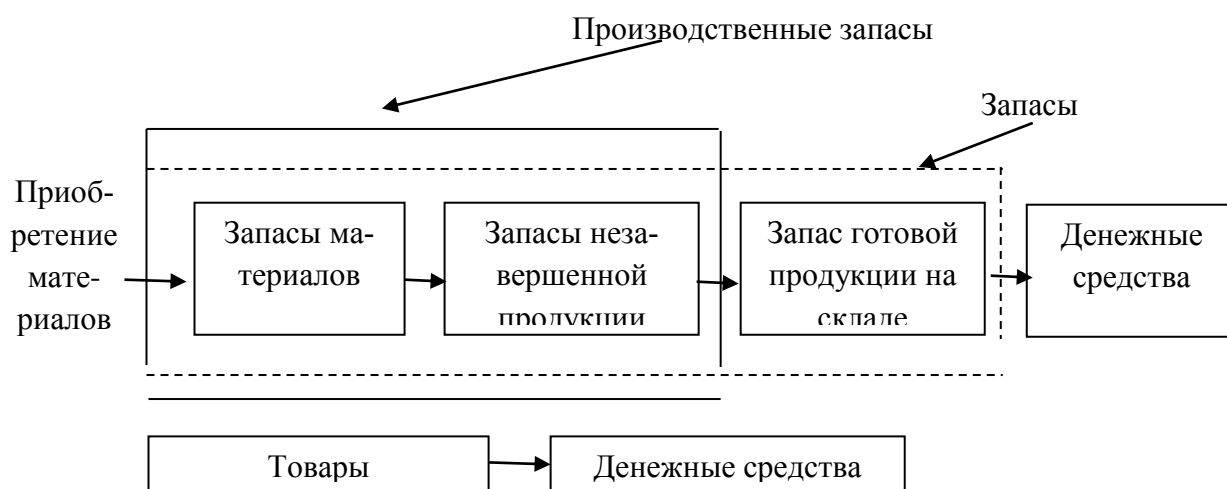


Рис. 1. Место производственных запасов в производственном процессе предприятия

Можно отметить, что представленная схема характеризует лишь часть производственных запасов, представленную материальными

¹Экономика и организация производства: Учебное пособие / Ю.И. Трещевский, Ю.В. Вертакова и др. М., 2014. С. 18.

запасами, используемыми в процессе хозяйственной деятельности в качестве предметов труда. Использование материальных запасов в качестве предметов труда означает, что они участвуют непосредственно в процессе производства, в результате чего происходит их заранее намеченное изменение. Таким образом, готовая продукция, как результат производственного процесса не является материальным запасом, поскольку не выступает в качестве предмета труда, не участвует непосредственно в производстве, а является его результатом.

По вопросу необходимости формирования учетной стоимости МПЗ российские и международные учетные стандарты друг другу не противоречат (имеется в виду, что и российские и международные стандарты требуют калькулировать учетную стоимость МПЗ, хотя в части перечня составляющих этой калькуляции российские стандарты от международных отличаются. Например, согласно ПБУ 5/01 проценты по кредитам включаются в учетную стоимость МПЗ, согласно МСФО — лишь при определенных условиях)¹.

При оценке материально-производственных запасов необходимо учитывать два основных аспекта²:

1) способ поступления и выбытия МПЗ;

2) тип МПЗ и применяемая по отношению к нему оценка в соответствии с учетной политикой.

В бухгалтерском учете в стоимость приобретенных МПЗ (товаров, сырья, материалов и инструментов) включаются все затраты (кроме «входного» НДС, который будет принят к вычету), которые понесла организация, чтобы МПЗ оказались на складе в состоянии, пригодном для использования по назначению (п.п.5, 6 ПБУ 5/01)³:

- договорная цена МПЗ;

- транспортно-заготовительные расходы (ТЗР), в том числе таможенные пошлины, вознаграждение посреднику, стоимость доставки и страхования. Стоимость доставки можно не включать в стоимость товаров, а списывать в расходы на продажу, при этом,

¹Никандрова Л.К., Акатьева М.Д. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник. М., 2015. С. 167.

²Павлова Н.А. Проблемы формирования учетной стоимости материально-производственных запасов // Международный бухгалтерский учет, 2016. № 7. С. 22.

³Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01) от 09.06.2001 № 44н // Российская газета. 25.07.2001. № 14.

данный порядок списания ТЗР необходимо закрепить в учетной политике для целей бухгалтерского учета (п. 13 ПБУ 5/01);

- затраты на предпродажную подготовку (для товаров). Например, стоимость покраски кузова автомобиля, предназначенного для продажи, поврежденного при транспортировке.

При отпуске материально-производственных запасов в производство и ином выбытии их оценка может производиться одним из следующих способов (см. рисунок 2).

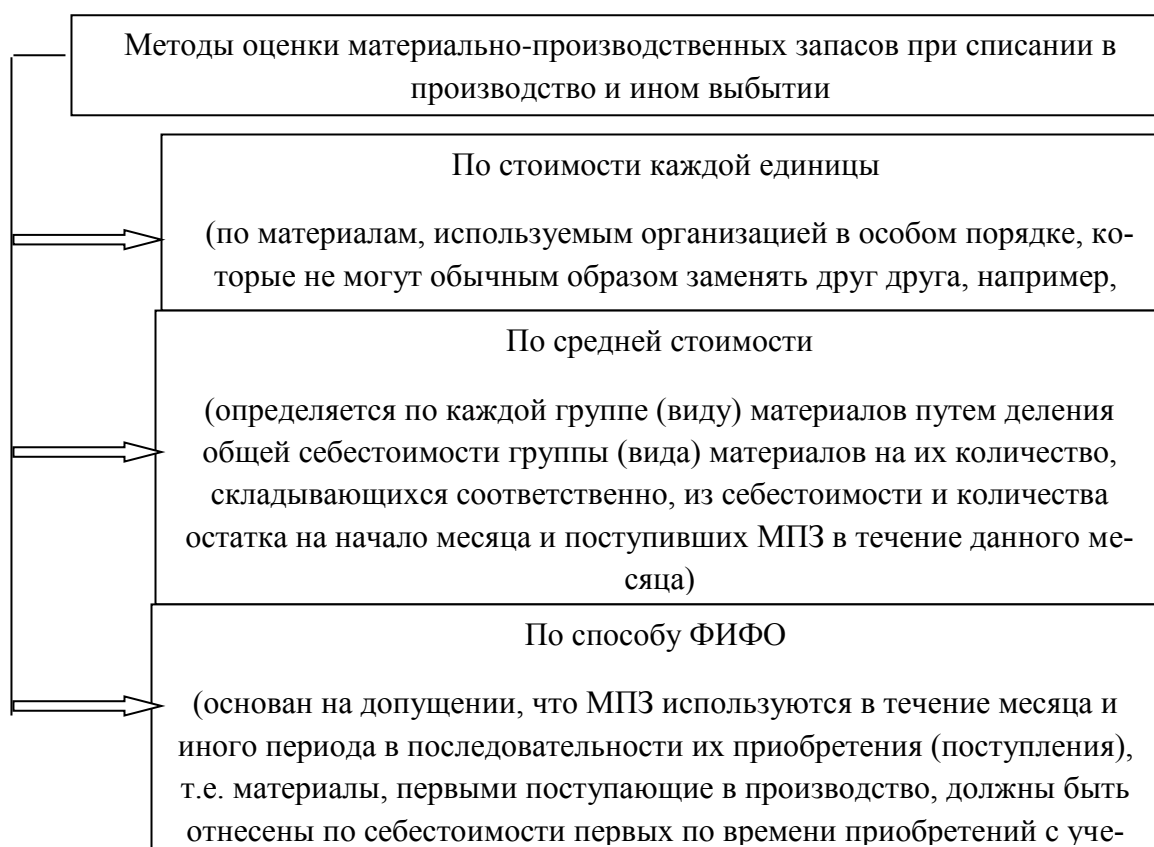


Рис. 2. Методы оценки материально-производственных запасов при их списании

В бухгалтерском, и в налоговом учете (как при ОСН, так и при УСН), при отпуске сырья и материалов в производство, передаче инструментов и инвентаря в эксплуатацию и при продаже товаров их стоимость можно оценивать одним из трех указанных методов. При этом, выбранный метод необходимо закрепить в учетной политике.

Грамотная организация документооборота, который охватывает огромный перечень специфических бланков и ведомостей, является не-

обходимым условием для достоверного ведения учета материально-производственных запасов в исследуемой организации.

Рассмотрим организацию учета материально-производственных запасов в АО «ВПК «НПО Машиностроения».

При отпуске материально-производственных запасов в производство и ином выбытии их оценка производится по себестоимости каждой единицы. По дебету счета 10 «Материалы» и счета 41 «Товары» формируется информация о фактической себестоимости поступивших МПЗ в разрезе их видов. Отразим бухгалтерские проводки по принятию МПЗ к учету в бухгалтерии АО «ВПК «НПО машиностроения».

Журнал регистрации операций по принятию материально-производственных запасов (МПЗ) представлен в таблице 1.

Таблица 1

Журнал регистрации хозяйственных операций в бухгалтерии АО «ВПК «НПО машиностроения» по принятию МПЗ к учету за 30.09.2015г.

№ операции	Содержание операций	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов		Первичный документ
			Дебет	Кредит	
1	Приобретены материалы у ООО «ЭнергоТехАльянс»	52 567,80	10.1	60.1	Договор поставки
2	Отражен НДС, предъявленный ООО «ЭнергоТехАльянс»	9 462,20	19	60.1	Счет-фактура №88 от 14.09.2016г. (см. Приложение 7)
3	Произведена оплата ООО «ЭнергоТехАльянс» за приобретенные материалы	62 030,00	60.1	51	Платежное поручение
4	Принят к вычету предъявленный НДС	9 462,20	68ндс	19	-

Стоимость приобретенных материалов АО «ВПК «НПО Машиностроения» для целей налогообложения определяется так же, как в бухгалтерском учете.

Оценка материалов в АО «ВПК «НПО машиностроения» в бухгалтерском и налоговом учете при их списании регулируется положениями учетной политики – по себестоимости каждой единицы.

Независимо от выбранного метода оценки МПЗ их списание отражается бухгалтером АО «ВПК «НПО машиностроения» следующими записями: Например, 21.09.2016г. АО «ВПК «НПО машиностроения» приобрело холодильник марки IndesitBIA 16 -Т на общую сумму 21 790,00 руб. (с учетом НДС).

В этот же день холодильник был отпущен с основного склада старшему кладовщику Юрьевой Н.П. в цех 18-19 в затребованном объеме, т.е. в количестве 1 шт., что было оформлено соответствующим требованием-накладной № 345, однако сумма не была указана.

Журнал регистрации хозяйственных операций в бухгалтерии АО «ВПК «НПО машиностроения» по учету материалов за 21.09. 2016г. представлен в таблице 2.

Таблица 2.

Журнал регистрации хозяйственных операций в бухгалтерии АО «ВПК «НПО машиностроения» по учету материалов за 21.09. 2016г.

№ операции	Содержание операций	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов		Первичный документ
			Дебет	Кредит	
1	Приобретен холодильник марки IndesitBIA 16 Т от ООО «Альфа-Трейд»	18 466,10	10.06	60.1	Товарная накладная №8264
2	Отражен НДС, относящегося к полученным материалам	3 323,90	19	60.1	Счет-фактура №8264
3	Холодильник отпущен с основного склада старшему кладовщику	18 466,10	79.01	10.06	Требование-накладная №345

	в цех 18-19				
4	Произведена оплата ООО «Альфа-Трейд» за холодильник	21 790,00	60.1	51	Платежное поручение № 869)
5	Принят к вычету предъявленный НДС	3 323,90	68ндс	19	-

Аналитический учет материалов в АО «ВПК «НПО машиностроения» ведется в местах хранения (на складах) и в бухгалтерии в разрезе каждого материально ответственного лица.

В ходе оценки бухгалтерского учета материально-производственных запасов АО «ВПК «НПО машиностроения», можно сделать вывод о том, что бухгалтерский учет материалов организован и ведется в соответствии с общепринятой методологией бухгалтерского учета, однако результаты изучения вопросов документооборота в исследуемом предприятии позволили выявить определенные недостатки в организации процесса.

Для совершенствования учета материально-производственных запасов организации необходимо улучшить схему документооборота для того, чтобы информация о поступивших материалах попадала в бухгалтерию в самые кратчайшие сроки (в день обработки товарно-транспортной накладной (ТТН) на складе и в день получения счета-фактуры предприятием), избегая простоя документов в структурных подразделениях АО «ВПК «НПО машиностроения».

Один из возможных путей решения данной проблемы состоит в разработке и утверждении графика документооборота. В результате графика документооборота бухгалтерия АО «ВПК «НПО машиностроения» будет получать товарно-транспортные накладные, счета-фактуры непосредственно в день их поступления, своевременно передавать копию товаросопроводительных документов в планово-экономический отдел, что позволит существенно ускорить процесс обработки данных в бухгалтерии и позволит отражать документы поставщиков в периоде поступления.

В целях совершенствования управленческого учета материально-производственных запасов следует внедрить в АО «ВПК «НПО машиностроения» отдельный учет материальных затрат внутри цеха обработки сырья и приборного цеха.

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы в исследуемой организации распределяются пропорционально сумме основной заработной платы и разносятся в регистр учета затрат по окончании месяца после учета всех затрат на основании первичных документов. Распределение общепроизводственных и общехозяйственных расходов производится пропорционально заработной плате основных производственных рабочих АО «ВПК «НПО машиностроения», указывается коэффициент распределения и сумма общепроизводственных и общехозяйственных расходов, приходящихся на отдельные виды продукции. По окончании месяца будет подводиться итог произведенных за месяц затрат, подсчитываться общая себестоимость выпущенной продукции в разрезе ее видов.

Разработка регистра учета затрат на подготовку сырья для производства в цехе обработки сырья АО «ВПК «НПО машиностроения» даст возможность исследуемому предприятию сформировать стоимость прямых затрат, включающих материальные затраты, расходы на оплату труда и страховые взносы работников, в разрезе видов сырья и материалов, а также видов продукции. Такая группировка в регистре затрат позволит обеспечить максимально точно сформированную стоимость готового сырья для производства, переходящую в приборный цех АО «ВПК «НПО машиностроения».

Формирование регистра учета затрат на производство в приборном цехе, в свою очередь, позволит отражать ежедневно затраты на производство в разрезе видов продукции. Структура регистра должна предусматривать отражение прямых затрат на производство общей суммой и в разрезе элементов, что позволит определить стоимость расходов на производство за каждую рабочую смену. Также в регистре отражается сумма общепроизводственных и общехозяйственных расходов с указанием коэффициента распределения.

Считаем, что представленные выше рекомендации позволят улучшить учет материально-производственных запасов на предприятии.

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПОНИМАНИЯ ПРАВА, ЕГО СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Существует бесконечное число определений права, но ни одно из них не стало общепризнанным, господствующим.

Право представляет собой одно из сложнейших явлений человеческой цивилизации. Ровесником общества является поиск смысла права, его сущности и места в системе ценностей общества. Правопонимание представляет собой отражение и оценку права в соответствии с конкретными социально-политическими и культурно-историческими явлениями и ценностями. Правопонимание является одновременно отношением субъекта познания к правовой действительности и научным направлением, теорией.

Множество теорий права, типов правопонимания известно истории человечества. Центральной их проблемой является сущностное понятие права, его основных категорий и принципов. Именно в определении права в концентрированном виде воплощается специфичность теории.

Не случайно научные дискуссии разворачиваются именно вокруг центрального определения права, так как именно в определении права выражается специфика соответствующего типа правопонимания, именно в нем находят свое отражение и концептуальное единство все правовые понятия. Каждая эпоха человеческой цивилизации предлагает свое понимание сущности права. За историческими, географическими и иными границами своего возникновения каждое определение права теряло свое значение. Выработанные наукой определения права достаточно четко разделяются в зависимости от того, на какие традиции.

Значение определения права опирались их авторы: естественного права или юридического позитивизма. Первая традиция основана на единстве, тождестве справедливости и права. Согласно этому подходу, несправедливый закон не есть право и его следует отвергать во имя

¹ Смирнов Артем Иванович, АНО ВО «Московский гуманитарный университет», магистратура, 2 курс, государственный налоговый инспектор Межрайонной ИФНС № 1 по Московской области

естественно-правовых постулатов справедливости. Вторая, позитивистская, традиция характеризуется обратным соотношением.

При определении права на первое место выдвигаются предметные представления о нем как институте, подчеркиваются структурные и функциональные характеристики правовых систем. Духовная, моральная сторона права уступает место рациональной.

При всем разнообразии теорий права можно выделить две основные тенденции правопонимания, ведущие свои корни из древнего мира. Их выделение строится на следующих проблемных вопросах:

- происхождение права;
- соотношение права и закона;
- критерии права.

Представители первой тенденции считали, что правила поведения, нормы права вносятся в человеческое общество волей государства либо силой провидения (божественной волей). Оно не является результатом развития социума, а вносится в него извне. При этом право и закон отождествляются, а субъект права лишается возможности оценивать правовые предписания как несправедливые или справедливые. Точнее, отсутствие в законе интереса индивида не освобождает его от исполнения норм, несущих государственный или иного происхождения интерес.

Вторая тенденция правопонимания возникает из иных подходов к возникновению права. Происхождение правовых предписаний обосновывается из внутреннего развития общества. Социальная практика, совместная деятельность людей, столкновение их интересов являются источником права. Право и закон, соответственно различаются в том случае, если закон не несет в себе идей общечеловеческой справедливости. Именно этим двум направлениям соответствуют естественно-правовые и позитивистские концепции права. Охарактеризуем некоторые из теорий понимания права.

Естественное право именуется естественным постольку, поскольку оно вытекает из природы: природы вещей, человека, всеобщего, универсального порядка. Право естественное - результат развития гражданского общества, оно суть естественного порядка вещей.

Естественные права существуют как таковые, независимо от того, закреплены они в каких-либо источниках или нет. Эти права являются прирожденными. В некоторой степени они обусловлены экономическими, духовными и иными условиями, но по сути своей они являются прирожденными, отсюда следует их непоколебимость, неизменность,

абсолютность. Естественные права возникают независимо от того, выражены ли они в нормах или нет.

Позитивистское понимание права исходит из того, что право - это система детерминант, порождающих строго определенные последствия в сфере юридической практики. За исходное начало берется опыт функционирования государственных институтов: законов, прецедентов, судов, парламентов, правительств, чиновников и т.п. Право мыслится как порождение и инструмент государства. Оно этицизируется, подвергается огосударствлению, рассматривается как форма осуществления государственной политики. Сущность позитивистского подхода состоит в том, что право не возникает как результат естественного исторического развития. Оно всегда позитивно, то есть дано какой-либо силой (государством, богом, высшим разумом).

Сущность позитивистской концепции соотношения философии и науки отражается во фразе О. Конта: «Наука — сама себе философия»¹

Несмотря на разнообразие трактовок и подходов, общим для данного направления является признание правом только норм, созданных государством. В юридическом позитивизме правом признается любая норма (вне зависимости от содержания), обладающая формально-юридическими качествами, то есть позитивизм выводит формулу «закон есть закон» независимо от содержания.

Путь России к праву большей частью позитивистский. Основные черты русской юриспруденции - в области этицического, законнического позитивизма. До Октябрьской революции Россия входила в романо-германскую правовую семью. Основные черты русской юриспруденции второй половины XIX века сформировались в позитивистском русле. Именно этицический позитивизм преподавался в университетах, им руководствовались судьи и чиновники.

На основании вышесказанного рассмотрим деятельность одного из государственных институтов, как судебная власть.

Судебная власть в Российской Федерации принадлежит только судебным органам и осуществляется только судами в лице судей и привлекаемых в установленном законом порядке к осуществлению правосудия присяжных заседателей. Никакие другие органы и лица не вправе принимать на себя осуществление правосудия. Создание чрезвычайных

¹ Философия и познание. Учебник В.Л. Обухов, Ю.Н. Солонин, В.П. Сальников и В.В. Василькова, 2013 г.

судов и судов, не предусмотренных Конституцией РФ и законом, не допускается.

Судебная власть самостоятельна и действует независимо от законодательной и исполнительной властей, осуществляется посредством конституционного, гражданского, административного и уголовного судопроизводства.

Таким образом, судебную власть можно определить как возможность и способность занимающего особое положение в государственном аппарате органа (суда) воздействовать на поведение людей и социальные процессы.

Каждый суд осуществляет данную ему власть в пределах той компетенции, которой он наделен, а все вместе суды образуют единую судебную систему России.

Судебная система Российской Федерации - это закрепленная Конституцией России 1993 г. совокупность судов, построенная с учетом федеративного и административно-территориального устройства нашей страны, имеющих общие задачи, связанных между собой отношениями по осуществлению правосудия¹. Каждое из звеньев судебной системы представляет собой совокупность судов одинаковой компетенции.

В настоящее время судебная система устанавливается в соответствии с Федеральным конституционным законом "О судебной системе Российской Федерации" от 31.12.1996 г.² На основании пункта "о" статьи 71 Конституции РФ³ установление основ построения судостроительства относится исключительно к ведению Российской Федерации, а не ее субъектов. Единство судебной системы имеет важное значение, которое приобретает особую роль в федеративном государстве.

На основании вышесказанного можно сделать следующий вывод: Сегодня человечеству необходимо совершенно новое и ценностное мировоззрение, которое может представлять собой осмысленное, синтезированное начало положительного опыта различных наук. Его основу может составить учение о естественной справедливости.

История человечества оценила достоинства и недостатки основных тенденций правопонимания: позитивизма и естественно-правовых доктрин. Юридический позитивизм придал праву рациональный, практический уклон. Реализм права привел его к освобождению от духовно-

¹ Организация деятельности судов. Курс лекций для вузов. Н.А. Петухов

² Федеральный конституционный закон «О судебной системе Российской Федерации» от 31.12.1996 г.

³ Конституция Российской Федерации, глава III

нравственной нагрузки. Негативные последствия такой «свободы» сказываются в снижении роли права, чрезмерной зависимости права от политического непостоянства лидеров государства, расцвете эгоизма, нестабильности общественного порядка.

Список использованных источников и литературы:

1. Федеральный конституционный закон «О судебной системе Российской Федерации» от 31.12.1996 г. // Российская газета, от 06.01.1997.
2. Конституция Российской Федерации, принята всенародным голосованием 12.12.1993 // Российская газета, от 25.12.1993.
3. Философия и познание. Учебник - для магистров и аспирантов. В.Л. Обухов, Ю.Н. Солонин, В.П. Сальников и В.В. Василькова, 2013 г.
4. Организация деятельности судов. Курс лекций для вузов / Отв. ред. Н.А. Петухов. - М., 2014.

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Авакова Нелли</i> СПЕЦИФИКА МЕЖДУНАРОДНОГО ЭТИКЕТА В СИСТЕМЕ ЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ	3
<i>Алексеева Олеся</i> О НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВАХ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ	6
<i>Барсукова Дарья</i> РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА И С ВНЕБЮДЖЕТНЫМИ ФОН- ДАМИ	9
<i>Бодрова Кристина</i> СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА МЕТОДИК АНАЛИЗА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	20
<i>Болтенков Максим</i> ОБ АКТУАЛЬНОСТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КОММУНИКАТИВНОГО И ОРАТОРСКОГО СТРАХОВ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ	38
<i>Воздвиженская Елена</i> К ВОПРОСУ ОБ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БА- ЛАНСА КАК ОСНОВНОЙ ФОРМЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ	43
<i>Дергунова Анастасия</i> БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОГО СО- СТОЯНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО КАЗЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ	51
<i>Дыденкова Валерия</i> ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	62
<i>Ефремова Любовь</i> ГАРМОНИЗАЦИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С МСФО	71
<i>Зуенко Марьяна</i> ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС В ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ: ТИПЫ, СТРУКТУРА, АКТУАЛЬНОСТЬ	78
<i>Киселева Юлия</i> К ВОПРОСУ ОБ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКЕ РАСЧЕТОВ С ПЕРСО- НАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА КОНКРЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	84

<i>Колодина Анна</i>	
ОСОБЕННОСТИ ДОКУМЕНТАЛЬНЫХ МЕТОДОВ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ	94
<i>Куракина Мария</i>	
АКТУАЛЬНОСТЬ ПОНИМАНИЯ ЭГО-СОСТОЯНИЙ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ	101
<i>Кулагина Евгения</i>	
МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ В ООО «СИТНАУ ВИДЕО»	105
<i>Курская Екатерина</i>	
АНАЛИЗ РАЗЛИЧНЫХ НАУЧНЫХ ВЗГЛЯДОВ НА ПОНЯТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	115
<i>Лебедева Диана</i>	
ОСНОВНЫЕ ТИПЫ КОММУНИКАбельНОСТИ ЛЮДЕЙ В СИСТЕМЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ	125
<i>Леонович Анастасия</i>	
К ВОПРОСУ ОБ АУДИТЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ)	129
<i>Морозов Василий</i>	
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	138
<i>Смирнов Артем</i>	
ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПОНИМАНИЯ ПРАВА, ЕГО СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ	146

Научное издание

**ВЕСТНИК
НАЦИОНАЛЬНОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА**

Выпуск 27

Подписано в печать 14.03.2017. Формат 60*84 1/16.
Печ. л. 9,5. Тираж 500 экз. Заказ № 38.
111395, г. Москва, ул. Юности д. 5.

Отпечатано в издательстве
Московского гуманитарного университета
111395, г. Москва, ул. Юности, д.5

