

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

КУБАНСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ



ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ

Вестник
студенческого научно-творческого общества КСЭИ:
материалы XXI Международной межвузовской
студенческой конференции
18 апреля 2018 г.

ВЫПУСК СТО ТРИДЦАТЬ ШЕСТОЙ

Краснодар 2018

Редакционная коллегия:

О.Т. Паламарчук, доктор филологических наук,
кандидат исторических наук (ответственный редактор)
Т.А. Петрова, кандидат филологических наук (выпускающий редактор)
А.В. Жинкин, кандидат исторических наук (научный редактор)
А.Д. Лебедева, кандидат юридических наук
В.Н. Загнитко, кандидат экономических наук
М.М. Молчанова, доктор филологических наук
М.И. Ленкова, кандидат экономических наук
Т.Ю. Жинкина, куратор СНТО
А. Завалина, председатель Совета СНТО

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ. ВЕСТНИК СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНО-ТВОРЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА КСЭИ. ВЫПУСК 136. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА (ЧАСТЬ I): материалы XXI Международной межвузовской научно-творческой студенческой конференции 18 апреля 2018 г. / под науч. ред. А.В. Жинкина. Краснодар: КСЭИ, 2018. 137 с.

Настоящий, очередной вестник студенческого научно-творческого общества КСЭИ – сборник статей студентов-участников и докладчиков XXI Международной научно-творческой студенческой конференции. В сборнике опубликованы материалы, посвященные актуальным вопросам экономики.

Печатается по решению научно-методического и редакционно-издательского Советов КСЭИ.

© Издательство Кубанского социально-экономического института,
2018

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Абриталина Т.</i> ПОВЫШЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	5
<i>Аванесова А.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ С ПОСТАВЩИКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА	15
<i>Афонина А.</i> БЮДЖЕТИРОВАНИЕ, КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОЗАКАЗНЫМ ТИПОМ ПРОИЗВОДСТВА	18
<i>Безуглая Е.</i> ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ И СУЩНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИННОВАЦИЙ	21
<i>Бурлака С.</i> ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АУДИТА В РОССИИ	26
<i>Вагина С.</i> ВЗАИМОСВЯЗЬ КРЕДИТНОГО КОНТРОЛЯ И ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ И БАНКОВ	35
<i>Воротникова С.</i> ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	39
<i>Галкин Ю.</i> СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ	44
<i>Гергова Б.</i> КАЧЕСТВО ТУРУСЛУГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	49
<i>Головко Ю.</i> ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	55
<i>Головченко Е.</i> РАБОТА С СОМНИТЕЛЬНЫМИ ДОЛГАМИ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРИ ОБЩЕМ РЕЖИМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	58
<i>Гофман П.</i> НАДЗОР И АУДИТОРСКИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	61
<i>Гурьева М.</i> СОВРЕМЕННЫЕ МОБИЛЬНЫЕ УСТРОЙСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ БАНКА	67
<i>Данилова Е.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	70
<i>Дегтярева А.</i> СТАТИСТИКА ЗАНЯТОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ В	73

КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	
<i>Дубинская А.</i>	77
ПРИБЫЛЬ КАК ВАЖНЕЙШАЯ КАТЕГОРИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ	
<i>Есипенко А.</i>	81
КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА АУДИТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
<i>Есипенко А.</i>	86
ОТЛИЧИЕ АУДИТА ОТ РЕВИЗИИ	
<i>Забугина К.</i>	90
ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА В ГОРОДЕ КРАСНОДАРЕ И ЕЁ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ	
<i>Ишутина Н.</i>	94
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЗАКАЗНОГО И ПОПРОЦЕССНОГО МЕТОДА КАЛЬКУЛЯЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ	
<i>Кайнова М.</i>	97
РЕВИЗИЯ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА	
<i>Кокшарова К.</i>	101
ОЦЕНКА УРОВНЯ ПОДРОСТКОВОЙ ПРЕСТУПНОСТИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	
<i>Костенко О.</i>	103
ВНУТРЕННЯЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	
<i>Крахмаль И.</i>	108
РОЛЬ ЖЕНЩИН НА РЫНКЕ ТРУДА	
<i>Крахмаль И.</i>	111
ЭКВАЙРИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	
<i>Лебедева А.</i>	114
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АУДИТА И РЕВИЗИИ	
<i>Лыкова А.</i>	117
МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЭД ОРГАНИЗАЦИИ	
<i>Макагонова Е.</i>	122
ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ	
<i>Макагонова Е.</i>	125
ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	
<i>Мандрыка А.</i>	129
ИЗМЕНЕНИЯ В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РФ	

ПОВЫШЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Корпоративная культура существует в любой организации независимо от размеров и сферы деятельности. Корпоративная, или организационная, культура включает в себя корпоративные ценности, систему отношений, складывающихся в ходе профессиональной деятельности, и поведенческие нормы, разделяемые ее сотрудниками.

Формирование и развитие корпоративной культуры имеет актуальное значение для коммерческого банка, поскольку в современных условиях его успех и развитие напрямую зависит от восприятия потребителями данной организации – позитивной атмосферы, сложившейся в организации, отношения сотрудников к потребителю услуг, взаимоотношения организации с внешней средой, степени лояльности сотрудников. Взаимоотношения с клиентами банка – один из основных факторов развития корпоративной культуры. Корпоративная культура формирует не только имидж банка, но и является эффективным инструментом стратегического развития финансового бизнеса

В связи с этим необходимо постоянно поддерживать и развивать корпоративную культуру кредитной организации.

К основным элементам корпоративной культуры коммерческого банка относятся:

- миссия и стратегия банка;
- ценности банка;
- взаимоотношения с клиентами банка;
- взаимоотношения с сотрудниками банка;
- инновационная деятельность;
- обучение персонала;
- работа с молодежью.

Ее формирование всегда связано с инновациями, направленными на достижение бизнес-целей и, следовательно, повышение конкурентоспособности.

Актуальность темы корпоративной культуры организаций в настоящее время в России приобретает повышенную остроту. Обращение к этому явлению означает стремление руководителей организаций использовать в своей деятельности потенциал корпоративной культуры с целью создать эффективное производство, повысить производительность труда и гармонизировать социально-трудовые отношения.

На западе тема корпоративной культуры активно изучается с 80 гг. XX в. В России же работ по корпоративной культуре мало, как правило, этим вопросом занимаются в рамках общего управления персоналом.

Вопрос о корпоративной культуре в банковской системе имеет свои особенности, это обусловлено тем, что в организациях, конечной целью

которых является получение прибыли, работа с корпоративными ценностями имеет более выраженный характер. Коммерческая организация, больше чем любая другая заинтересована в эффективном стимулировании сотрудников, но не всегда его можно достичь лишь при помощи материальных поощрений

В современных условиях развивающейся в России рыночной экономики все серьезней оказывается конкуренция между организациями. Ситуация осложняется нехваткой профессионалов и борьбой за человеческий ресурс. Важнейшими задачами становится подбор и удержание персонала для достижения стратегических целей организации. Одним из инструментов конкурентоспособности организации на рынке является развитая корпоративная культура, которая через создание внутреннего и внешнего положительного имиджа создает основу для эффективного ведения бизнеса.

В настоящее время персонал организаций стал более информирован о том, чем характеризуется культура фирмы и то, что она может быть развитой, слабой, или внешне совершенно отсутствующей. Современным менеджерам все сложнее поддерживать должный уровень развития культуры организации и воздействовать на нее.

Корпоративная и организационная культура – это самостоятельные феномены, имеющие пересечение в своих элементах.

Организационная культура – это явление, которое присуще любой организации, характеризующее ее ценности, образцы поведения, способы оценки результатов ее деятельности. Корпоративная культура, в отличие от организационной – понятие интегральное, которое включает в себя не только ценности, нормы поведения, обычаи и традиции организации, но и принятие этих компонентов всеми сотрудниками как личных, стремление к достижению общих для каждого члена коллектива целей организации.

Корпоративная культура выполняет ряд важных функций в управлении организацией и её персоналом (таблица 1).

Таблица 1 – Функции корпоративной культуры

Функция	Значение
Системообразующая	Корпоративная культура является инструментом (средством) упорядочения и согласования работы различных подсистем предприятия - организационного и стратегического менеджмента, персонала передовой линии, внутрифирменных коммуникаций.
Регулирующая	Культура определяет нравственные принципы и этические нормы документов, на основе которых осуществляется управление персоналом. Речь идет о должностных обязанностях, функциях во взаимодействии персонала с клиентами и стандартах сервиса. Эти документы — «носители» корпоративного порядка, дисциплины и ответственности.
Мотивационная	Она заключается в том, что нравственные принципы и нормы этикета привлекают и удерживают сотрудников в фирме, стимулируют лояльность. Достигается это за счет нематериальных (идеальных) способов — удовлетворения

	личностных потребностей сотрудников.
Созидательная	Культура обеспечивает предпосылки для творчества, активности и новаторства. Она должна создавать обстановку, способствующую тому, чтобы персоналу никто не мешал работать с должным качеством и полной отдачей.
Коммуникативная	Корпоративная культура определяет нравственные предпосылки и нормы этикета во всех системах коммуникации: «руководители-подчиненные», «руководители-руководители», «сослуживцы-сослуживцы», «персонал-клиенты».
Вовлекающая	Культура вселяет в сотрудников уверенность в том, что они являются участниками принятия важных решений. Соответственно, сотрудники должны своевременно и в достаточном объеме информироваться о направлениях и планах развития бизнеса, мероприятиях стратегического и организационного менеджмента.
Охранительная	Суть в том, чтобы сотрудники были защищены от безнравственных поступков и оценок руководителей и неэтичного поведения коллег.
Эталонная	Принципы и нормативы корпоративной культуры используются в качестве критериев для оценок поступков и высказываний.

Корпоративная культура обычно закладывается основателем организации или впоследствии – успешным генеральным директором, генеральным менеджером, иногда группой топ-менеджеров. Однако для того чтобы эффективно управлять организацией, необходимо позаботиться о мероприятиях, направленных на прочное усвоение сотрудниками основных ценностей организации. Какие же плюсы может получить организация при правильном подходе к разработке поддержания корпоративной культуры? Сюда можно отнести: понимание приоритетов продвижения на рынке; принятие приоритетов организации; стабильность положения кадров; высокий уровень управляемости; понятную систему управления; понятную систему взаимодействия

Формирование корпоративной культуры – длительный и сложный процесс, который состоит из следующих этапов (таблица 2).

Таблица 2 – Этапы формирования корпоративной культуры в организации

Этап	Характеристика
Диагностика существующей корпоративной культуры	На данном этапе проводится анализ системы управления в организации и соотнесение ее с моделью корпоративной культуры, анализ текущего состояния корпоративной культуры и корпоративного климата в организации. Схема корпоративной диагностики предусматривает использование структурированного интервью, семинаров, фокус-групп и специализированных опросников для корпоративной диагностики. Начинать анализ необходимо с изучения внутренней жизни организации. Есть элементы важные и ценные для каждого сотрудника, и найти их на этом этапе является главной задачей специалистов службы управления персоналом. Первый этап - это анализ ценностей сотрудников: что любят, с кем дружат, с кем общаются, где проводят свободное время, как одеваются?
Диагностика понимания того, что представляет собой «корпоративная культура», самим руководителем организации	Для этого необходимо выяснить, как он относится к миссии организации, задачам персонала, правам и обязанностям сотрудников. Также важно оценить и взгляд первого лица на систему мотивации персонала, его отношение к материальным и нематериальным способам поощрения сотрудников. Возможно, есть необходимость в доработке существующих локальных нормативных актов организации (положения об оплате труда, о премировании, о социальном пакете сотрудников).
Общение сотрудников с внешним миром	Сюда входят и корпоративные стандарты одежды, и ответы сотрудников по телефону, корпоративный стиль и символика, устройство офиса и многие другие факторы. Также необходимо обратить внимание на вопросы взаимодействия сотрудников с партнерами, обработки поступающей информации.

Таким образом, чтобы создать, или развивать и поддерживать корпоративную культуру, необходимо, прежде всего, понимание руководством организации того, какой оно, руководство, хочет видеть организацию в будущем, какова миссия организации и как она будет влиять на развитие как организации, так и страны в целом. И вот тогда хорошо усвоенная сотрудником, особенно вновь поступившим на работу в организацию, корпоративная культура в сочетании с элементарным здравым смыслом и простыми стимулами позволит сотруднику ориентироваться в большинстве возникающих ситуаций, что с успехом заменяет или делает ненужным массу специальных инструкций, разъяснений, указаний по тем или иным частным вопросам.

Элементы корпоративной культуры сформированы в настоящее время практически в каждом банке, так как кредитные учреждения постоянно находятся в сфере пристального внимания клиентов, строго регламентированы законодательством, регулярно и комплексно проверяются надзорными органами и подстегиваются жесткой конкуренцией.

Деятельность коммерческого банка направлена на удовлетворение потребностей клиента. Это основной постулат, из которого должны

проистекать все особенности корпоративной культуры. Основная функция банка – работа на клиента, во имя клиента и для клиента. Это та идея, которая должна быть движущей силой каждого действия банковского служащего, каждой высказанной вслух мысли, взгляда, поведения на рабочем месте.

Основные черты корпоративной культуры эффективного банка – здоровый консерватизм в поведении в сочетании с максимальным поощрением проявления деловой инициативы с нацеленностью на конечный результат. Особое внимание нужно уделять соблюдению профессиональной банковской этики. Надо стремиться к максимальной определенности и прозрачности в отношениях с клиентами, что позволяет им располагать подробной информацией об основных принципах деятельности банка. Люди должны быть мотивированы на конечный результат и понимать, как он складывается.

Каждый сотрудник на любом уровне должен быть подготовлен профессионально, знать технологию, понимать, к каким последствиям могут привести его действия. Сотрудники должны быть мотивированы не только заработной платой. Есть мотивация материальная, есть и нематериальная. Это является важной, а может быть, и самой важной частью всей внутренней корпоративной культуры банка. Каждый сотрудник не просто механически выполняет возложенные на него обязанности, а действует, нацеливаясь на конечный результат, который выражается для него лично не только в получении определенного дополнительного материального вознаграждения, но и в соучастии в процессе роста банка, в чем задействованы все без исключения члены коллектива.

В большинстве случаев банки описывают принципы своей корпоративной культуры в специальном документе, с которым каждый сотрудник знакомится уже при приеме на работу. В нем дается история создания банка, разъясняются миссия, цели и стратегические приоритеты, декларируются принципы корпоративной культуры.

Исторически сложилось, что женщин в банковской сфере работает больше, чем мужчин. Это может быть обосновано тем, что некоторые специальности условно принято считать женскими. Например, сотрудники контактного центра, которые осуществляют телефонное консультирование клиентов по услугам и продуктам банка. Немногие мужчины любят и желают общаться длительное время по телефону с клиентами. К тому же, требованиями к данной должности являются грамотная речь и хорошая дикция.

Стоит также отметить, что в настоящее время коммерческие банки делают ставку на молодых специалистов: их активность и инициативность, творческий подход, мобильность и гибкость мышления, способность легко адаптироваться к изменяющимся условиям, быстро осваивать новые технологии, – все это, в конечном счете, и делает банк современным и «молодым». Также одним из важнейших направлений деятельности банков

является работа с вузами. Это сотрудничество взаимовыгодное. Для банков оно является источником пополнения кадрового состава молодыми специалистами, а банк в свою очередь дает возможность студентам получить необходимые знания при прохождении практики, что является фундаментом для успешной карьеры.

Работники банковской сферы, в основном имеют высшее профессиональное образование

Это легко обосновать тем, что ответственность каждого сотрудника очень велика, поскольку работа связана с деньгами клиентов; любая операция сопровождается дополнительными документами. Но на работу также принимаются работники, имеющие среднее профессиональное образование. Успешные сотрудники имеют возможность проходить стажировки в других подразделениях и потом становиться их сотрудниками. Все сотрудники должны знать миссию, ценности и правила.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что успех деятельности банка зависит от человеческого фактора, от подбора на ключевые позиции талантливых высококвалифицированных руководителей и специалистов. От этого также зависит, какое место банк займет на финансовом рынке в регионе.

Значение корпоративной культуры для развития любой организации нельзя недооценивать. Она позволяет работникам организации осознавать идентичность, дает ощущение стабильности и надежности самой организации, формирует чувство социальной защищенности. Она стимулирует самосознание и высокую ответственность работника.

Проблемной ситуацией является то, что руководители многих организаций уделяют мало внимания развитию корпоративной культуры и построению организационной структуры, объясняя это тем, что существуют более важные вопросы. Работа с персоналом в России почему-то кажется менее важной, чем финансы или управление продажами. В западном менеджменте уже несколько десятилетий работа с людьми считается важнейшей функцией менеджера.

Проблема – руководители редко задумываются об изменении корпоративной культуры в организации, потому что «старая» система слишком привычна и родна, чтобы идти на ее изменение, трансформацию. Руководители должны выявлять функциональные и дисфункциональные элементы существующей культуры, реализовывая такую модель культуры, которая бы позволила организации выжить в новых условиях.

Корпоративная культура – совокупность моделей поведения, которые приобретены организацией в процессе адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, показавшие свою эффективность и разделяемые большинством членов организации.

Коммуникации – это обмен, информацией, идеями, мнениями между субъектами взаимодействия.

Управление организацией – это управление ее поведением во внешней и внутренней среде по отношению к внешним и внутренним группам интересов и отдельным людям. Что касается основных управленческих функций, составляющих суть управления (планирование, организация деятельности, лидерство-руководство, контроль), то все они рассматриваются через призму поведения: и как поведенческие акции, виды деятельности организации в целом и ее субъектов, и как факторы, определяющие поведение организации и её субъектов.

Мотивация – создание у сотрудников предприятия стимула к действиям для достижения целей организации в соответствии с делегированными им обязанностями и сообразно с общим планом предприятия.

Большинство сотрудников считают, что у них благоприятные условия для работы, так как их рабочие места хорошо оборудованы и их работа не связана с вредными условиями труда.

Руководители полагают, что сотрудники имеют оптимальную трудовую нагрузку. Многие сотрудники же считают, что их трудовая нагрузка не является оптимальной, так как их работа требует интенсивной работы мозга по получению и анализу информации.

Большинство сотрудников организации имеют возможность повышать уровень квалификации, так как в организации ценится квалифицированный, интеллектуальный труд, имеющий высокий уровень внутрибанковской специализации.

Система коммуникаций в развита достаточно хорошо, так как структурные подразделения взаимодействуют друг с другом, информация передаётся в полном объёме и с наибольшей точностью.

Большинство сотрудников полагает, что руководство мало внимания уделяет профессиональным различиям работников (темпу, качеству работы), в большинстве случаев руководство нацелено на результат, а не на то, как работа выполнялась.

В целом уровень сплочённости в каждом структурном подразделении достаточно высокий, так как руководитель стимулирует благоприятный психологический климат в коллективе.

Уровень корпоративной культуры в банках достаточно высокий, но его необходимо поддерживать, развивать, совершенствовать, т. к. корпоративная культура даёт ощущение стабильности и надёжности организации.

Для того чтобы оценить уровень культуры в коммерческом банке можно применить ряд инструментов исследования:

Анализ документов. Данный метод позволяет увидеть регламентированную последовательность мероприятий по совершенствованию корпоративной культуры.

Наблюдение. В процессе наблюдения следует обратить внимание на атмосферу внутри коллектива. Как сотрудники взаимодействуют друг с

другом, как обращаются друг к другу, также можно наблюдать за стилем и формой одежды, за тем, как оборудованы рабочие места сотрудников.

Анкетирование сотрудников. Благодаря данному методу исследования, можно выяснить отношение персонала к элементам корпоративной культуры в целом.

Опрос респондентов проводится, как правило, на их рабочем месте, анонимно. Анкета раздается каждому сотруднику лично в руки. В анкете могут быть использованы альтернативные вопросы со шкалой.

Порядок сбора первичной информации:

1. Анкетирование специалистов разных отделов предполагается провести после обеденного перерыва. Как показывает практика, сотрудники наиболее внимательны при заполнении анкет именно с 14:00 до 16:00. Перед тем как раздать анкеты, кратко разъясняется цель проведения анкетирования, и затем только раздаются анкеты, после заполнения которых, сотрудники сдают их.

Анкетирование руководителей разных отделов банка. Заранее необходимо выяснить список исследуемых руководителей, опрос предполагается проводить во время перерывов на рабочем месте

2. Наблюдение предполагается проводить в течение 2-х недель в главном офисе банка. Наблюдение должно быть негласное, чтобы не оказывать влияния на наблюдаемые процессы.

Анализируется полученная информация от руководителей и сотрудников, проводится сопоставление их ответов. Исходя из полученной информации, предполагаются мероприятия по совершенствованию корпоративной культуры с учётом выявленных проблем

Важное направление совершенствования корпоративной культуры – развитие системы мотивации труда сотрудников. Первое, чему следует уделить внимания – это профессиональные различия работников. Руководители должны знать о них и принимать во внимание. С этой целью должны быть разработаны критерии оценки сотрудников:

- 1) темп работы
- 2) качество выполняемой работы
- 3) наличие/отсутствие жалоб со стороны клиентов
- 4) введение переговоров, документации

Оценить на индивидуальном уровне каждого сотрудника задача руководителя отдела. Требуется ежедневно наблюдать и оценивать каждого непосредственно подчиненного, всю полученную информацию необходимо фиксировать, затем заносить в компьютер. В конце каждого месяца руководитель оценивает каждого сотрудника в отдельности.

На каждого сотрудника будет заведен бланк, в котором будет написано ФИО сотрудника, дата, критерий, по которому руководитель его оценивает и поведенческие индикаторы (как сотрудник проявил себя в той или иной области). Например, для менеджера по подбору персонала можно разработать следующие критерии и индикаторы оценки (таблица 3)

Таблица 3 – Бланк профессиональной оценки работника

Фамилия, имя, отчество (дата оценки сотрудника)		
Темп работы		
Расставляет приоритеты в работе в соответствии с важностью и срочностью дел		
<p>«+» поведенческие индикаторы - укладывается в сроки выполнения поставленных задач</p> <p>«0» поведенческие индикаторы - укладывается не всегда в сроки выполнения задач</p> <p>«-» поведенческие индикаторы - не укладывается в сроки выполнения задач</p>		
Качество выполняемой работы		
Умеет мотивировать. Находит верные подходы к различным людям		
<p>«+» поведенческие индикаторы - обращается к кандидату по имени и отчеству - внимательно слушает кандидата и отвечает на все вопросы</p> <p>«0» поведенческие индикаторы - при взаимодействии не принимает во внимание индивидуальные особенности кандидата, не ориентируется на настроение и индивидуальные особенности кандидата - не отвечает на вопросы кандидата</p> <p>«-» поведенческие индикаторы - своими словами и действиями демотивирует кандидата, транслирует ему негативный настрой - проявляет безразличие при собеседовании</p>		
Введение собеседований, документации		
Устанавливает и развивает конструктивные и уважительные отношения с кандидатами		
<p>«+» поведенческие индикаторы - устанавливает контакт с кандидатом в начале разговора - не перебивает кандидата - общается в уважительной форме</p> <p>«0» поведенческие индикаторы - не уделяет внимания установлению контакта с кандидатом в начале беседы, сразу начинает с вопросов - не дослушивает до конца кандидата, перебивает его</p> <p>«-» поведенческие индикаторы - занимает позицию «над» по отношению к кандидату, общается «свысока» - показывает незаинтересованность в общении с кандидатом</p>		

Для каждого сотрудника должны быть разработаны свои индикаторы оценки. Так как каждый сотрудник выполняет разную работу. В конце

месяца руководитель проводит подсчет баллов. После подведения итогов обязательно всем сотрудникам должна быть дана обратная связь. Обратная связь – это оценка действий сотрудника в прошлом, которая сообщается ему в настоящем, рассчитывая, что вследствие этого он изменит свои действия в будущем. Она включает:

- информацию о процессе выполнения работы и её качестве;
- конкретные факты и примеры действий сотрудника;
- информацию о том, что обеспечивает улучшение результатов деятельности и развитие личности.

Внедрение данных мероприятий для совершенствования корпоративной культуры банка по средствам мотивации сотрудников даст возможность сравнения:

- динамики показателей работы каждого сотрудника в различные периоды времени (в том числе для принятия кадровых решений)
- показателей работы различных подразделений по широкому перечню операций для принятия управленческих решений (выделения подразделений, в которых целесообразно изменение численности сотрудников, уровня оплаты их труда).

Работники в свою очередь будут чувствовать внимание со стороны руководства к их профессиональным различиям, и стремиться выполнять работу более качественно. Руководители по итогам каждого месяца будут определять лучшего работника месяца, и поощрять его. Поощрение может быть как материальное, так и нематериальное, в зависимости от результатов, достигнутых рабочим.

Среди основных целей развитой корпоративной культуры выделим:

- фокус на конечном результате;
- командное взаимодействие;
- инициатива снизу и инновации;
- самосовершенствование;
- ориентация на клиента.

Банк с грамотно развитой корпоративной культурой пользуется большим авторитетом на рынке и привлекателен как для потенциальных сотрудников, так и для партнеров по бизнесу и акционеров.

Внедрение данных мероприятий для совершенствования корпоративной культуры банка даст возможность сравнения:

- динамики показателей работы каждого сотрудника в различные периоды времени (в том числе для принятия кадровых решений);
- показателей работы различных подразделений по широкому перечню операций для принятия управленческих решений.

Источники:

1. Фей К. Организационная культура и эффективность: российский контекст / К. Фей, Д. Дэнисон // Вопросы экономики. – 2005. – №4. – С. 58-74.
2. Фомин А.В. Роль корпоративной культуры в формировании основных принципов мотивации труда в организации : диссертация ... кандидата социологических

наук : 22.00.03 / Фомин Анатолий Валентинович; [Место защиты: Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова].- Москва, 2009. – 137 с.

3. Cameron K.S. Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework / K.S. Cameron, R.E. Quinn. – Jossey-Bass, 2006. – 256 p.

4. Clark J.-M. It Takes More Than Money to Motivate People / J.-M. Clark. - URL: <http://www.managerwise.com/article.phtml?id=502>.

А. АВАНЕСОВА
н.р. А.А. АДАМЕНКО, А.Ф. КУЗИНА

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ С ПОСТАВЩИКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Контролировать динамику расчетов с контрагентами совсем не просто. Еще сложнее планировать погашение дебиторской и кредиторской задолженности. От точности прогнозов зависит, будут ли у компании необходимые денежные средства как для решения насущных проблем, так и для осуществления важных стратегических планов. Рассмотрим данный вопрос на примере предприятия малого бизнеса.

Один из важных пунктов закупочной политики, которому стоит уделить повышенное внимание, - порядок выбора поставщиков. Важно убедиться, что в регламенте прописан четкий и понятный алгоритм принятия решений, зависящий от общей суммы контракта.

Отсутствие четкого графика закупок - одна из наиболее распространенных ошибок, которую допускают сотрудники коммерческого отдела. Чтобы избежать подобных проблем, экономисты компании должны составить детальный бюджет закупок с учетом запросов производственного отдела. При этом важно, чтобы были учтены следующие данные:

- нормы расходования материалов;
- неснижаемый остаток сырья (материалов, готовой продукции);
- наличие сырья (материалов, готовой продукции) на складе;
- прогнозные цены.

В закупочной политике малого предприятия должны быть предусмотрены как минимум две процедуры выбора поставщиков: основная (для значительных поставок) и упрощенная (закупки для оперативных нужд компании). Кроме того, должны быть указаны четкие критерии, при которых применяется одна из процедур.

Следующий важный аспект закупочной политики - это количество поставщиков. Желательно, чтобы компания сотрудничала как минимум с тремя поставщиками по типу товаров и услуг.

Основная (для значительных поставок) процедура выбора поставщиков должна включать следующие этапы:

- составление списка поставщиков;
- формирование требований к поставщику (срок существования, наличие лицензии, опыт в реализации подобных проектов);
- отбор подходящих под заявленные критерии кандидатов;

- рассылка заявки и перечня необходимых документов;
- сбор и сопоставление всей необходимой информации;
- коллегиальное (специальная комиссия по закупкам) принятие решения.

Руководству малого предприятия необходимо удостовериться, что при выборе контрагента учитываются такие факторы, как цена, условия оплаты, условия и сроки поставки, опыт и репутация компании. Для этого в закупочной политике лучше предусмотреть условие об обязательной оценке поставщика по таким критериям. Для удобства можно использовать информацию, представленную в таблице 1.

Таблица 1 - Условия оплаты и поставки на примере трех поставщиков товаров

Наименование критерия	ООО «Продукт»	ООО «Проф»	ООО «Экспо»
Цена, руб. за ед. товара	15000	20000	10000
Условия оплаты	по факту	по факту	отсрочка
Условия поставки	Доставка	доставка	доставка
Срок доставки	5 дней с момента заказа	товар есть в наличии	товар есть в наличии
Опыт работы	5 поставок	нет опыта	10 поставок

В таблице 1 рассмотрены данные учета на примере условий оплаты и поставки трех поставщиков.

Для удобства сравнения условий оплаты и поставки товаров рассмотрим таблицу 2.

Таблица 2 - Сравнение условий оплаты и поставки на примере трех поставщиков товаров

Наименование критерия	Шкала оценки, баллы	ООО «Продукт»	ООО «Проф»	ООО «Экспо»
Цена, руб. за ед. товара	минимальная - 4; средняя - 2; максимальная – 0	2	0	4
Условия оплаты	отсрочка 5 дней - 4; по факту поставки - 2; предоплата за 5 дней - 0	2	2	4
Условия поставки	доставка - 1; самовывоз - 0	1	1	1

Срок доставки	5 дней с момента оплаты - 0; 5 дней с момента заказа - 1; в наличии - 2	1	2	2
Опыт работы	10 и более поставок – 2; 1-10 поставок – 1; нет опыта - 0	1	0	2
Итого		7	5	9

Согласно данным таблицы 2, преимущество перед другими двумя поставщиками имеет ООО «Экспо». Данное предприятие имеет 9 баллов, набрав максимальный балл по всем критериям.

Данную операцию можно автоматизировать в табличном редакторе Microsoft Excel.

В таблицу включаются только те факторы, которые наиболее важны для компании.

Такая система поможет сравнить условия сотрудничества и при необходимости представить аргументированный ответ, почему выбран тот или иной контрагент.

Кроме того, в регламенте важно:

- установить минимум рассматриваемых предложений (например, от трех до пяти);
- определить участие в процессе принятия решения как минимум одного сотрудника отдела материально-технического снабжения и одного экономиста;
- установить максимальные сроки принятия решений по таким вопросам (например, не более одного дня).

Контроль состояния кредиторской задолженности - важная часть управления предприятием малого бизнеса в целом. Во-первых, поставщик может прекратить поставку или нарушить ее сроки, что приведет к сбою в производственном цикле и невыполнению обязательств перед покупателями. В свою очередь, это может обернуться дополнительными затратами, например, на выплату штрафов заказчикам. Во-вторых, компания не должна попадать в зависимость от кредиторов и сопоставлять выгоды от использования привлеченных средств с расходами по их обслуживанию.

Финансовое положение малого предприятия, показатели ликвидности, платежеспособности и в целом его успех непосредственно зависят от того, насколько быстро средства в расчетах превращаются в реальные деньги, и насколько эффективно производится управление долгами компании.

Источники:

1. Адаменко А.А. Актуальные вопросы автоматизации бухгалтерского учета / А.А. Адаменко, З.И. Азиева, Е.А. Пустовалова // В сборнике: Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов. Материалы VI международной научной конференции. - 2016. - С. 279-284.

2. Адаменко А.А. Совершенствование учетной политики организации / А.А. Адаменко, С.Х. Берлина, Х.Ш. Хуако. - Вестник Академии знаний. - 2015. - № 14 (3). - С. 4-9.

3. Азиева З.И. Актуальные вопросы автоматизации и информатизации бухгалтерского учета / А.А. Адаменко, З.И. Азиева, С.М. Белозор // В сборнике: Современные проблемы бухгалтерского учета и отчетности. Материалы II Международной студенческой научной конференции. - 2015. - С. 301-305.

4. Бухгалтерский учет и анализ / А.А. Адаменко, А.С. Ткаченко, Д.В. Петров, Х.Ш. Хуако, Н.А. Шишкина. - Краснодар, 2014.

5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

6. О бухгалтерском учете: федеральный закон Российской Федерации от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

7. Ткаченко А.С. Особенности учета расчетов с поставщиками и подрядчиками в формате МСФО / А.С. Ткаченко, А.А. Адаменко, Л.И. Симоненко. - Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. - 2014. - № 3-4 (6364). - С. 327-334.

А. АФОНИНА
н.р. О.В. ИЩЕНКО

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОЗАКАЗНЫМ ТИПОМ ПРОИЗВОДСТВА

Действенное функционирование предприятия зависит от разработки оптимального плана его развития. Для этого потребуются всесторонние системы управления, которые сочетают в себе принятие управленческих решений с планированием и позволяют провести предварительный анализ деятельности предприятия.

В современных условиях именно бюджетирование является основным элементом в управлении предприятием. На данный момент успешно развиваются лишь те предприятия, для менеджмента которых реальным инструментом управления стало стратегическое управление. Стратегическое управление – это такой процесс, который позволяет принимать и осуществлять стратегические решения.

Факт увеличения конкуренции на внутреннем и международном рынке привел к созданию более упрощенных механизмов производства продукции и оказания услуг. Поэтому в экономике стали часто встречаться предприятия с так называемым «штучным» производством. Производственные процессы такого производства организованы в рамках заказа – сборка или производство продукции единично или небольшими партиями.

Дискретность производственного процесса с большим количеством стадий переработки, недостаточная автоматизация с большей вовлеченностью материальных и человеческих ресурсов, являются специфическими чертами единичного или мелкосерийного производства на средних и крупных предприятиях [1, С.10-11]. Для того, чтобы управлять такими предприятиями, берутся во внимание всевозможные риски. К таким

рискам следует отнести наполняемость «портфеля» заказов, особенности финансирования этих заказов, нарушение сроков прохождения заказов, не схождения в работе подразделений, качество технической проработки заказа и быстрого управления производственным процессом. Данные риски отражены в движении материальных и денежных потоков на предприятии и его финансовой устойчивости.

Особенности построения производственного процесса с клиентами предприятий с позаказным типом производства приводят к определению наиболее эффективных инструментов для управления их финансами. Как для предприятия с позаказным производством, так и для любых других, базовым инструментом управления финансами считается система управленческого учета [1, С. 120]. Система управленческого учета в позаказном производстве - это сбор, предоставление и анализ как производственной, так и финансовой информации в категории «заказ». Это необходимо для лучшего контроля и регулирования сложного производственного процесса, но, тем не менее, он является трудоемким и требующим структурирования процессом.

Управленческий учет для предприятий с позаказным производством предполагает:

- отслеживание хода выполнения всех заказов и принятие при необходимости всех мер для соблюдения договорных условий по срокам;
- контроль соответствия фактических показателей исполнения заказов с плановым показателем и принятие мер по их корректировке для получения установленной прибыли;
- использование показателей маржинальной прибыли по заказу в целом, реагирование на изменения рыночной конъюнктуры;
- принятие обоснованных управленческих решений, используя при этом аппарат финансового менеджмента – точку безубыточности (при которой выручка равна затратам);
- контроль эффективности производственных процессов и стабильное течение финансов после каждого заказа для определения одних из главных рисков производства – «застывания» оборотного капитала.

Управленческий учет в данном формате открывает доступ к ограниченным возможностям, так как для управления менеджменту необходим охват как оперативного, так и тактического уровней. Все факты, отраженные в учете, должны указывать на движение предприятия к заданным целям при помощи выбранной политики. Как увидеть это за большим количеством данных учета и разнонаправленными показателями? [2, С.56] Необходимо использовать другие инструменты управления. Постановка финансового цикла - это важный инструмент для управления финансами предприятий с позаказным производством.

Бюджетирование в позаказном производстве дает менеджменту такие возможности:

- своевременную, качественную, полную информацию о ходе финансово-хозяйственной деятельности, приведенной к конечному числу показателей, на основании которых необходимо принимать решения.

- стандартизация финансового документооборота, несмотря на индивидуальность каждого заказа.

- преодоление нестабильности в работе предприятия из-за нерегулярных поступлений заказов, контроль принятия решений на операционном уровне. Бюджетирование, с помощью создания бюджетного комитета, делает работу предприятия стабильной и понятной для сотрудников.

- создание общей информационной среды для принятия управленческих решений, дает возможность внедрить систему стимулирования сотрудников за выполнение заказа, а так же с учетом его веса в общей прибыли предприятия. Появляется больше возможностей для того, что бы координировать действия разных структурных подразделений в единый механизм бюджетного процесса.

Из-за нестабильности поступления заказов и необходимости более жесткого контроля притока и оттока денежных средств, нужно серьезнее планирование и контролировать денежные потоки. Сделать это можно при помощи бюджета движения денежных средств. Он позволяет связать движение денежных средств с финансовыми результатами в бюджете прибыли и убытков. [3, С.107-108] Структура платежного календаря поможет бороться с кассовыми разрывами, сопутствующими позаказному производству.

Итак, бюджетирование предполагает создать всеобъемлющий механизм управления – как на уровне операционной деятельности, так и на уровне тактики, как с позиции управления финансовыми результатами, так и денежных средств предприятия. В центре внимания теперь расположена постановка системы бюджетирования, которая должна максимально точно учитывать особенности предприятия.

Источники:

1. Актуальные проблемы корпоративных финансов Береговой В.А., Юрьев С.В., Воронов В.С., Каменева Е.А., Петрова Н.П., Тихомиров Д.В., Федоров К.И., Цацулин А.Н., Пучкова М.В., Присяжная Р.И., Сахновская О.Е., Корниенко О.Ю., Татаринцева С.Г., Добросердова И.И., Федорова С.В., Шведова Н.Ю. Коллективная монография / Санкт-Петербург, 2015.

2. Безрукова Т.Л., Катеринич А.М. Оперативное управление на предприятиях в условиях позаказного промышленного производства. Москва, Издательство «Кнорус», 2009. – 163 с.

3. Щиборщ, К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2004.

ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ И СУЩНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИННОВАЦИЙ

Уровень социально-экономического развития страны стал во многом определяться инновационным уровнем развития, базирующемся на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях, эффективном использовании и качественном совершенствовании всех факторов производства.

Каждая страна, регион, организация обладает определенным совокупным потенциалом – научным, техническим, ресурсным, сырьевым, экономическим, производственным и т.д. Все части общего (совокупного) потенциала тесно связаны между собой. Эффективная реализация общего потенциала зависит от состояния как каждой из его частей, так и их взаимодействия. Именно сбалансированность частей общего (совокупного) потенциала является основным условием полной его реализации, поскольку отставание одной из них выступает сдерживающим фактором. В последнее время одной из составляющих общего (совокупного) потенциала стал инновационный потенциал.

Потенциал организации – главный критерий целесообразности ее существования. Через развитие потенциала идет развитие организации и ее подразделений, а также всех элементов производственно-хозяйственной системы. Потенциал организации имеет две составляющие: ее готовность к стабильной производственной деятельности и готовность к инновациям.

Несмотря на широкое практическое использование в самых различных сферах деятельности, понятие инновации является достаточно неоднозначной категорией и рассматривается в двух аспектах: с одной стороны – как предмет (результат, продукт, объект), полученный в ходе использования достижений науки и техники, продуктов научно-технической деятельности, а с другой – как процесс получения результатов, как общественное субъекто-объектное отношение, создающее условия для осуществления данного процесса.

Сторонники первой точки зрения полагают, что понятие «инновация» распространяется на новый продукт или услугу, способ их производства, новшества в организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах, любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условие для такой экономии.

Сторонники процессной трактовки инноваций рассматривают в этом качестве внедрение новых или значительно модернизированных процессов производства, появление новых или усовершенствованных старых процессов и продуктов.

Наиболее характерным определением инновации, обобщающим мнение вышеуказанных групп, можно считать определение венгерского

экономиста Б. Санто, который рассматривает инновацию как общественный технико-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий или технологий, и в случае, если инновация ориентируется на экономическую выгоду, на прибыль, то ее появление на рынке может принести добавочный доход. Причем во всех случаях инновация означает новую инициативу, которая требует тем более глубоких изменений, чем сильнее она отклоняется от прежнего направления деятельности объекта, внедряющего инновацию.

Наиболее общепринятыми являются определения инноваций как 1) особый инструмент предпринимателей, средство, с помощью которого они используют изменения как шанс осуществить новый вид бизнеса или услуг; 2) изменение во внутренней структуре хозяйственного организма путем перехода от первоначального в новое состояние; 3) развитие творческой мысли и преобразование ее в готовый продукт, процесс или систему; 4) внедрение чего-либо нового по отношению к организации или ее непосредственному окружению и др.

Исходя из роли и значения инноваций как фактора эффективного развития производства, ряд экономистов представляют их как сложные системы, с помощью которых идеи или изобретения, то есть научно-техническая информация, превращается в коммерческую реальность, товар.

Что касается отечественной интерпретации этой категории, то ее основным отличием, дающим определенные преимущества и дополнительные возможности российским исследователям, является то, что в русском переводе английское «innovation» имеет три значения – «инновация», «нововведение» и «новшество», причем два из них имеют определенные смысловые различия, что и вызывает некую двойственность в трактовке ряда основных категорий инновационной теории. Новшество является результатом инновационной деятельности, тогда как нововведение представляет собой процесс его внедрения в хозяйственную практику. Новшество или новация – это конкретный результат разработки новой научной идеи, имеющий форму образца новой техники, конструкционного материала для производства какой-либо продукции и т.п., отличавшиеся от применявшихся ранее своими качественными характеристиками, позволяющими повысить эффективность производства. В свою очередь, нововведения (инновации) представляют собой процесс внедрения, распространения и использования новшеств. Целью инноваций является непосредственное удовлетворение общественных потребностей в продуктах, процессах, услугах более высокого качественного уровня, чем применявшиеся ранее.

В настоящее время при классификации инноваций классификационным основанием считается экономический эффект от технологических инноваций. Здесь из общей совокупности выделяют базисные, улучшающие и псевдонововведения. Базисные инновации являются фундаментом для

возникновения новых отраслей промышленности и связаны, как правило, с техникой и технологией нового поколения и непосредственно отражают масштабы практического использования современных достижений НТП.

Улучшающие нововведения являются своего рода производными от базисных и отражают уровень рациональности новшеств в пределах данного поколения техники и технологии производства.

Для псевдонововведений характерны незначительные отличия параметров новых продуктов, возникающие, как правило, не в результате технического прогресса и производственно-технологических потребностей, а под влиянием моды или какой-либо ограниченности запросов определенной группы населения. Стоит отметить, что принятые названия «улучшающие» и «псевдонововведения» кажутся недостаточно удачными, особенно с современных позиций понимания.

Показателем прогрессивности производства является уровень использования базисных нововведений, основной характеристикой которых служит высокий уровень новизны. Таким образом, новизна представляет собой один из важнейших критериев типологии нововведений, отражает их внутреннюю ценность.

Само понятие новизны также следует рассматривать в нескольких аспектах: это может быть научно-техническая, рыночная новизна, новизна для производителя, потребителя и т.д. Исходя из этого, она определяется как совокупность свойств, характеризующих радикальность изменений объекта. Характеристики новизны продукта используются как классификационные признаки многими авторами.

Среди отечественных разработок следует отметить исследования А.И. Пригожина, поскольку предложенная им типология нововведений считается наиболее полной. В качестве примера можно привести выделение ретронововведений. А.И. Пригожин выделяет для систематизации нововведений тип новшества, механизм его осуществления и особенности инновационного процесса. В соответствии с первым основанием, нововведения делятся на материально-технические и социальные. В структуре материально-технических нововведений рассматривается техника, технология, промышленные материалы, а в структуре социальных нововведений – экономические (материальные стимулы, показатели, системы оплаты труда), организационно-управленческие (целенаправленные изменения внутри коллективных отношений), правовые (изменения в трудовом и хозяйственном законодательстве), педагогические (методы обучения и воспитания) и т.д. При этом предполагается, что любые инновации имеют комплексный характер и их следует рассматривать как с технологической, так и с нетехнологической точек зрения, исходя из возможных последствий их влияния на внешнюю среду.

Особый интерес представляет выделение признака «инновационный потенциал». Инновационный потенциал трактуется, в основном, как мера готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной

инновационной цели, то есть мера готовности к реализации программы инновационных стратегических изменений. В соответствие с этим понятием выделяют признаки: радикальные или базовые (принципиально новые технологии, методы управления, виды продукции), комбинаторные (использование различных сочетаний конструктивного соединения элементов), модифицирующие (улучшение, дополнение исходных конструкций, принципов, форм).

Еще один классификационный признак, основанный на принципе отношения нововведения к своему предшественнику, используется для выделения пяти групп инноваций: замещающие, то есть применяемые взамен устаревшего аналога; отменяющие, то есть предусматривающие отказ от ранее применявшейся техники или процессов без последующей их замены чем-либо; возвратные, то есть используемые повторно, взамен инноваций, несостоятельность или ошибочность которых однозначно установлена в процессе их практического использования, что вынуждает отказаться от них; открывающие, представляющие собой разработки принципиально новых изделий, процессов или услуг и не имеющих аналогов в производственной практике; ретронововведения, которые воспроизводят в современной интерпретации морально устаревшие в первоначальной форме, но пригодные к использованию на новом витке развития какого-либо вида деятельности.

Что касается социального аспекта технологических инноваций, то для их отражения используется признак социальных последствий, позволяющий выявить инновации, оказывающие отрицательное воздействие на социальную среду (потери социального статуса работников, снижение престижа определенных профессий и др.) и инновации, оказывающие положительное воздействие, то есть создающие социальные преимущества от их внедрения (повышение квалификации персонала, улучшение экологической обстановки и т.д.).

По диапазону реализации выделяют единичные инновации, внедряемые только у одного потребителя или реализующие сугубо частную проблему ограниченного масштаба, и диффузные, внедряемые в более широких масштабах в пределах отрасли, региона, ряда отраслей и т.д.

Одной из важных сторон является классификация инноваций по источнику их инициации. Здесь выделяют: инновации по инициативе потребителей и инновации по инициативе производителей. Для нововведений, инициированных потребителями, характерным является: выдвижение идеи о необходимом им новом продукте или об усовершенствовании имеющегося у них продукта, поиск потенциального производителя и передача ему возникшей идеи, анализ идей производителем и, в случае их принятия, реализация их в производстве. Нововведения, инициированные производителями проходят следующие стадии: исследования потребностей рынка в текущем периоде и особенно в перспективе предполагаемой к производству новой продукции, оценка кадровых и других ресурсных возможностей, необходимых производителю

для реализации инноваций, оценка внешнего ресурсного обеспечения инноваций, реализация инновационных проектов, выход с новой продукцией на рынки.

Осуществление инновационной деятельности предполагает наличие соответствующего механизма реализации ее целей и задач. Базовым элементом создания этого механизма, позволяющим оценить принципиальную возможность осуществления инновационной деятельности, является инновационный потенциал, который представляет собой совокупность элементов, необходимых для решения конкретных производственных задач и отражающий готовность предприятия к их решению. Существующие в экономической литературе определения этого понятия в основном не имеют каких-либо принципиальных различий. Большинство исследователей поддерживает следующую трактовку: инновационный потенциал – это совокупность кадровых, материально-технических, информационных и финансовых ресурсов, необходимых для реализации нововведений и обслуживаемых соответствующей инфраструктурой.

Инновационный потенциал любой организации зависит от специфики и масштабов ее деятельности, а степень и качество использования потенциала определяет как реальные инновационные возможности, так и восприимчивость организации к нововведениям.

Ошибочным является мнение, что инновационный потенциал, инновационные возможности и инновационная восприимчивость – это тождественные понятия. Потенциал, действительно определяющий возможности инноваций, не гарантирует соответствующей ему восприимчивости к нововведениям. Например, по причине инертности руководства организации высокие потенциальные возможности к инновациям могут быть слабо или совсем нереализуемы. Инновационный потенциал как совокупность элементов, необходимых для осуществления инновационной деятельности, представляет собой одну из основных характеристик инновационной восприимчивости организаций, которая отражает способность любой системы к быстрому и эффективному освоению новшества.

Источники:

1. Прахалад К.К., Кришнан М.С. Пространство бизнес-инноваций. Создание ценности совместно с потребителем. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 264 с.
2. Пригожин А.И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003. – 863 с.
3. Философова Т.Г., Быков В.А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 295 с.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АУДИТА В РОССИИ

Актуальность статьи. Аудит в нашей стране прошел значительный этап развития, анализ прохождения которого позволяет сделать определенные выводы. Особого внимания сегодня требует изучения проблем, связанных с повышением организационно-качественного характера аудита, которые возникают в процессе формирования его как вида экономической деятельности.

Одной из проблем, требующих неотложного решения, является доверие общества к аудиторам и заказчика аудиторских услуг к исполнителю. Пользователи аудиторских услуг находятся в определенной зависимости от оценки их деятельности аудиторскими, так как это значительно влияет на их будущее [2, с. 98].

Аудиторская деятельность в России, несмотря на определенные достижения в сфере финансового контроля, находится на этапе становления. На сегодняшний день не в полной мере решены вопросы о сущности независимого аудита, его предмета и объектов. Это порождает разногласия во взглядах на сферы применения аудита. Развитие аудита в практической плоскости не соответствует теоретическим обобщением о предмете и цели аудита. Совокупность нерешенных проблем тормозит развитие национального аудита в направлении соответствия международным стандартам, а затем остается низкой эффективностью аудиторской деятельности в России [7, с. 564].

Аудиторская деятельность является неотъемлемым элементом сопровождения управленческих процессов отечественных субъектов хозяйствования и важной составляющей поддержания жизненного цикла предприятий различных форм собственности и видов экономической деятельности.

Многие ученые изучают состояние и перспективы развития аудита в России, это в частности, Гуцаленко Л.В., Петрик А.А., Ефимова Ф.Ф. и др. И с экономическим развитием страны, спектр недостатков и проблем аудиторской деятельности расширяется, поэтому возрастает необходимость постоянного исследования этого вопроса.

Прорабатывая научные источники в области аудита, и анализируя актуальные вопросы понятийного аппарата, нами было выявлено, что почти отсутствует целостная научно обоснованная классификация составляющих аудиторской деятельности, недостаточно исследованы потенциальные возможности отдельных видов аудиторских работ и услуг.

Цель статьи. Исследовать современное состояние аудиторской деятельности в России, определить проблемы ее осуществления и пути их решения.

Аудиторские услуги согласно Международным стандартам аудита делятся на задачи по предоставлению уверенности, сопутствующие услуги и другие услуги. Задания по предоставлению уверенности - это задача, в результате выполнения которых аудитор формулирует письменное заключение, предназначен повысить степень доверия пользователей о результатах оценки или сравнения объекта задачи по соответствующим критериям. Задания по предоставлению уверенности разделяют на два типа - задача по предоставлению обоснованной уверенности и задачи по предоставлению ограниченной уверенности. Первые называются аудитом, вторые - осмотром [2, с. 97].

Обоснованная уверенность достигается обязательным применением определенных стандартами аудиторских процедур, а ограничено - применением тех же процедур в ограниченном объеме. Таким образом, критерием отнесения задания к аудиту является уровень уверенности в оценке или достоверности объекта исследования.

Задача аудита должны обладать следующие элементы [5, с. 16]:

- 1) трехсторонние отношения между аудитором, ответственной стороной и пользователями
- 2) объект;
- 3) соответствующие критерии;
- 4) достаточные соответствующие доказательства;
- 5) письменное заключение.

Предоставим краткую характеристику вышесказанным элементам. Задача аудита предусматривает участие трех отдельных сторон - аудитора, ответственной стороны и пользователя, к которым предъявляются ниже приведенные требования. При выполнении заданий по аудиту аудитор обязан соблюдать пяти фундаментальных принципов профессиональной этики.

1. Честность. Принцип честности накладывает обязанность быть откровенным и честным в своих профессиональных и деловых отношениях, справедливое ведение дел и правдивость. Аудитор не должен иметь отношение к информации, которая:

- имеет ложные или неверные данные;
- пропускает или искажает информацию, которую необходимо предоставить, если такой пропуск или искажение вводят пользователя в заблуждение.

2. Объективность. Принцип объективности налагает на аудитора обязанность не давать оснований ставить под сомнение свой профессиональный или деловое суждение вследствие предубеждения, конфликта интересов или влияния со стороны других лиц. Аудитор должен избегать отношения, которые вызывают предвзятое отношение или ненадлежащим образом влияют на его профессиональное суждение. Предоставляя услуги по аудиту, аудитор должен быть независимым от заказчика, которому предоставляются такие услуги.

Требованиям о независимости Международные стандарты аудита, предоставления уверенности и этики придают особого значения. Такая независимость требует независимости мысли и независимости поведения. Независимость мысли достигается отсутствием какого-либо влияния на аудитора, может ставить под угрозу его профессиональное суждение, способностью действовать честно с объективностью и профессиональным скептицизмом.

Профессиональный скептицизм - любознательность и критическая оценка аудиторских доказательств. Аудитор критически оценивает, ставя под сомнение, обоснованность полученных доказательств и направляет свою работу на выявление информации, противоречит или ставит под сомнение подлинность документов или утверждений стороны, ответственной за их представления. Профессиональный скептицизм обязывает аудитора рассматривать исследуемое аудиторское доказательство как потенциально недостоверное, пока не доказано обратное [3, с. 424].

При существовании определенных угроз независимости аудитору следует принять меры по их уменьшению до приемлемого уровня, а в случае невозможности принятия таких мер - отказаться от выполнения задания.

3. Профессиональная компетентность и должная тщательность. Принцип профессиональной компетентности и должной тщательности обязывает [2, с. 100]:

- поддерживать профессиональные знания и навыки на уровне, необходимом для обеспечения надлежащей компетентности при выполнении аудита;
- выполняя задания по аудиту, действовать строго в соответствии с техническими и профессиональными стандартами. Тщательность касается обязанности аудитора действовать тщательно, осторожно, своевременно и в соответствии с требованиями задачи. Аудитор должен обеспечить соответствующую подготовку лиц, работающих под его руководством, и надзор за ними.

4. Конфиденциальность. Принцип конфиденциальности обязывает аудитора воздерживаться от [2, с. 101]:

- раскрытия конфиденциальной информации, полученной в результате профессиональных и деловых отношений, без получения соответствующего разрешения заказчика аудита, кроме случаев, когда раскрытие информации является правом или обязанностью аудитора;
- использования конфиденциальной информации, полученной в результате профессиональных и деловых связей, в свою пользу или в пользу третьих лиц. Аудитор должен соблюдать принцип конфиденциальности даже в социальной среде (в отношениях с коллегами, близкими и родственниками) и после окончания отношений с заказчиком аудита.

Аудитор может или должен раскрывать конфиденциальную информацию при следующих обстоятельствах [1, с. 643]:

- раскрытие разрешается законом и санкционированное заказчиком (например, по информации, которая не является предметом коммерческой тайны заказчика)
- раскрытие требуется законом (например, предоставление документов или иной информации в ходе процессуальных действий);
- существует профессиональный долг или право раскрывать информацию, если это не запрещено законом (например, на соблюдение требований по проверке качества профессиональных услуг, которую проводит профессиональная организация; в ответ на запрос государственного регуляторного органа, для защиты профессиональных интересов аудитора в ходе процессуальных действий).

5. Профессиональное поведение. Принцип профессионального поведения обязывает аудитора соблюдать соответствующие законы и нормативные акты, а также избегать любых действий, которые могут дискредитировать профессию. К таким действиям относятся действия, которые здравомыслящий и информированный третья сторона, знакомый со всей соответствующей информацией, может расценить как такие, которые негативно влияют на репутацию профессии.

Рекламируя себя и свою работу, аудитор не должен негативно влиять на репутацию профессии, в том числе путем преувеличения своих возможностей по услугам, которые он может оказывать, своей квалификации или опыта и пренебрежительного ссылок на работу других аудиторов или некорректных сравнений.

Аудит в России требует широкой рекламы, прежде всего, среди потенциальных заказчиков, с одной стороны, и среди общественности, с другой. Аудиторская сообщество постоянно разъясняет, что аудит - это не только подтверждение отчетности, это и контрольно-правовое сопровождение деятельности, консультирование по вопросам правового и договорного обеспечения, разработка системы внутреннего аудита, бизнес-планирование, научно-методические разработки по вопросам экономики, управления и права, работа с персоналом (обучение, повышение квалификации).

Несмотря на значительное количество проблем аудита, выделим некоторые способы их решения, среди которых [8, с. 240]:

- углубление сотрудничества профессиональных аудиторских организаций России с международными и европейскими профессиональными организациями бухгалтеров и аудиторов;
- проведение конференций, тренингов, семинаров по внедрению народных стандартов аудита представителями фирм, которые

специализируются на сертификации и лицензировании финансовых услуг.

Одним из реальных способов улучшения качества аудита является повышение ответственности аудиторских фирм и аудиторов. По многократное неквалифицированное проведение аудиторских проверок и осуществления аудита без государственной регистрации или специального разрешения аудитор (аудиторская фирма) могут быть исключены из Реестра субъектов аудиторской деятельности.

В аспекте рассматриваемых проблем основными направлениями изменений в профессиональном независимом аудите будут [11, с. 560]:

- 1) улучшение действенного правового поля аудита;
- 2) повышение уровня профессиональной компетентности аудиторов;
- 3) организация контроля качества аудиторских работ и услуг;
- 4) обеспечение реальной профессиональной независимости аудитора.

Итак, для улучшения и ускорения развития отечественных аудиторских фирм и аудита в целом, необходимо: повышать уровень подготовки аудиторов; способствовать развитию инвестиций в интеллектуальный капитал, компьютеризации аудита; применять страхование профессиональной ответственности аудитора перед клиентом.

Современный аудитор должен на несколько шагов опережать внутренних специалистов предприятий по уровню профессиональных знаний и навыков, и одновременно поддерживать высокий уровень этики и доверия.

Профессиональная этика влияет на аудиторскую профессию путем формирования нравственных требований, категорий и норм поведения лиц, имеющих отношение к аудиторской деятельности. Тем самым профессиональная этика создает предпосылки для укрепления престижа профессии, укрепление репутации аудиторов, поддержки их чести и достоинства, уменьшение случаев мошенничества, утверждения в обществе и профессиональной среде таких профессионально-нравственных качеств как честность, самокритичность, принципиальность, уважение и т.д.

Широкий диапазон обстоятельств может поставить под угрозу соблюдение аудитором фундаментальных принципов профессиональной этики.

Многочисленные угрозы сведены в следующие категории [4, с. 402]:

- угроза собственного интереса;
- угроза собственной оценки;
- угроза защиты;
- угроза личных отношений;
- угроза давления.

Международные стандарты аудита требуют создавать меры предосторожности с целью устранения угрозы соблюдению фундаментальных принципов или ее уменьшение до приемлемого уровня как на уровне законодательных (регуляторных) органов государства, профессиональных

аудиторских организаций, так и на уровне аудиторских фирм путем внедрения соответствующих внутрифирменных стандартов.

Объект аудита может состоять из аспектов, требующих специальных знаний и навыков сбора и оценки доказательств. В таких случаях аудитор может привлечь к выполнению задания сторонних специалистов (экспертов), которые специализируются в определенных областях знаний. При этом следует учесть, что этические требования о независимости в полной мере касаются также привлеченных лиц. Несмотря на привлечение экспертов, уровень компетентности аудитора должно быть достаточным для участия в выполнении задания и понимание работы в целом.

Ответственность за работу экспертов возлагается на аудитора. Ответственное лицо - это лицо, ответственное за объект аудита или информацию из него [2, с. 102].

Ответственное лицо и пользователь могут принадлежать к различным не взаимосвязанным организациям или в той же самой организации. Примерами последнего могут быть случаи, когда наблюдательный совет акционерного общества хочет получить обоснованную уверенность в информации, предоставленной правлением этого общества. Орган государственной исполнительной власти, например министерство (пользователь), может поручить независимому аудиторскому исполнителю выполнения аудита отдельного аспекта деятельности подведомственного предприятия (ответственная сторона), который является его прямой ответственностью, хотя окончательную ответственность за деятельность предприятия несет пользователь. Аудитор может принять к выполнению задания по аудиту только при условии, что объект исследования является ответственностью другой стороны, чем потенциальные пользователи или сам аудитор.

Предметом аудита может быть как физический объект, так и финансовая и нефинансовая информация по этому объекту, которая сформирована или формируется в процессе деятельности субъектов хозяйствования.

Объекты аудита, как составляющие элементы предмета, можно свести к следующим группам [10, с. 493]:

- первичные документы, учетные книги и регистры, финансовая, статистическая, управленческая отчетность и т.д., для которых информацией по предмету может быть оценка соответствия;
- учетные записи, отчетные данные, финансовые показатели (ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость и т.д.), для которых информацией по предмету могут быть признание, оценка, представления и раскрытия информации;
- общеэкономические показатели (рентабельность, производительность и т.д.), для которых информацией по предмету может быть оценка эффективности;
- физические и другие характеристики (мощность, энергопотребление, пропускная способность, характеристики плодородия

почв, загрязнение окружающей среды и т.д.), для которых информацией по предмету могут быть представления и раскрытия информации, оценка эффективности или соответствия;

– системы и процессы (система оплаты труда и материального стимулирования, система внутреннего контроля, системы информационных технологий и информационной безопасности и т.д.), для которых информацией по предмету может быть оценка эффективности или соответствия;

– поведение и деятельность (корпоративное управление, соответствие законодательству или иным требованиям действий должностных лиц, управление трудовыми ресурсами, деятельность предприятия и т.д.), для которых информацией по предмету могут быть оценка эффективности или соответствия.

Критерии - это контрольные показатели и информация, используемые аудитором для оценки или измерения проверяемой. Сравнивая фактические показатели или информацию, полученную в ходе выполнения задания по аудиту, по соответствующим критериям, аудитор приходит к определенному выводу [2, с. 99].

Критерии могут быть или уже существующими, или специально разработанными. Существующие критерии содержатся в законах, нормативных актах, стандартах и других документах, выданных уполномоченными органами. Специально разработанные критерии - это критерии, разработанные для конкретной задачи, как правило, по инициативе пользователя. Критерии должны быть доступны для пользователей, что позволит им понять вывод из задачи аудита.

Доступность критериев для пользователей обеспечивается [6, с. 672]:

– публично (если они размещены в законах, нормативных актах и т.п.);

– общим пониманием (если критерии являются общеизвестными, например, критерий измерения веса - килограммы) - включением в итоговый документ аудита.

Для обоснования заключения по результатам выполнения задания по аудиту аудитору необходимо получить достаточные и соответствующие доказательства. Достаточность является мерой количества доказательств, а соответствие - качество доказательств. Качественными характеристиками доказательств является их уместность и достоверность. Необходимые доказательства аудитор получает выполнением соответствующих аудиторских процедур.

Аудиторские процедуры - это действия аудитора, направленные на получение достаточных и соответствующих доказательств путем научно обоснованного применения методических приемов аудита.

Международные стандарты аудита предусматривают для достижения обоснованной уверенности обязательное выполнение аудитором в полном объеме следующих аудиторских процедур [9, с. 17]:

- 1) определение и оценка рисков;
- 2) оценка эффективности внутреннего контроля;
- 3) процедуры по существу.

Таким образом, для достижения обоснованной уверенности необходима соответствующая методика аудита, которая должна учитывать обязательные процедуры, предусмотренные Международными стандартами аудита.

Однако вопрос сложности получения доказательств или несения дополнительных расходов не может быть обоснованием невыполнения предусмотренной стандартами процедуры сбора доказательств. К оценке количества и качества доказательств аудитор должен применять профессиональное суждение и относиться с профессиональным скептицизмом. Вместе с тем аудитору разрешается рассматривать и находить оптимальные решения во взаимосвязи между затратами на получение доказательств и полезностью полученной информации. Задача аудита часто связано с рассмотрением достоверности информации, содержащейся в предоставленных заказчиком документах.

От аудитора не требуется заверения подлинности документации, поскольку он не является экспертом по таким вопросам. Однако при возникновении сомнений от него требуется рассмотреть порядок подготовки и хранения документации.

Аудитор обязан документировать информацию, которая важна для обеспечения доказательств, подтверждающих вывод аудита, а также, что задача выполнена в соответствии со стандартами. Такие документы относятся к рабочей документации аудитора. Рабочая документация по аудиту является собственностью аудиторской фирмы (аудитора). Она может предоставляться другим только при условии соблюдения аудиторской фирмой (аудитором) принципа конфиденциальности.

Получив достаточные и соответствующие доказательства, аудитор определяет итоговый документ по аудиту. Итоговый документ подается в письменной форме с выражением четкого и однозначного заключения аудитора относительно объекта исследования.

Таким образом, можно выделить основополагающие проблематичные вопросы аудиторской деятельности в России:

- несовершенство теоретико-прикладных и методических материалов по аудиторскому контролю;
- низкое доверие к аудитору;
- значительное негативное влияние «теневое» бизнеса;
- недостаточный практический опыт аудиторской деятельности;
- низкий уровень квалифицированных аудиторских кадров;
- несоблюдение аудиторами качества аудиторских услуг;
- отсутствие штрафов и наказаний за недостоверность отчета аудитора;

- отсутствие четкого механизма формирования цены на аудиторские услуги;
- отсутствие методических рекомендаций по вопросам компьютеризации аудита
- отсутствие типовых формуляров документов по аудиту.

Выводы. Рассмотрев современные проблемы аудиторской деятельности можно сделать вывод о том, что совершенствование аудита в России - это сложный и многогранный процесс, требующий: совершенствование системы экономического контроля в стране в целом, повышение квалификационных требований к аудиторам, улучшение нормативного и методического обеспечения осуществления аудиторской деятельности.

Подытоживая выше сказанное, можно сформулировать следующие выводы. Под независимым аудитом в Международных стандартах аудита понимают исследовательский процесс, предполагающий сочетание следующих элементов:

- задачи по аудиту выполняет специалист с обязательным соблюдением этических норм, особенно независимости, предусмотренных Кодексом этики профессиональных бухгалтеров;
- объект аудита является ответственностью другой стороны, чем потенциальные пользователи или сам аудитор;
- процесс исследования объекта аудита включает в полном объеме все обязательные процедуры, предусмотренные Международными стандартами аудита;
- итоговый документ по результатам аудита по форме и содержанию соответствует требованиям Международных стандартов аудита.

Международные стандарты аудита не содержат ограничений по объектам аудита и сферам его применения. Аудит, проведение которого регламентировано нормативно-правовыми актами России в сферах других, чем финансовый контроль, не является независимым в соответствии с требованиями Международных стандартов аудита. Использование результатов такого аудита с точки зрения международных стандартов ограничено только заказчиками, то есть результаты аудита не могут пользоваться доверием в случае их обнародования.

Для международного признания отечественная практика независимого аудита в любых сферах экономической деятельности имеет не противоречить или основываться на международных стандартах аудита Международной федерации бухгалтеров. Дальнейшее развитие аудита в России и повышение его эффективности, кроме согласования законодательства с международными нормами, заключается, по мнению автора, во внедрении Национальной практики аудита как совокупности рекомендаций по аудиту, которые не имеют статуса стандартов, определенных регуляторным органом на общегосударственном уровне.

Источники:

1. Аудит: учебник / науч. ред. И. И. Пилипенко; Нац. акад. статистики, учета и аудита. - М.: ГП «Информ.-аналит. агентство», 2015. - 643 с.
2. Белуха Н. Т., Микитенко Т. В. Финансовый контроль: теория, ревизия, аудит: учебник. - 2015. - С. 97-102.
3. Гуцаленко Л. В. Государственный финансовый контроль: учеб. пособие. [Для студ. высш. учеб. закл.] / Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерий, М. М. Коцупатрий. - М.: Центр учебной литературы, 2014. - 424 с.
4. Дорош Н. Г. Аудит: методология и организация. - М.: Т-во «Знание», КОО, 2017. - 402 с.
5. Ефимова Ф. Ф. Аудит: учебник для студентов специальности «Учет и аудит» высших учебных заведений. - 2015. - С. 16.
6. Ефимова Ф.Ф. Аудит: Учебник для студентов специальности «Учет и аудит» высших учебных заведений. - 2017. - 672 с.
7. Ефимова Ф.Ф., Малюга Н.М., Петренко Н.И. Аудит: состояние и тенденции развития в России: Монография / Под редакцией проф. Ф.Ф. Бутинца. - 2014. - 564 с.
8. Немченко В.В. Практический курс внутреннего аудита: [Учебник] / В.В.Немченко, В.П.Хомутенко, А.В.Хомутенко. - М.: Центр учебной литературы, 2016. - 240 с.
9. Петрик А. А. Аудит: методология и организация: Монография. - 2016. - С. 17.
10. Редько А.Ю. Аудит в России. Морфология: [Монография] / О.Ю.Редько. - М.: ГП «Информ-аналит. агентство». - 2017. - 493 с.
11. Терехов А.А. Аудит: перспективы развития. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 560 с.

С. ВАГИНА
н.р. О.В. ИЩЕНКО

ВЗАИМОСВЯЗЬ КРЕДИТНОГО КОНТРОЛЯ И ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ И БАНКОВ

В данной статье рассматриваются такие вопросы, как обеспечение экономической безопасности домашних хозяйств по отношению к другим субъектам экономической деятельности. Финансовая грамотность членов домашнего хозяйства является основным фактором обеспечения экономической безопасности.

Важнейшую роль играют финансы домашних хозяйств в общественном воспроизводстве. Экономические отношения в сфере этих хозяйств в целом имеют в приоритете сбережение дохода, который формируется в экономике, инвестирование в финансовые активы, формирование добавленной стоимости с помощью приобретения хозяйствами товаров, услуг, выпускаемых предприятиями.

Одной из составляющей является отношения с кредитными организациями о привлечении потребительских кредитных действий и их устранения. Возникает необходимость осуществлять контроль за кредитными действиями со стороны учредительных банков, в заключении которого входит оценка кредитоспособности заёмщиков, цель которого

является снижение рисков не возврата денежных средств. Уровень финансовой грамотности заёмщиков является главным фактором, который входит в платёжную дисциплину. Разберём аспекты, которые входят в финансовую грамотность членов данных хозяйств с точки зрения способности оценивания последствия после привлечения контроля кредитных банков.

Процесс минимальных рисков, обеспечивающий совокупностью данных отношений, направленный на устойчивую и безопасную работу является экономической безопасностью домашних хозяйств.

Обеспечение экономической безопасности осуществляется по данным направлениям:

1. Со стороны экономических хозяйств, как субъекты экономических отношений, которые ответственны за принятые решения;
2. Со стороны государство, которое осуществляет регулирование рынков.

Относительно низкая финансовая грамотность у граждан может вызвать следующие причины:

1. Низкий уровень образования по финансовым направлениям;
2. Отсутствие финансовых знаний в данной области;
3. Отсутствие актуальности управления денежными средствами в связи падения доходов;
4. Отсутствие наличия данных привычки и умение управлять семейным бюджетом.

Подтверждена была недостаточная оценка знаний в сфере финансов у россиян. Жителей, разбирающихся в данной области, в России составило 38%. Лучшие данные показали страны: Дания, Норвегия, Швеция. Слабый результат показали страны: Руминия, Йемен.

Данной задачей было выявление понимания в следующих областях :

1. Понижение финансовых рисков методом диверсификации;
2. Влияние инфляции на стоимость денег;
3. Всевозможные проценты

Авторы исследования выявляют положительную корреляцию с показателем финансовой грамотности следующих показателей:

1. Наличие прошлого опыта людей (к примеру, люди, пережившие в своих странах периоды гиперинфляции, верно отвечают на вопросы, касающиеся снижения покупательной способности денег);
2. Наличие банковского счета (размах вариации показателя финансовой грамотности составляет 13%).

Кроме того, в развивающихся странах, к числу которых можно отнести Россию, уровень финансовой грамотности значительно снижается у групп населения старше 65 лет. Таким образом, это группы населения, которые на момент смены в России экономической формации в 1991 году, находились в возрасте 40 лет, когда активный период обучения завершен, и можно говорить о более или менее успешной адаптации к новым экономическим

условиям. Более молодые представители групп населения приобретали финансовые знания и обретали навыки финансового поведения в условиях, которые, в том числе, включали в себя:

1. Появление новых экономических и финансовых специальностей в высших учебных заведениях;
2. Формирование и развитие финансовых рынков и институтов;
3. Повышение доступности кредитов и инвестиций в финансовые и реальные активы;
4. Потребление финансовой и экономической лексики в средствах массовой информации и пр.

Отмечается, что наиболее высокие показатели финансовой грамотности в развивающихся странах:

1. Молодых взрослых. Следовательно, возможно предположить наличие более высокой финансовой грамотности среди молодых групп населения России. Для подтверждения данной гипотезы обратимся к результатам международного исследования финансовой грамотности 15-летних учащихся, проведенном в 18 странах мира, ВВП которых составляет 40% от мирового значения

В России данное исследование проводилось в рамках реализации совместного Проекта Министерства финансов РФ и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

В рамках данного исследования предполагалось выявить следующие знания и способности учащихся:

1. Способность понимать и оценивать информацию для принятия решений с учетом возможных финансовых последствий;
2. Высказывать суждения на основе использования информации и принимать эффективные решения в вопросах управления деньгами;
3. Применять имеющиеся знания и умения при покупках и других финансовых решениях, а также некоторые другие.

По результатам исследования оценивался ряд показателей, из числа которых мы выбрали интересующий нас уровень оценки финансовой грамотности. По 1000 балльной шкале при среднем значении 500 баллов финансовая грамотность российских учащихся оценивается в 486 баллов, что составляет 9.14 место среди 18 стран, участвовавших в исследовании. В целом, по результатам данного исследования, следует отметить более высокое место России в сравнении с результатами исследований, проанализированных нами ранее, что подтверждает гипотезу о более высокой финансовой грамотности молодых групп населения России, в связи с формированием их знаний и жизненных установок в условиях рыночной экономики.

Вместе с тем, вызывает беспокойство отставание в уровне финансовой грамотности учащихся России от учащихся из стран бывшего СССР (Эстонии, Латвии) и социалистического лагеря (Чехии, Польши), где

экономические преобразования начались лишь несколькими годами ранее. Значительное опережение России в рейтинге (на 117 баллов) демонстрирует также Шанхай (Китай), где рыночные реформы начались в одно время с Россией.

Авторами исследования выделяются предметные области, вызвавшие наибольшие трудности у российских учащихся, это: механизмы кредитования, операции с банковскими вкладами, обеспечение безопасности при совершении покупок в интернет-магазинах, проблемы инвестирования, вопросы налогообложения; проблемной областью явилось также аргументирование в защиту высказанной позиции. У лидеров рейтинга (Шанхай, Новая Зеландия) наблюдается высокое значение коэффициента корреляции между результатами по финансовой грамотности и результатами по математике и читательской грамотности (коэффициент корреляции 0,73 и 0,68 соответственно). В данной связи следует задаться вопросом о достаточности прикладной направленности математических дисциплин, изучаемых в образовательных учреждениях, а также степени понимания и анализа прочитанного материала, умения применить полученные знания на практике.

Удовлетворительный уровень демонстрируют российские учащиеся в соответствии с международной шкалой финансовой грамотности: 83% достигли базового 2-го уровня или превысили его, при среднем значении среди стран ОЭСР данного показателя в 85%.

Результаты исследования позволяют понять, в каких аспектах формирования финансовых знаний и умений необходимо сфокусировать внимание для адаптации молодых групп жителей России к эффективному участию в рыночной экономике. Отметим, что со стороны государства необходимо создание условий, при которых такое участие становится возможным.

Таким образом, экономическая безопасность домашних хозяйств напрямую зависит от уровня финансовой грамотности членов хозяйства.

Средний уровень финансовой грамотности граждан в России имеет свою оценку, отраженную в международных рейтингах, и требует совокупных усилий государства и общества, направленных на его повышение. Выделим ряд мер, реализация которых будет способствовать достижению указанной.

Цели:

1. Придание знаниям в области финансовой грамотности статус необходимых для жизни членов социума в условиях рыночной экономики и обеспечения экономической безопасности домашних хозяйств, членами которых они являются; включение в образовательные программы системы общего образования позиций, изучение которых сформирует необходимые знания и навыки, требуемые для соответствия стандартам финансовой грамотности;

2. Проведение просветительских мероприятий для всех возрастных групп из числа желающих, направленных на повышение уровня прикладных знаний в области финансовой грамотности; особенно актуальным это будет для удаленных и сельских районов, где по результатам исследований наблюдается более низкий, по сравнению с городами уровень финансовой грамотности;

3. Принятие положительного опыта стран лидеров рейтинга финансовой грамотности учащихся в части преподавания математических дисциплин в системе общего образования. Так, в Шанхае, Эстонии большее внимание уделяется преподаванию ключевых областей знания, в расчете на то, что учащиеся сами применят полученные знания в прикладной сфере.

4. Пропаганда и повышение доступности высшего образования, как фактора повышения уровня финансовой грамотности будущих поколений.

Данные меры будут способствовать повышению экономической безопасности домашних хозяйств в части планирования бюджетов хозяйств, принятия обоснованных решений в области кредитования, инвестирования, снижения рисков в разрезе взаимодействия с другими звеньями финансовой системы. В то же время результаты исследования могут использоваться банками при принятии решений в части осуществления кредитного контроля при управлении рисками в процессе формирования кредитного портфеля.

С. ВОРОТНИКОВА
н.р. Т.В. ПАВЛЮШКЕВИЧ

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

80-е и 90-е года XX в. характеризовались значительным усилением процесса транснационализации мировой экономики. ТНК стали главным субъектом экономической деятельности в постоянно модернизирующемся мировом экономическом пространстве. Отмечая эту тенденцию, многие экономисты пишут о «наступлении эры транснациональной экономики», «цивилизации транснационального бизнеса». Являясь, с одной стороны, следствием, а с другой – причиной роста международной концентрации и интернационализации производства, ТНК на современном этапе представляют собой одну из наиболее эффективных организационных форм международной хозяйственной жизни и находятся в центре исторического процесса глобализации мировой экономики.

Транснационализация ведет к высокому уровню взаимозависимости между странами. Как центры координации и движители мирового производства и обмена ТНК формируют внутри своих комплексов и между собой сеть отношений, которые выходят за пределы национальных государств. Развиваясь из одноотраслевых элементов национальных хозяйственных систем, современные ТНК превратились в межотраслевые внутридиверсифицированные комплексы с интернациональным масштабом

операций, диалектически подтверждая, таким образом, свою первичную основу.

Первой ТНК можно считать созданную в 1602 г. корпорацию Dutch East India Company. Вслед за ней возник целый ряд аналогичных структур, некоторые из них (например, Hudson Bay Company) сохранились и поныне. Однако за следующие триста лет процесс образования ТНК шел относительно медленными темпами. Его динамика существенно возросла после Первой мировой и особенно после Второй мировой войн.

По данным Конференции по международной торговле и развитию ООН (ЮНКТАД), в 1970 г. в мире было 7 тыс. ТНК, в 1976 г. - 11 тыс., в 1990 г. - 24 тыс. В 1993 г. насчитывалось 37 тыс. ТНК с примерно 170 тыс. филиалов, в 2005 г. их число уже приблизилось к 77 тыс., а количество иностранных филиалов ТНК достигло 770 тыс. В 2013 г. их общая стоимость оказалась в четыре раза больше общемирового ВВП. Совокупные показатели 2000 крупнейших компаний в 2016 г. – \$35 трлн выручки, \$2,4 трлн прибыли. Они управляют активами на \$163 трлн, а рыночная капитализация достигает \$44 трлн. Сейчас в мире насчитывается более 82000 ТНК, имеющих порядка 810000 филиалов в различных странах на всех континентах.

По мере развития процесса транснационализации изменялись критерии выделения ТНК, применяемые авторитетными международными организациями. Долгое время общепринятым, в частности в публикациях ООН, было отнесение к международным корпорациям только крупных компаний, имевших годовой оборот, превышающий 100 млн долл., и филиалы не менее чем в шести странах. В последние годы появилось более мягкое определение ТНК, которое стало использоваться в Докладах о мировых инвестициях ЮНКТАД. Согласно новому подходу, ТНК считается компания:

- имеющая подразделения в двух или более странах;
- способная проводить согласованную политику через один или несколько центров принятия решений;
- в которой материнская компания контролирует активы других экономических единиц в государствах базирования, отличных от страны ее базирования, как правило, путем участия в капитале.

Нижняя граница такого участия составляет не менее 10%, что считается достаточным для установления контроля за активами. В соответствии с указанным подходом число транснациональных компаний увеличивается на порядок.

Западные экономисты придерживаются следующей классификации: все корпорации можно разделить на национальные и транснациональные, а транснациональные, в свою очередь, на интернациональные, многонациональные (мультинациональные) и глобальные корпорации. Все эти четыре вида корпораций отражают в действительности этапы их развития: от национальной к интернациональной компании, от

интернациональной к многонациональной и от последней к глобальной корпорации.

Для интернациональных компаний характерен этноцентрический тип взаимоотношений. При нем высшее руководство ориентируется на абсолютный приоритет базовой (материнской) фирмы. При этноцентрическом типе зарубежные рынки остаются для корпораций прежде всего продолжением внутреннего рынка страны базирования материнской компании. ТНК создают филиалы за рубежом главным образом для обеспечения себе надежных поставок дешевого сырья или для обеспечения зарубежных рынков сбыта.

Многонациональные (мультинациональные) корпорации (МНК) – это собственно международные корпорации, объединяющие национальные компании ряда государств на производственной и научно-технической основе. Многонациональная компания допускает большую степень независимости при проведении операций в каждой из стран.

В качестве примера такой компании можно привести англо-голландский концерн «Royal Dutch Shell», существующий с 1907 г. Современный капитал этой компании делится в пропорции 60:40. Примером многонациональной корпорации является широко известная в Европе швейцарско-шведская компания АВВ (Asea Brown Boveri), специализирующаяся в области машиностроения, электронной инженерии. АВВ имеет несколько филиалов в виде совместных предприятий и в странах СНГ.

Для мультинациональных корпораций характерны полицентрический или региоцентрический типы взаимоотношений материнской и дочерних компаний. Полицентрический тип характеризуется тем, что внешний рынок – это не менее, а часто и более важный сектор деятельности ТНК по сравнению с внутренним рынком. У этих транснациональных корпораций зарубежные филиалы крупнее и разнообразнее, они не столько продают продукцию материнской компании, сколько производят ее на месте в соответствии с потребностями их рынков.

При региоцентрическом подходе ТНК ориентируется уже не на рынки отдельных стран, а на регионы, например, на всю Западную Европу, а не на Францию или Великобританию. Хотя зарубежные филиалы и в этом случае размещаются в отдельных странах, но они ориентируются на весь регион. Этот вид ТНК особенно популярен в интеграционных группировках и поэтому может представлять особый интерес для тех российских ТНК, которые делают ставку на рынок СНГ.

К глобальной корпорации относят такую, которая интегрирует воедино хозяйственную деятельность, осуществляемую в разных странах. Подобная компания проектирует изделие или схему оказания услуг применительно к определенному сегменту мирового рынка либо в разных странах производит составные части одного изделия.

Глобальные корпорации возникли в 80-е годы и продолжают набирать силу. Они представляют всю мощь современного мирового финансового капитала. В наибольшей степени к глобализации тяготеет химическая, электротехническая, электронная, нефтяная, автомобильная, информационная, банковская и некоторые другие отрасли.

Для наиболее зрелого типа ТНК – глобальных корпораций – характерен геоцентрический подход к взаимоотношениям между материнской компанией и ее филиалами. Эти ТНК являются децентрализованной федерацией региональных филиалов. Материнская компания рассматривает себя не как центр ТНК, а лишь как одну из ее частей. Ареной деятельности геоцентрической ТНК является весь мир. Лишь компания, высший управленческий персонал которой придерживается геоцентрической позиции, может именоваться многонациональной или глобальной.

Вообще, границы между этими группами международных компаний весьма подвижны, возможен переход одной формы в другую.

В реальности тенденции развития ТНК в различных странах мира неодинаковы. Упрощенно можно назвать следующие его направления:

- становление качественно новых «глобальных компаний» пятого поколения и перестройка старых ТНК, также трансформирующихся в «глобальные компании» (США);

- формирование узкоспециализированных агрессивных ТНК в традиционных отраслях (ФРГ и другие страны Европы);

- попытка трансформации переживающих кризис ТНК путем слияний с иностранными компаниями (Япония, Южная Корея);

- создание традиционных ТНК на базе национальных финансово-промышленных групп (развивающиеся страны, Мексика, отчасти КНР, где ТНК формируются на базе государственных предприятий);

- усиление зарубежной экспансии большого числа средних и малых фирм, которые, по сути, становятся новыми, нарождающимися ТНК.

Отличительной чертой европейских ТНК является их тесная взаимосвязь с государством. Это относится и к играющим ведущую роль в Германии гроссбанкам, и к промышленным корпорациям Франции. Для Японии также характерны очень прочные партнерские отношения государства со своими ТНК и их неформальными надкорпоративными объединениями.

Развитие транснациональных корпораций оказывает непосредственное влияние на рост мировой экономики. Можно выделить несколько основных направлений влияния ТНК на мировую экономику:

- ТНК во многом определяют динамику и структуру, уровень конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг;

- ТНК контролируют международное движение капитала и прямых иностранных инвестиций. Они являются основными инвесторами в развивающиеся страны и активно влияют на уровень их экономического развития, в то же время имея обширные сферы влияния в развитых странах.

Это позволяет говорить о том, что современные ТНК способны влиять на уровень экономического развития целых регионов;

- ТНК играют огромную роль в передаче технологий и знаний, концентрируя НИОКР в своих научных центрах. Благодаря производственным и финансовым возможностям ТНК, именно они сосредотачивают в своих руках наиболее наукоемкие производства. ТНК разрабатывают новейшие виды продукции с наиболее востребованными потребительскими свойствами, тем самым способствуя процессу технологического развития производства;

- ТНК являются стимулятором международной трудовой миграции. Они способствуют распространению профессиональных знаний, процессу обмена опытом между сотрудниками из различных стран. Тем самым создается международный рынок труда, для которого характерны процессы конвергенции профессиональной подготовки персонала из разных стран.

Таким образом, ТНК являются движущей силой нескольких ключевых процессов современной мировой экономики. Они оказывают положительное влияние на экономики разных стран и регионов, способствуют развитию производственных, научных и технологических связей между предприятиями в разных странах и регионах. Они играют определяющую роль в процессе международной конкуренции, сотрудничая и соперничая с малым и средним бизнесом.

В то же время роль ТНК не может оцениваться однозначно положительно. Их интересы часто вступают в противоречия с национальными государствами, малым и средним бизнесом. Корпорации начинают функционировать, подобно правительствам; например, IBM фактически представляет собой целую страну. Как и в других крупных ТНК, у нее есть свои кадры, занимающиеся деловыми отношениями с национальными государствами.

Транснациональный капитал в силу объективных закономерностей своего развития стремится к расширению экономической, но все более явственно также и к политической власти. Это обуславливает ситуацию двоевластия и динамическое равновесие, сложившееся между транснациональным капиталом с одной стороны, и национальными государствами – с другой. Противостояние этих основных сил носит диалектический характер и принимает разнообразные формы от прямого противостояния до конструктивного и взаимовыгодного сотрудничества. Транснациональный капитал в своем движении и развитии ориентируется исключительно на собственную выгоду и свободно переливается в то приводящую к кризисам форму спекулятивного капитала, то становится значимой созидательной силой, обеспечивающей научно-технический прогресс.

В тех случаях, когда интересы транснационального капитала объективно совпадают с интересами определенных национальных государств, он может обеспечить им значительные преимущества в

межстрановой экономической конкуренции. Для передовых стран подобное двоевластие приняло характер симбиоза. Развитые государства активно способствуют развитию собственных ТНК, которые, в свою очередь, обеспечивают поступления налоговых средств от международной деятельности и, что более важно, распространение их экономического и политического влияния.

Многие, особенно развитые государства, понимая значение ТНК в современном мире, пытаются установить над ними контроль. В результате возникают специфические государственные ТНК (ГТНК). В настоящее время существует довольно многочисленная группа транснациональных корпораций с государственным участием, причем многие из них входят в число крупнейших промышленных компаний мира.

Деятельность ТНК в существенной мере определяет не только конкурентоспособность отдельных областей или стран, но и общие очертания современной и будущей мировой экономики. Интернационализация ведет к усилению взаимосвязей всех составных частей мирового хозяйства, к глобализации экономического развития. ТНК выступают основной движущей силой этого процесса. Не осталось практически ни одной страны в мире, не охваченной их производственно-инвестиционными операциями. Формируя тесные кооперационные взаимосвязи между подконтрольными предприятиями на базе единичного разделения труда, ТНК закладывают фундамент целостности и взаимозависимости глобальной экономики.

Источники:

1. Воронина Е.А., Беспалова Е.О. Транснациональные корпорации в мировой экономике // Материалы VIII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» URL: <http://www.scienceforum.ru/2017/2391/29587>
2. Дементьева А.Г. Современные условия глобализации и роль транснациональных корпораций // Инициативы XXI века. 2010. № 1. с. 59-61
3. Костылева А. В., Бычкова Л. В. Роль транснациональных корпораций в мировой экономике // Молодой ученый. – 2017. – № 2. – С. 450-453.

Ю. ГАЛКИН
н.р. О.В. БЕЛИЦКАЯ

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ
ОРГАНИЗАЦИИ**

Управление организацией в условиях рынка сводится, по существу, к оценке и анализу факторов, повышающих или понижающих ее конкурентоспособность, выбору и реализации соответствующей стратегии и тактики для достижения той или иной намеченной цели. Большое влияние на конкурентоспособность оказывают внутренние факторы, изменение которых может быть скорректировано усилиями руководства организации. Здесь в

качестве управляемых экономических факторов могут выступать показатели финансового состояния.

Для целей управления конкурентоспособностью необходимо наличие объективного инструмента ее оценки, что представляет собой сложную многофакторную задачу, которая сводится к выявлению наиболее значимых показателей конкурентоспособности и их интегрированию.

Через оценку конкурентоспособности производитель может оценить свою реальную и потенциальную способность проектировать, изготавливать, реализовывать, экономически и материально обеспечивать, обслуживать произведенные товары.

Успешность конкурентной борьбы организации в рыночных условиях определяется ее маркетинговой политикой. Для эффективной деятельности на многих рынках сегодня уже недостаточно просто иметь хороший продукт и грамотно разработанную стратегию его продвижения. Необходимо постоянно отслеживать развитие конкурентной среды отрасли, выявляя угрозы и вовремя на них реагируя.

Классической моделью, описывающей конкурентную среду, в которой работают организации, является модель М. Портера. Эта модель описывает пять сил, воздействующих на организацию в конкурентной борьбе: вероятность выхода на рынок новых компаний, поведение поставщиков, поведение покупателей, вероятность появления товаров-заменителей и сила основных конкурентов.

Внешняя конкурентная среда влияет на формирование активной и пассивной составляющих конкурентоспособности фирмы. Чем выше интенсивность конкуренции (более агрессивна конкурентная среда), тем сильнее должна быть развита пассивная конкурентоспособность (для адаптации к конкурентной среде), так как у организации меньше возможностей для влияния на конкурентную среду в силу несопоставимости внутренних сил фирмы с внешними воздействиями. Активная конкурентоспособность нужна фирме для снижения интенсивности конкуренции: если фирма занимает большую долю рынка, то ее рыночная власть будет выше (и сильнее активная конкурентоспособность), а интенсивность конкуренции со стороны конкурентов ниже.

Изучение конкурентной среды позволяет оценить риски организации и разработать стратегию ее конкурентной борьбы. Вместе с тем внедрение системы сбора необходимой информации достаточно сложно, т.к. требует высокого уровня профессионализма работников организации. Основные сложности связаны с необходимостью применения арсенала разнообразных методов сбора и анализа информации.

Изучение конкурентоспособности организаций в целом подразумевает поиск ответов на четыре вопроса – цели конкурентов, стратегии достижения этих целей, имеющиеся средства реализации стратегий и вероятные будущие стратегии. При этом ответ на три первых вопроса дает информацию для ответа на четвертый.

Стратегия конкуренции представляет собой набор специфических шагов и подходов, которые фирма предпринимает или собирается предпринять с целью ведения успешной конкурентной борьбы в данной отрасли. Конкурентная позиция фирмы показывает, каким образом руководство компании пытается смягчить удары конкурентов и тем самым выстоять против разрушительного действия пяти сил конкуренции, выделенных М. Портером. В зависимости от сложившейся ситуации, стратегия может носить преимущественно оборонительный или преимущественно наступательный характер.

Разрабатывая конкурентную стратегию, фирмы стремятся найти и воплотить способ выгодно и долговременно конкурировать в своей отрасли. Универсальной конкурентной стратегии не существует; только стратегия, согласованная с конкретными отраслями промышленности, навыками и капиталом, которым обладает конкретная фирма, может принести успех [1].

К ведению конкурентной борьбы можно выделить три основных стратегических подхода:

- стремление иметь самые низкие в отрасли издержки производства (стратегия руководящей роли в области издержек производства);
- поиск путей дифференциации производимой продукции от продукции конкурентов (стратегия дифференциации);
- фокусирование на узкой части, а не на всем рынке (стратегия фокуса или ниши).

Побудительным мотивом иметь самые низкие в отрасли издержки производства является наличие на рынке большого числа чувствительных к цене покупателей. Идея состоит в завоевании устойчивого преимущества над конкурентами в области издержек производства и использовании его в качестве основы для демпинга цен и увеличения доли рынка, либо получения более высокой нормы прибыли при продаже товаров по сложившимся рыночным ценам. Преимущество в области издержек производства может вылиться в более высокую рентабельность производства только тогда, когда оно не расточается на подрезание цены конкурентов с целью соответствующего увеличения объема продаж.

Достоинствами стратегии низкоценового лидерства является возможность для лидера предложить более низкую, чем конкуренты, цену при том же самом уровне прибыли, а в условиях ценовой войны способность лучше выдержать конкуренцию благодаря лучшим стартовым условиям.

Позиция фирмы с низкими издержками производства в отрасли сулит защиту от действия пяти сил конкуренции. Как только ценовая конкуренция становится главным фактором борьбы на рынке, фирмы, характеризующиеся относительно низкими издержками производства, имеют существенное преимущество в привлечении тех покупателей, чье решение о покупке основывается главным образом на величине цен.

Стратегия конкуренции, направленная на завоевание руководящей роли в области издержек производства, особенно эффективна в случаях,

когда, во-первых, производимый в отрасли продукт в основном стандартный, его легко приобрести у широкого круга продавцов (условия, стимулирующее покупателей производить покупки по более низким ценам). Вторым условием является ограниченность возможностей дифференциации продукции или, другими словами, покупателей мало волнует различие торговых марок. Третьим – когда покупателями являются, в основном, крупные фирмы, обладающие значительной покупательной способностью.

Тем не менее, стратегия низких издержек производства связана с определенным риском и имеет ряд слабых моментов. Открытие в области технологии может привести к снижению уровня затрат у конкурентов и, тем самым, обесценить капиталовложения фирмы в снижение издержек производства, свести на нет значение усилий по повышению эффективности производства. Конкурирующие фирмы могут относительно легко и недорого продублировать путь производителя, добивающегося снижения затрат, тем самым, делая любое преимущество в этой области недолговечным. Компания, сосредотачивающая свои усилия на снижении издержек производства, фокусирует все внимание на задаче уменьшения затрат так, что нередко не реагирует должным образом на некоторые наметившиеся существенные изменения - например, растущий покупательный спрос на дополнительные услуги и качественные параметры, едва различимые сдвиги в характере использования продукции, уменьшение чувствительности покупателей к уровню цен - и тем самым сдает свои позиции по мере переключения покупательского спроса на другие дифференцирующие признаки.

Дифференциация является второй стратегией создания конкурентных преимуществ. При данной стратегии фирма старается придать продукту что-то отличительное, необычное, что может нравиться покупателю и за что покупатель готов платить. Стратегия дифференциации направлена на то, чтобы сделать продукт не таким, каким его делают конкуренты. Чтобы добиться этого, фирме приходится выходить за пределы функциональных свойств продукта.

Фирмы совсем не обязательно используют дифференциацию для получения надбавки к цене. Дифференциация может способствовать расширению объема продаж за счет увеличения количества реализованных продуктов либо же за счет стабилизации потребления вне зависимости от колебаний спроса на рынке.

В случае реализации стратегии создания конкурентных преимуществ посредством дифференциации очень важной является концентрация внимания на потребительских приоритетах и интересах покупателя.

Достоинством стратегии дифференциации является безопасность компании от конкурентов до тех пор, пока потребители сохраняют устойчивую лояльность к ее продукции, что и обеспечивает ей конкурентные преимущества. Дифференциация и широкая лояльность покупателей создают

барьеры для входа других компаний, которым для этого необходимо выполнять конкурентоспособные разработки.

Наибольший эффект может дать дифференциация, основывающаяся на технологическом превосходстве, высоком качестве продукции и предоставлении потребителям большего набора сопутствующих услуг. Как правило, стратегии дифференциации лучше всего применимы в случаях, когда существует множество возможных способов дифференциации продукции или услуг, и значительная часть покупателей воспринимает данные различия как имеющие определенную цену и когда незначительное число конкурирующих фирм опирается на подобный подход к дифференциации

Основной недостатком такой стратегии остается поддержание уникальности в глазах потребителей, особенно в условиях имитации и копирования. Угроза может также возникнуть из-за изменения запросов и вкусов потребителей. Кроме того, попытки осуществить дифференциацию, как правило, сопряжены с дополнительными издержками, что может повлечь за собой краткосрочное снижение эффективности деятельности.

Третьей стратегией, которую фирма может использовать для создания в своем продукте конкурентных преимуществ, является концентрация внимания на интересах конкретных потребителей. В этом случае фирма создает свой продукт специально для конкретных покупателей. Концентрированное создание продукта связано с тем, что либо удовлетворяется какая-то необычная потребность определенной группы людей (в этом случае продукт фирмы очень специализирован), либо же создается специфическая система доступа к продукту (система продажи и доставки продукта). Проводя стратегию концентрированного создания конкурентных преимуществ, фирма может пользоваться одновременно как ценовым привлечением покупателей, так и дифференциацией.

Концентрация начинается с выбора рыночной ниши, характеризующейся определенными требованиями и предпочтениями покупателей. Ниша может быть выделена в силу географического положения, особых требований к использованию продукции или в силу специфических свойств продукции, удовлетворяющих потребителей ниши.

Применение данного метода оправдано, если ни один конкурент не пытается специализироваться в обслуживании той же самой целевой рыночной ниши, а ресурсы фирмы не позволяют ей успешно обслуживать обширный сегмент рынка. Потенциально новым фирмам надо преодолеть барьер лояльности, он же снижает угрозу появления заменяющих продуктов. Преимуществом является также более тесная связь с потребителями и возможность более полного учета их нужд. Упрощается также и менеджмент по сравнению с компаниями, придерживающимися стратегии дифференциации.

Использование стратегии концентрации иногда сопряжено с риском. Допускается, во-первых, возможность, что широкие массы конкурентов

найдут эффективные пути и смогут противопоставить себя концентрирующейся фирме в обслуживании узкого целевого рынка. Во втором случае имеется возможность, что нужды и предпочтения покупателей ниши будут постепенно сдвигаться в сторону таких качеств продукции, которых требует рынок в целом; такое стирание различий между покупателями разных сегментов открывает двери самым разным конкурентам для вторжения в целевой рынок концентрирующейся на нем фирмы. В третьем случае привлекательность сегмента становится такой очевидной, что сегмент наводняется конкурентами, и прибыли делятся между многими фирмами.

Выбрать уникальную позицию, однако, еще недостаточно для гарантии устойчивого преимущества. Стратегический выбор видов деятельности является фундаментом не только конкурентного преимущества, но и устойчивости этого преимущества. Конкуренту значительно сложнее скопировать целое множество переплетенных между собой видов деятельности, чем имитировать отдельный подход к организации торговли или технологический процесс, либо воспроизвести набор потребительских свойств того или иного изделия. Позиции, созданные на основе системы видов деятельности, значительно более жизнеспособны, чем те, что базируются на отдельных видах деятельности [2].

Стратегическая позиция будет менее уязвима, если существуют компромиссы по отношению к альтернативным позициям, но при этом фирма не пытается использовать несколько стратегий одновременно. Стратегические позиции должны быть перспективны в течение десяти или больше ближайших лет, а не на один плановый цикл. Это обеспечит последовательность проведения усовершенствований в отдельных видах деятельности, в результате чего компания сможет получить дополнительные возможности и наработать необходимые квалификационные навыки, соответствующие ее стратегии.

Источники:

1. Портер, М. Международная конкуренция: Пер. с англ./Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – с.52
2. Портер, М. Конкуренция: Пер. с англ./Под ред. Я.В. Заблоцкого. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – с. 66

Б. ГЕРГОВА
н.р. О.В. БЕЛИЦКАЯ

**КАЧЕСТВО ТУРУСЛУГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

Качество туристской услуги зависит от субъективных и объективных факторов. Объективные – уровень подготовленности туриста к поездке, информированность о стране. Субъективные связаны с личностными

характеристиками туриста, условиями его повседневной жизни, форм-мажором.

Качество туристических услуг имеет 3 уровня:

1. Техническое качество (состояние инфраструктуры);
2. Социальное качество (уровень сервиса, профессионализм персонала);
3. Качество окружающей среды (экология, уровень жизни местного населения, ЖКХ).

Критерий качества выражается через систему показателей, отражающих различные виды деятельности по обслуживанию туристов. На качество туробслуживания влияют факторы: природно-климатические, культурно-исторические, психологические, специфические потребности туристов, культура труда и поведения сотрудников, имидж предприятия туриндустрии.

Качество, как и его понятие, прошло долгий путь в своем развитии. Оно развивалось одновременно с развитием множества общественных потребностей и возрастанием возможностей общества по их удовлетворению. Особенно динамично процесс развития и изменения сущности качества, его параметров происходил в последние десятилетия (рисунок 1).

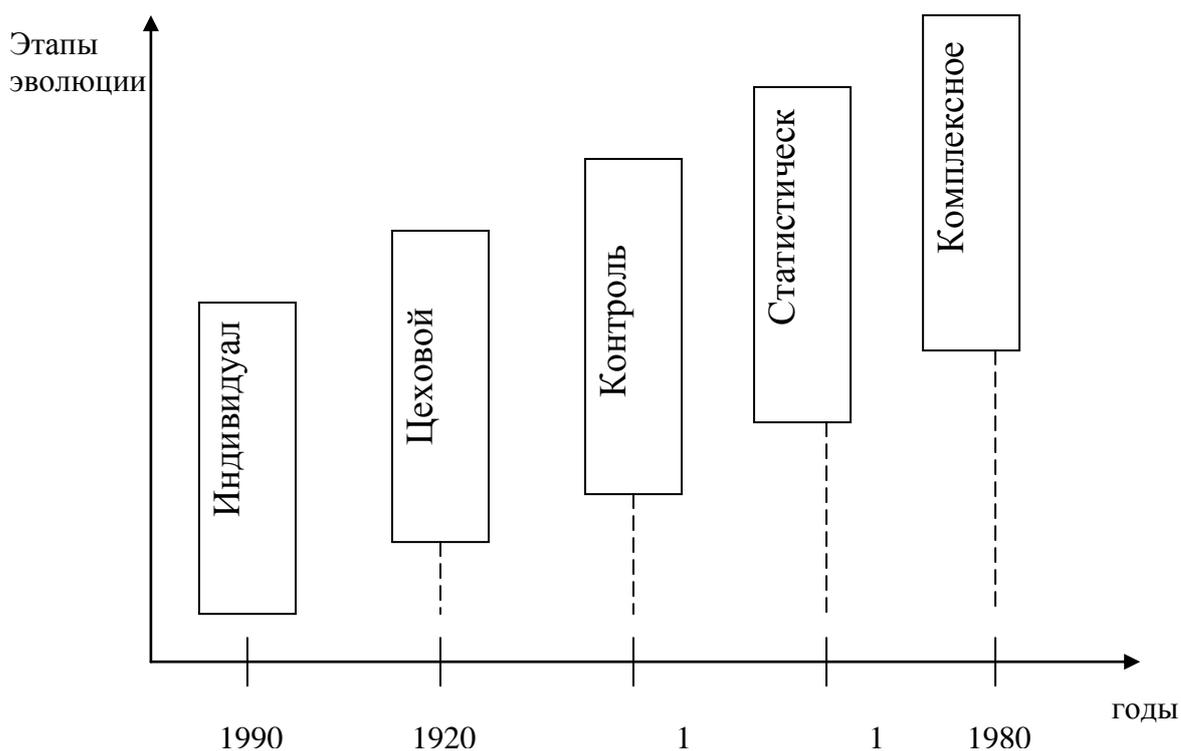


Рисунок 1 – Эволюция управления качеством

Некорректно отождествлять конкурентоспособность с уровнем качества и техническим уровнем продукции по следующим соображениям. Во-первых, согласно ГОСТу 15.467-79 уровень качества и технический уровень – это относительные характеристики, основанные на сравнении

значений показателей качества и технического совершенства с соответствующими базовыми значениями. Сравнение с базой – необходимый элемент оценки как уровня качества, так и технического уровня. Что касается конкурентоспособности, то для ее оценки необходимо сравнить параметры анализируемого продукта и конкурирующего аналога с уровнем, заданным потребителями, а затем сопоставить полученные результаты.

Во-вторых, с позиций качества сравнимы лишь однородные товары. Группы товаров классифицируются по показателям, характеризующим не только основные области их применения, но и существенные конструктивные и технологические особенности, – это значительно сужает рамки классификации. С позиций оценки конкурентоспособности, где за базу сравнения берется конкретная потребность, возможно сопоставление и неоднородных товаров, если они предоставляют иные возможности и способы удовлетворения одной и той же потребности.

В-третьих, конкурентоспособность продукции – важная рыночная категория, отражающая одну из существенных характеристик рынка – его конкурентность. Качество – категория, присущая не только рыночной экономике. Конкурентоспособность товара носит более динамичный и изменчивый характер. При неизменности качественных характеристик товара его конкурентоспособность может меняться в сравнительно широком диапазоне, реагируя на изменение конъюнктуры, действия конкурентов и конкурирующих товаров, колебания цен, воздействие рекламы и другие внешние по отношению к данному товару факторы.

Наконец, понятие «конкурентоспособность товара» шире понятий «качество товара» и «технический уровень товара», которые, будучи главными составляющими конкурентоспособности, предопределяющими уровень товара, являются, однако, не единственными. Уровень конкурентоспособности наряду с параметрами, раскрывающими непосредственную потребительскую ценность товара в сопоставлении с аналогами-конкурентами, определяется также внешними по отношению к собственно товару факторами и характеристиками, не обусловленными его свойствами: качество сервиса, реклама, повышение (снижение) уровня конкурентоспособности конкурирующих товаров, изменение соотношения спроса и предложения, финансовые условия и др.

Качество – это главный фактор конкурентоспособности товара и услуги. Низкокачественный товар обладает и низкой конкурентоспособностью, равно как товар высокого качества – это высококонкурентный товар.

Схематично процесс планирования и обеспечения уровня качества в рыночных условиях может быть представлен следующим образом: выявление потребностей – определение главных характеристик продуктов, определяющих их качество или степень удовлетворения потребностей, – определение желаемых параметров – выявление путей достижения этих характеристик и параметров. На рисунке 2 приведены взаимосвязи качества

работы, качества продукции, эффективности производства и потребностей. Процесс планирования качества на уровне фирмы непрерывен, поскольку постоянное обновление и совершенствование продукции – обязательное условие успеха производителя на рынке.

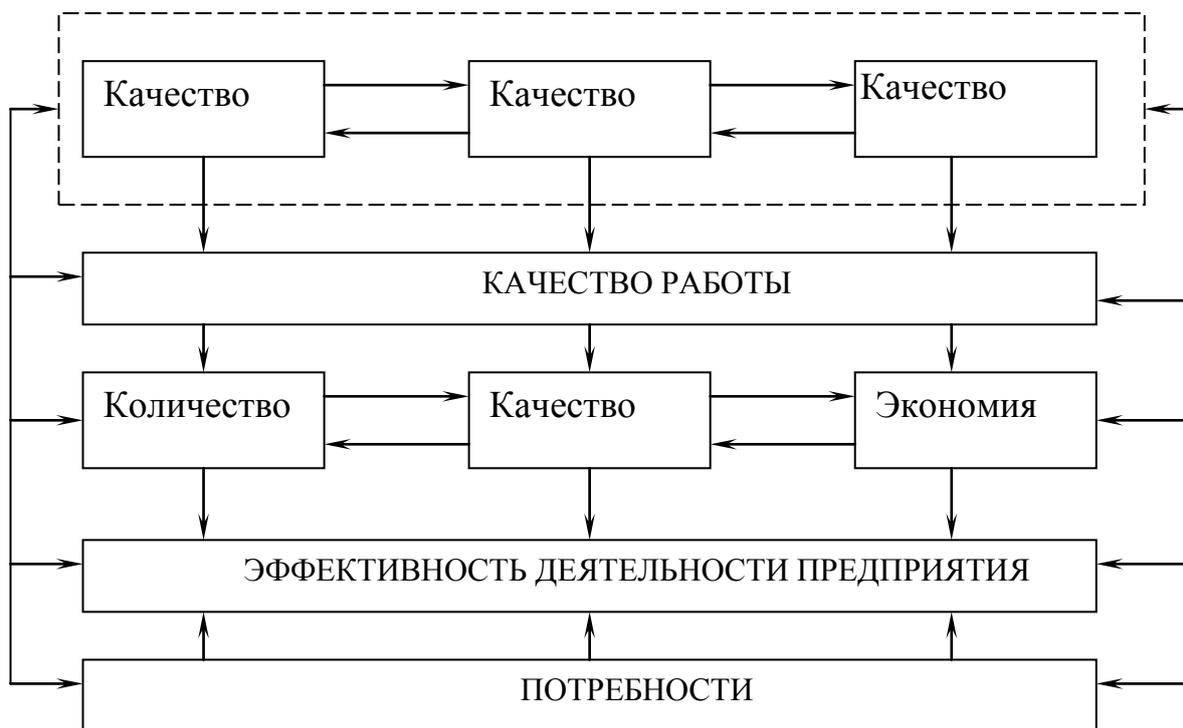


Рисунок 2 – Взаимосвязь качества работы, качества продукции, эффективности деятельности организации и потребностей

Принципы и «философия» управления качеством на уровне фирмы, практические методы обеспечения требуемого уровня качества отражены на рисунке 3.

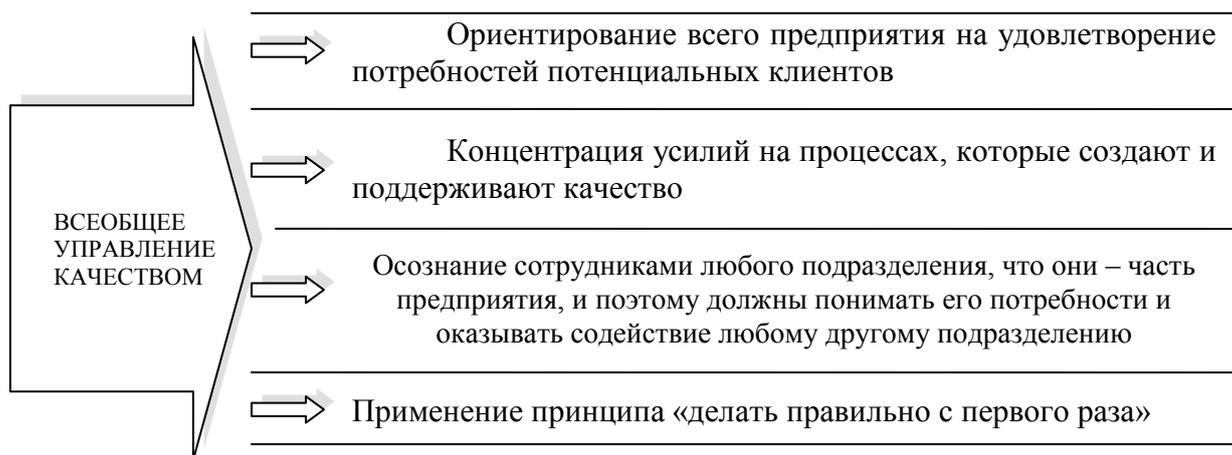


Рисунок 3 – «Схема философии» всеобщего управления качеством

Из рисунка 3 следует, что:

1) главное внимание необходимо уделять не контролю качества на выходе товара, а управлению качеством;

2) управление качеством носит системный характер;

3) эффективность системы управления качеством зависит от овладения работниками системы и всем персоналом фирмы (предприятия) философией качества.

Показатели качества турпродукта делятся на общие, которые оценивают качество всего продукта, и дифференцированные, которые, в свою очередь, делятся на единичные и комплексные.

Единичные показатели качества характеризуют какую-либо одну особенность турпродукта. Комплексные отражают несколько свойств одновременно.

Индустрия туризма характеризуется тем, что основное внимание в ней при создании системы качества продукта обращается на качество сервиса. Качество сервиса – ключ к коммерческому успеху. Гостиницы и рестораны, экскурсионные бюро и турагентства часто при абсолютно одинаковой материальной базе и идентичном направлении деятельности отличаются друг от друга только уровнем сервиса, что является иногда главным условием в успешной конкурентной борьбе.

Специфика сферы туризма заключается в том, что производимый продукт частично или полностью не осязаем на ощупь, а эффект сервиса оценивается потребителем в условиях определенного эмоционального состояния, которое зависит от большого количества факторов, среди которых присутствуют такие субъективные характеристики туриста, как: особенности воспитания, возраст, культурные традиции народа, представителем которого является гость, понятия о комфорте, привычки, самочувствие и психологическое состояние на момент получения услуг, физиологические особенности организма и др.

Все это делает восприятие качества турпродукта не всегда объективным, а зависимым от индивидуальных характеристик каждого туриста.

Конкурентная борьба усиливается тогда, когда спрос на продукт растет медленно. Это стимулирует появление новых стратегических идей, мер и мероприятий, направленных на переманивание клиентов у конкурентов.

Конкуренция на туристском рынке усиливается в связи с тем, что спрос на туруслуги подвержен значительным сезонным колебаниям. Поэтому фирмы часто прибегают к использованию скидок, уступок и других тактических действий, целью которых является увеличение продаж. Конкурентная борьба усиливается, если турпродукты фирм недостаточно дифференцированы. Дифференциация турпродукта дает возможность структурировать конкурентную борьбу через принуждение фирм изыскивать новые пути повышения качества туруслуг. Борьба имеет тенденцию к усилению, когда выход с рынка становится дороже, чем продолжение конкуренции.

Эти и другие факторы и их реальное проявление убедительно свидетельствуют, что конкурентная среда на туристском рынке должна быть

предметом самостоятельного изучения и оценки, а отношения между субъектами рынка, которые складываются в ходе конкурентной борьбы и определяют интенсивность конкуренции, является важным направлением маркетинговых исследований.

В сфере туризма качество предлагаемых туруслуг в значительной мере зависит от эффективности работы персонала. Из ГОСТ Р 50690-2000 (раздел «Основные требования»): «Туристские организации должны быть укомплектованы профессионально подготовленным персоналом, способным осуществлять деятельность в соответствии с требованиями настоящего стандарта». В указанной сфере основным инструментом стимулирования работы персонала должна стать взаимосвязанная система экономических и социальных методов, что позволит повысить эффективность использования кадрового потенциала, осуществлять профессиональное и социальное развитие персонала, избежать значительной текучести кадров в рамках организации в силу их экономической заинтересованности, изменить мотивационные характеристики персонала.

Диверсификация туристского продукта, являющаяся в современных условиях неотъемлемым условием конкурентоспособного бизнеса, ставит перед профессиональным туристским образованием задачи по расширению круга направлений подготовки, усилению практической составляющей, обязательному введению инновационных форм обучения – решению ситуативных задач, проведению деловых игр, круглых столов, бизнес-тренингов.

Кроме того, квалифицированный специалист туристской сферы должен быть ориентирован на профессиональный и социальный формат общения, постоянно совершенствовать свои навыки в речевой и письменной коммуникации. Подготовка квалифицированных туристских кадров, таким образом, должна включать коммуникативно-ориентированные программы и курсы, проводимые в форме решения проблемно-ситуативных задач, коммуникативных игр, имитирующих приближенные к реальности условия взаимодействия с партнерами и клиентами.

Только с учетом всего вышеперечисленного возможно добиться не только необходимого качества отдельно взятой услуги, но и повышения качества обслуживания в целом, а значит повышению конкурентоспособности организации.

Источники:

1. ГОСТ 15 467-79. Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения
2. ГОСТ Р 50690-2000 Туристские услуги. Общие требования
3. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учеб. пособие / И. М. Лифиц. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Высшее образование; Юрайт-Издат, 2009. - 460 с.

ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В условиях существования глобальной экономики невозможно представить себе государство, не вовлечённое в систему мировых отношений и хозяйственных связей, т. к. именно они оказывают существенное влияние на темпы развития экономики страны и её благополучие.

Соблюдая международные соглашения и договорённости, всякое суверенное государство действует в первую очередь в своих интересах. Любое сотрудничество ведет к усилению национальных экономик и их ключевых секторов. Однако чрезмерная интеграция напрямую влияет на состояние экономики страны в тех случаях, когда одни государства вводят ограничения по отношению к другим, в частности к России – санкции. Возможен ли в таких условиях экономический рост?

Начиная с 2014 г. Российская Федерация, по сути, живет в новых экономических условиях. Взаимные санкции со стороны Евросоюза и России начинают сказываться на экономическом развитии страны и, как следствие, на инфляции и темпах роста ВВП. Согласно данным Минэкономразвития, в январе 2015 года ВВП России снизился на 1,1 % в основном по причине снижения объёма инвестиций в основной капитал, строительство и розничную торговлю. Инфляция по состоянию на январь 2016 года составила 3,9 % (16,7 % в годовом выражении).

Общеизвестно, что в марте 2015 года в связи с геополитической напряжённостью на территории Украины Западом были введены различные санкции в отношении России, которые коснулись нефтяного, банковского и оборонного сектора, а также высокотехнологичных отраслей. Однако нельзя сказать, что все побочные эффекты подобных ограничений являются негативными.

В российской экономике в настоящее время наблюдается стагнация: геополитическая напряжённость обострила неопределённость экономической политики страны, обусловленной как введением санкций, так и ответных мер Российской Федерации, а также действий, предпринятых с целью стабилизации российской экономики. Среднесрочные перспективы экономического роста ограничены, поскольку они всё ещё пересматриваются с учётом изменяющейся ситуации вокруг России.

Как известно, основные статьи экспорта для Российской Федерации - нефть, нефтепродукты и природный газ. Российские сырьевые компании на протяжении многих лет ориентированы в основном на рынки стран Европы и СНГ. Однако зависимость европейских стран от российского сырья не обоюдна, т. к. Европа поддерживает торговые отношения по закупке газа и с другими странами. Так, доля российского газа в структуре импорта стран Европы составляет 34,46% (в качестве поставщиков выступают Норвегия и

Нидерланды), в то время как Россия экспортирует большую часть добываемого газа.

Ожидать установления строгого эмбарго на поставку российской нефти не стоит - даже несмотря на то, что большая часть нефти Российская Федерация продаёт в страны Европы (67,5 %), вторым по величине закупок является Китай (16,85 %). В европейской структуре потребления нефти 46,38% приходится на долю российской, поэтому Европе будет не выгодно лишать себя пока ещё относительно дешевых энергоресурсов.

Одним из последствий введения санкций является падение валютного рынка и ослабление курса национальной валюты, что принесло экономики России большие потери. По данным Министерства геополитики финансов, они составили около 100 млрд. долл. США (около 1/3 объёма Федерального российской бюджета). Произошло это ввиду падения стоимости барреля нефти в январе 2015 года, в результате которого она достигла шестилетнего минимума, составив 47 долларов США за баррель. На фоне постепенного удаления стоимости нефти от минимума можно предположить, что потери несколько снизятся, однако в условиях нестабильности экономики и сырьевых рынков нельзя быть уверенным в долгосрочном сохранении восходящего тренда.

Приток иностранных инвестиций напрямую зависит от внешнеполитического курса. Так, в январе 2014 года на фоне падения цен на нефть, усиления геополитической напряжённости и повышения Банком России ключевой процентной ставки нестабильность национальной валюты Российской Федерации повлекла за собой сокращение инвестиционного спроса. Более того, вследствие повышения инвестиционных рисков произошёл масштабный отток капитала из страны, который за первые 10 месяцев 2015 года составил 110 млрд. долл. США. Недостаток как российских, так и иностранных инвестиций повлёк за собой замедление экономического роста, однако Правительство РФ частично стабилизировало ситуацию, увеличив расходы на поддержку компаний, пострадавших от санкций.

Экономические санкции, оказывающие влияние на Россию - явление двустороннее, поскольку и Российская Федерация в ответ на угрозы со стороны Запада ввела ограничительные меры. Так в 2015 году возникло российское продовольственное эмбарго - запрет ввоза в страну отдельных видов сельскохозяйственных продуктов, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, вводящее экономические санкции в отношении российских юридических и физических лиц в 2015 году. Годовой объём импорта товаров, попавших под санкции, оценивается в 9 млрд. долл. США.

Тем не менее, негативное влияние санкций ощутила на себе не только экономика Российской Федерации, но и экономики некоторых западных стран. Так, например, антироссийские санкции в совокупности с уменьшением спроса со стороны Китая оказывают отрицательное влияние на

состояние немецкой экономики. Кроме того, ограничения в отношении России сказались на экономике Великобритании, в особенности после введения санкций против ПАО «Роснефть».

Таким образом, становится очевидно, что глубокая интеграция экономики Российской Федерации и стран Европы не позволит полностью изолировать Россию с экономической стороны - любые ограничения непосредственно скажутся на экономике европейских стран.

Экономическая стабильность Российской Федерации в долгосрочном периоде в целом непостоянна и зависит от любых, даже малейших изменений по части геополитики и цен на сырьё, однако в настоящее время российская экономика нашла некую точку равновесия, в том числе на валютном рынке. Тем не менее, несмотря на все сдерживающие факторы, влияние Российской Федерации в мире растёт. Это происходит в основном за счёт укрепления Россией своих позиций на мировой политической арене.

Пути решения возникших проблем были предложены Правительством РФ. В январе 2015 года была представлена Программа по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности. Согласно её положениям планируется провести меры по активизации экономического роста: стабилизационные (в основном касаются банковской системы РФ и банковского сектора), меры по импортозамещению и поддержке несырьевого экспорта (реструктурирование отечественных производств с целью их оживления и развития), а также поддержка малого и среднего предпринимательства. Переориентация экономики будет происходить в направлении отраслей сельского хозяйства, промышленности и топливно-энергетического комплекса.

Кроме того, Россия стремится наладить торговые отношения со странами Азии (в основном с Китаем). Не стоит забывать и о том, что все возникшие экономические проблемы не исчезнут сразу после снятия Западом санкций. Дополнительные обоюдные санкции в конечном итоге приведут к постепенному уменьшению рынка сбыта продукции, производимой в Российской Федерации, за границу. Кроме того, станут ниже показатели капиталовложений в экономику страны, что значительно затормозит развитие экономики. Но нельзя забывать и о резервах, находящихся в распоряжении России - этих средств достаточно для того, чтобы экономика страны смогла дождаться улучшения на сырьевом рынке, оправиться от потерь и вернуться к прежним темпам роста.

Таким образом, можно уверенно сказать, что в настоящее время Россия не находится в тупике под влиянием уже существующих экономических ограничений. Безусловно, негативные последствия коснулись и стран ЕС, поэтому дальнейшее ухудшение экономических условий маловероятно. Первоочередными задачами для национальной экономики сейчас являются повышение инвестиционного климата, активное формирование азиатского вектора международных отношений (в том числе экономических) и поддержка отечественных производств (импортозамещение). Их успешная

реализация позволит направить экономику Российской Федерации на наиболее перспективное направление развития.

Источники:

1. Пронин А.В. О правовой природе санкций ЕС в отношении РФ // Историческая и социально-образовательная мысль. - 2016. № 2 (24). - С. 33-36.
2. Санкции в отношении России [Электронный ресурс]: URL: <http://expert.ru/dossier/story/sanktsii-v-otnoshenii-k-rossii>
3. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]: URL: www.minfin.ru
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 января 2016 г. № 98-п г. Москва [Электронный ресурс]: URL: <http://www.rg.ru/2016/02/02/plan-dok.html>

Е. ГОЛОВЧЕНКО

н.р. А.А. АДАМЕНКО, М.И. ЛЕНКОВА

**РАБОТА С СОМНИТЕЛЬНЫМИ ДОЛГАМИ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРИ
ОБЩЕМ РЕЖИМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

Сомнительным долгом признается задолженность, которая не погашена в установленные договором сроки, а также не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией (п. 1 ст. 266 Налогового кодекса РФ). По такой по сомнительным долгам в налоговом учете можно создать резерв. Это позволено лишь тем организациям малого бизнеса, которые определяют доходы и расходы по методу начисления. Создавать его или нет, организация решает самостоятельно. Сумму резерва по сомнительным долгам в налоговом учете определяют по результатам проведенной на последнее число отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности. Исчисляют ее исходя из выявленной сомнительной задолженности.

Такая задолженность со сроком возникновения свыше 90 календарных дней в сумму создаваемого резерва включается в полной сумме. Если срок возникновения такой задолженности от 45 до 90 календарных дней, то в резерв относится 50 процентов ее суммы. А сомнительная задолженность со сроком возникновения до 45 дней не увеличивает сумму создаваемого резерва.

Сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам в налоговом учете не может превышать 10 процентов выручки от реализации. При этом для расчета величины резерва выручка принимается с учетом налога на добавленную стоимость.

При расчете резерва по сомнительным долгам в налоговом учете принимаются только долги, возникшие в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, а также от реализации имущественных прав (п. 4 ст. 266 Налогового кодекса РФ).

Если бухгалтерский резерв больше этой величины, в учете появится временная вычитаемая разница и, соответственно, увеличится отложенный налоговый актив.

Операции, связанные с созданием и использованием резерва по сомнительным долгам, учитываются на счете 63 «Резервы по сомнительным долгам». Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Операции по созданию и использованию резерва по сомнительным долгам

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит
Произведены отчисления в резерв по сомнительным долгам	91	63
Списана безнадежная сомнительная задолженность за счет резерва	63	62

В течение пяти лет после списания безнадежной дебиторской задолженности необходимо следить за возможностью ее взыскания при изменении имущественного положения должника.

С 1 сентября 2014 г. можно без риска относить на расходы долги контрагентов, исключенных из ЕГРЮЛ. Ждать для этого три года, то есть когда истечет срок давности, больше необязательно. Вступила в силу статья 64.2 Гражданского кодекса Российской Федерации. Она предусматривает, что исключение организации из ЕГРЮЛ влечет такие же правовые последствия, что и ее ликвидация (п. 2 ст. 64.2 ГК РФ). А это означает, что теперь компаниям ничто не мешает учесть при расчете налога на прибыль долг контрагента, исключенного из ЕГРЮЛ, как безнадежный. И для этого не надо ждать истечения трехлетнего срока давности. Ведь в налоговом учете одно из оснований для списания дебиторской задолженности - это ликвидация должника (п. 2 ст. 266 НК РФ).

Новые правила распространяются только на случаи, когда контрагент исключен из ЕГРЮЛ 1 сентября 2014 года или позже. Если же это произошло раньше, то по-прежнему безопаснее ориентироваться на срок давности. Сообщение о том, что компанию планируется исключить из реестра, публикуется на сайте nalog.ru.

Списать задолженность контрагента можно в том периоде, в котором инспекторы исключили его из ЕГРЮЛ. Дату исключения должника из реестра подтвердит выписка из ЕГРЮЛ.

Для этого должны быть первичные документы, подтверждающие задолженность: накладные, акты приемки-сдачи работ или услуг, договоры. А также акт инвентаризации расчетов с контрагентами и приказ о списании задолженности.

Одним из способов вернуть часть проблемного долга - продать его коллекторской компании. На юридическом языке это называется уступкой права требования, или цессией (ст. 382-390 ГК РФ).

У контрагента нет необходимости просить согласия на то, чтобы продать его долги. Достаточно письменно уведомить его о том, что право

требовать эти долги перешло к другой организации. Конечно, если в договоре с должником прямо не сказано иное (п. 2 ст. 382 ГК РФ).

На практике уведомление отправляет именно продавец долга, чтобы исключить возможные претензии должника. Но новый кредитор (коллектор) обычно тоже подстраховывается и отправляет уже свое уведомление. Ведь это в его интересах. Если должник, не получив уведомления, отправит деньги вашей компании, а не коллекторам, то будет считаться, что он выполнил свои обязательства.

Для налогового учета цессия - это реализация имущественного права. И на день подписания соглашения о передаче долга надо включить в доходы ту сумму, которую платят за него коллекторы (ст. 279 НК РФ). Но эта сумма обычно меньше, чем сумма, которую компании задолжал контрагент. А убыток, полученный от реализации права требования, можно включить во внереализационные расходы (подп. 7 п. 2 ст. 265, п. 2 ст. 268 НК РФ).

Таким образом, учет уступки права требования оформляется следующим образом. Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Операции по учету уступки права требования

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит
Реализовано право требования по договору цессии	76	91
Списана с баланса стоимость реализованного права требования по договору цессии	91	62
Получена оплата от цессионария по договору цессии	51	76
Отражен убыток от реализации дебиторской задолженности	99	91

С 2015 года списывать убыток от уступки права требования стало еще выгоднее. С 1 января компания вправе на дату продажи долга полностью включить убыток в прочий расход. Раньше эти суммы можно было учесть только по частям. Половину - на дату уступки, а остальные 50 процентов - через 45 дней.

А если требование передается до того, как по нему наступил срок уплаты, величину признаваемого убытка понадобится нормировать по правилам, предусмотренным для признания процентов по кредитам и займам (ст. 269, 279 НК РФ).

Также существуют иные способы работы с долгами. С контрагентом можно заключить дополнительное соглашение о том, что он будет погашать долг частями. А чтобы получить за рассрочку проценты, можно заключить дополнительное соглашение о коммерческом кредите (ст. 823 ГК РФ).

Новация предполагает, что долг по оплате товаров можно заменить обязательством по договору займа (п. 1 ст. 818 ГК РФ). Тогда контрагент сможет погашать свой долг частями, а не всей суммой сразу. А кредитор - получать проценты (п. 1 ст. 809, п. 1 ст. 810 ГК РФ).

Отступное предполагает, что компания может договориться с контрагентом, что вместо денег за товар он передаст какое-то имущество или имущественное право (ст. 409 ГК РФ). Например, оборудование или право пользования товарным знаком.

Также контрагенту можно простить часть задолженности с условием, что остальную часть он погасит в ближайшее время. Достаточно заключить об этом соглашение. Если дело уже в суде, то можно подписать мировое соглашение (п. 1 ст. 139, п. 2 ст. 140 АПК РФ).

Источники:

1. Адаменко А.А. Совершенствование учетной политики организации / А.А. Адаменко, С.Х. Берлина, Х.Ш. Хуако. - Вестник Академии знаний. - 2015. - № 14 (3). - С. 4-9.

2. Азиева З.И. Актуальные вопросы автоматизации и информатизации бухгалтерского учета / А.А. Адаменко, З.И. Азиева, С.М. Белозор // В сборнике: Современные проблемы бухгалтерского учета и отчетности. Материалы II Международной студенческой научной конференции. - 2015. - С. 301-305.

3. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие / под ред. проф. Ю.И. Сигидова и проф. А.И. Трубилина. – М.: Инфра-М, 2015. – 366 с.

4. Бухгалтерский учет и анализ / А.А. Адаменко, А.С. Ткаченко, Д.В. Петров, Х.Ш. Хуако, Н.А. Шишкина. - Краснодар, 2014.

5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

6. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: федеральный закон Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): федеральный закон Российской Федерации от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

8. О бухгалтерском учете: федеральный закон Российской Федерации от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

П. ГОФМАН
Н.р. О.В. ИЩЕНКО

НАДЗОР И АУДИТОРСКИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Актуальность темы: Банковская система является составной и очень важной частью экономики любой страны. Коммерческие банки являются звеньями данной системы, составляющими, которые формируют ее. Государство осуществляет надзор за деятельностью коммерческих банков с целью обеспечить стабильность и надёжность как отдельного коммерческого банка, так и всей банковской системы, обнаружить возникновение проблем в коммерческом банке на ранней стадии, обострение которых может вызвать банкротство банка, а также защитить интересы клиентов коммерческого учреждения. Аудиторский контроль является одним из самых влиятельных элементов надзора и контроля, который способен предотвратить негативное

влияние на банковскую систему при его полном и разумном использовании.

Целью исследования является, показать важность надзора и аудиторского контроля за деятельностью коммерческих банков.

Задача исследования раскрыть сущность проведения банковского надзора и аудиторского контроля за деятельностью коммерческих банков.

Банковский надзор является одним из главных направлений государственного финансового регулирования всей банковской деятельности, которым занимается в основном центральный банк страны. Банк России выполняет постоянный надзор коммерческими банками, чтобы они строго соблюдали банковское законодательство, придерживались нормативных актов, обязательных нормативов и установленных ЦБ РФ резервов, требований по ведению бухгалтерского учёта и предоставлению отчётности [1, с. 425].

Государственное банковское регулирование и надзор определено тем, что коммерческие банки предоставляют общественно полезные и необходимые функции (расчетно-кассовое обслуживание, сохранность денежных сбережений, выдача кредитов и т.п.). Все это и делает их деятельность по регулированию и надзору необходимой задачей государства. Госрегулирование коммерческих банков выражается в воздействии центрального банка на банки второго уровня, т.е. коммерческие банки.

Основными важными целями банковского регулирования и надзора является поддержание финансовой стабильности всей банковской системы Российской Федерации, а также защита интересов частных вкладчиков и кредиторов от банкротства банков. Банк России по общепринятому правилу не вмешивается в оперативную деятельность коммерческих банков.

Центральный банк РФ осуществляет надзор, выполняя следующие функции:

1) устанавливает правила проведения банковских операций, которые обязательны для всех без исключения коммерческих банков, правила ведения, составления и представления бухгалтерского учёта и отчетности, организации внутреннего контроля и аудита;

2) запрашивает и получает у коммерческих банков нужную информацию об их деятельности, требует разъяснений по полученной информации (например, согласно ст. 43 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» [2] кредитная организация предоставляет в Банк России годовой отчёт, который включает бухгалтерский баланс и отчёт о прибылях и убытках банка, который подтвержден аудиторской организацией в его достоверности);

3) принимает итоговое решение об государственной регистрации коммерческих банков и ведет Книгу государственной регистрации кредитных организаций в целях осуществления им контрольных и надзорных функций, выдаёт коммерческим банкам необходимой лицензии на осуществление банковских операций, приостанавливает действие лицензий и отзывает их;

4) устанавливает квалификационные требования к кандидатам на руководящие должности коммерческого банка;

5) устанавливает для коммерческих банков обязательные нормативы (минимально необходимый размер уставного капитала, размер собственных средств; предельный размер имущественных (не денежных) вкладов в уставной капитал; максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков и др.);

6) проводит проверки банковских учреждений и их филиалов, направляет им предписания об устранении выявленных в их деятельности нарушений обязательные для исполнения и применяет санкции по отношению к нарушителям, которые предусмотрены законодательством [3, с. 327].

Таким образом, банковский надзор имеет две основные формы:

- дистанционную (документационную) – на основе представляемой в Банк России отчетности и иных документов;

- контактную (инспекционную) – посредством инспекционных проверок кредитных организаций полномочными представителями Банка России [4, с. 84].

Регулирующие и надзорные функции Банка России осуществляются через действующий на постоянной основе орган – **Комитет банковского надзора**, объединяющий структурные подразделения Банка России, обеспечивающие выполнение его надзорных функций. Правовой статус вышеуказанного Комитета утвержден решением Совета директоров Центрального банка РФ от 10 августа 2004 г. (протокол №21).

К основной компетенции Комитета относятся вопросы, которые связаны с осуществлением регулирующих и надзорных функций Банка России, в т.ч. усовершенствованием методов банковского надзора и регулирования деятельности коммерческих банков, некоторых функций Банка России в области валютного контроля и регулирования.

Инспекционная деятельность Банка России – составная часть банковского надзора и регулирования, которая включает непосредственное (с выходом на место) проведение проверок кредитных организаций (их филиалов) и их организационное, информационное, методическое и иное обеспечение.

Основная цель проверки банковских организаций - оценить на месте общее состояние коммерческого банка или отдельных направлений его деятельности, в т.е.: соблюдения законодательства Российской Федерации, нормативных актов Банка России; наличие достоверности учета (отчетности) кредитной организации; размера рисков, активов и пассивов; качества активов; величины и достаточной собственных средств (капитала); систем управления рисками и организации внутреннего контроля; состояния и перспектив деятельности; действий, которые могут угрожать финансовым интересам кредиторов и вкладчиков коммерческого банка.

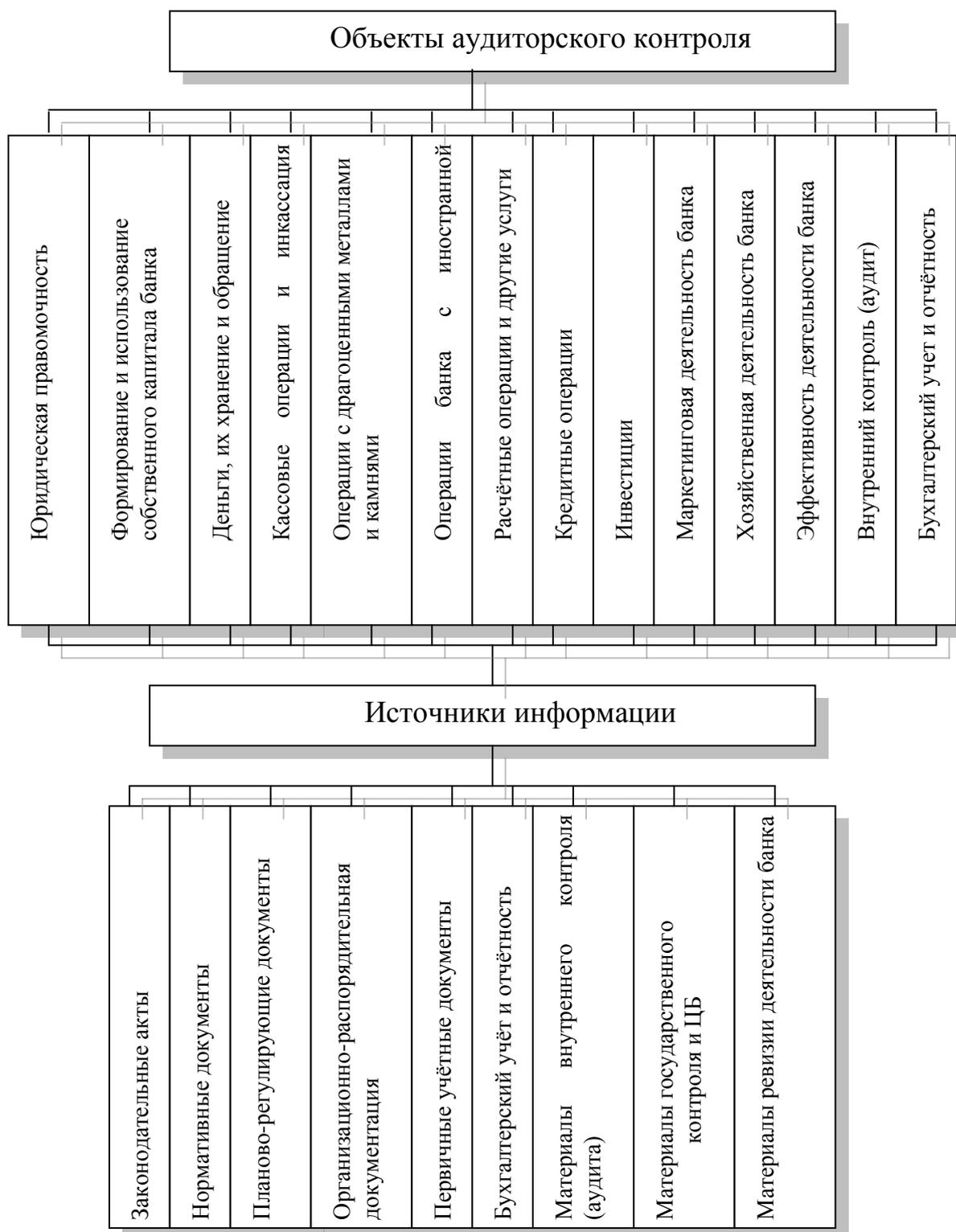
Результаты проверки коммерческого банка отражаются в акте

проверки, содержащего информацию о результатах проверки. В необходимых случаях к акту проверки прилагаются копии документов, подтверждающих выявленные в ходе проверки недостоверность учёта или иные нарушения.

Аудиторский контроль деятельности коммерческого банка проводится внутренним и внешним аудитом по определенным объектами, которые входят в систему его функционирования.

Объекты бухгалтерского контроля деятельности коммерческого банка представлены в структуре типовой модели аудита коммерческого банка, которая приведена на рис. 1.

Рис. 1. Типовая модель стандарта аудита деятельности коммерческого банка



При проведении анализа типичной модели аудиторского контроля деятельности коммерческого учреждения можно засвидетельствовать, что юридическая правомочность банка как объекта аудиторского контроля может проверяться по вопросам соблюдения государственного законодательства о банках и банковской деятельности, хозяйственных обществах, ценных бумагах, нормативных актов Центрального банка, которыми регулируется порядок создания и деятельности коммерческих банков. В частности, аудиторами могут проверяться наличие и порядок его утверждения устава банка учредителями - общим собранием участников, а также соглашения между участниками о формировании банком его уставного фонда, в котором указываются размер внесенных каждым участником средств в основной капитал банка, его доля в данном капитале.

Аудит должен быть направлен на комплексную проверку состояния технологического контроля во всех подразделениях банка. Аудитор предоставляет рекомендации по совершенствованию систем технологического контроля, но не может непосредственно его изменить, поскольку эти рекомендации руководство может принять или отклонить.

Программа аудита должна охватывать такой перечень задач и направлений исследования кредитной деятельности банка:

1. Состояние организации кредитной деятельности, оценка уровня внутреннего контроля: адекватность комплектации кредитного подразделения, уровень нагрузки сотрудников, распределение обязанностей; наличие в филиалах кредитных комитетов (комиссий), уровень организации и эффективности их работы; состояние нормативного и методического обеспечения; состояние контроля за работой сотрудников и подчиненных подразделений.

2. Состояние устранения нарушений и недостатков, выявленных предыдущим аудитом и проверками внешних контролирующих органов: анализ принятых руководством решений и принятых мер по установленным предыдущими проверками нарушениями; состояние контроля по вопросам, по которым были установлены нарушения и его адекватность согласно существенности нарушений.

3. Проверка и оценка действующего порядка анализа материалов на выдачу кредитов: методика и процедуры оценки финансового состояния и кредитоспособности заемщика; соблюдение кредитными органами своих полномочий; обоснованность принятых решений о предоставлении кредита.

4. Оценка порядка выдачи кредитов, принятие обеспечения по предоставленным ссудам: соответствие заключенных договоров типовым формам; соответствие условий договоров принятым решениям; проверка порядка оценки и оформления обеспечения; проверка действующего порядка и состояния внутреннего контроля за учетом и хранением оригиналов договоров по кредитным операциям.

5. Адекватность системы кредитного мониторинга: двустороннее соблюдение условий кредитных договоров; контроль за целевым

использованием кредитных средств, состоянием и условиями хранения заложенного имущества; отражение задолженности по предоставленным кредитам и залога на соответствующих счетах бухгалтерского учета; обоснованность решений о пролонгации кредитов; действия банка в случае ухудшения финансового состояния заемщика; правильность формирования резерва для возмещения возможных потерь по кредитным операциям.

6. Проверка работы по погашению просроченной задолженности. Оценка действий руководства и состояния внутреннего контроля: полнота действий и своевременность реагирования; эффективность проводимой банком работы по погашению просроченной задолженности, включая претензионно-исковые заявления к должнику; порядок определения потенциально проблемных кредитов, выявление фактов погашения проблемной задолженности за счет новых кредитов (перекредитование); состояние работы и взаимодействия между подразделениями банка в ходе проведения мероприятий по взысканию просроченной задолженности.

7. Соответствие бухгалтерского учета кредитных операций законодательно-нормативной базе. Оценка достоверности отчетности и порядка ее составления.

Используя предварительно поданную информацию, можно выделить такие составляющие аудита кредитных операций:

- нормативно-правовое регулирование расчетных операций, обеспечивающих функционирование предприятий в условиях рынка;
- проверку информации клиента относительно финансового состояния, платежеспособности, ликвидности, бизнес-планов и других финансовых документов, предоставляемых банку для получения кредитов;
- установление объективной истины касательно целесообразности и законности получаемых кредитов, а также правильности их отражения в учете, донесение этой информации до пользователей;
- контроль целевого использования кредитов;
- своевременность и полное погашения кредитов [5, с. 386].

По результатам аудиторской проверки составляют соответствующий документ - аудиторское заключение, в соответствии со стандартами аудита, который придает уверенности пользователям относительно соответствия финансовой отчетности или другой информации концептуальным основам ее составления. Концептуальными основами могут быть законы и другие нормативно-правовые акты России, положения (стандарты) бухгалтерского учета, внутренние требования и положения субъектов хозяйствования, другие источники. Исполнение договора на проведение аудита подтверждается актом приема-передачи аудиторского заключения.

Источники:

1. Коробова, Г.Г. Банковское дело: учебное пособие / Г.Г. Коробова. – М.: «Экономистъ», 2011. – 766 с.
2. Федеральный закон от 02.12.1990 г. №395-1 «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016 г.).

3. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие / Е.Ф. Жуков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 783 с.
4. Алексеев Д.А. Банковское право: учебник / Д.А. Алексеев, С.В. Пыхтин. – М.: Юристъ, 2011. – 267 с.
5. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт / Е.Б. Ширинская. – М.: «ФиС», 2011.- 450 с.

М. ГУРЬЕВА
н.р. Е.А. БАЙДЕТСКАЯ, И.Н. ШАМРАЙ

СОВРЕМЕННЫЕ МОБИЛЬНЫЕ УСТРОЙСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ БАНКА

Происходящие процессы глобализации и информатизации очень изменили вид банковских систем. Новые продукты и технологии последних десятилетий (электронные транзакции, банковские карты, интернет - банкинг и др.) сильно поменяли всю банковскую структуру. Невероятно быстро взлетела конкуренция как внутри банковского сектора, так и между банками и иными финансово-кредитными организациями. В таких сложных условиях банк вынужден ежедневно внедрять новые и совершенствовать предлагаемые клиентам продукты, обновлять собственные управленческие и производственные системы для увеличения эффективности своей деятельности. Инновации в банковском секторе - это разнообразные (экономические, организационно-управленческие, финансовые, информационно-технологические) нововведения во всех сферах функционирования банка.

Топ – 10 интернет-банков по количеству пользователей (% аудитории интернета в России): Сбербанк России 40,2%, Альфа-Банк 8,2%, ВТБ24 7,7%, Русский Стандарт 4,3%, ТКС Банк 3%, Связной Банк 2,3%, ХоумКредит Банк 2,2%, Райффазенбанк 2,2%, Промсвязьбанк 1,7%, Банк Уралсиб 1,5%.

Доля новых пользователей интернет-банков (%начавших пользоваться менее года назад): Сбербанк 20%, Альфа-Банк 23%, ВТБ24 22%, Русский Стандарт 22%, ТКС Банк 29%, Связной Банк 18%, ХоумКредит Банк 48%, РаффайзенБанк 20%, Промсвязьбанк 32%, Банк Уралсиб 18%.

Доля активных пользователей интернет-банков (% пользующихся раз в неделю или чаще:): Сбербанк 48%, Альфа-Банк 49%, ВТБ24 39%, Русский Стандарт 52%, ТКС Банк 42%, Связной Банк 50%, ХоумКредит Банк 14%, РаффайзенБанк 52%, Промсвязьбанк 30%, Банк Уралсиб 38%.

На данном этапе развития для совершения банковских операций уже давно пора прибегнуть к удалённому доступу. Технология, при которой проведение операций не требует визита клиента в банк, называется дистанционным банковским обслуживанием. При этом банк проводит платежи или совершает другие действия со средствами клиента на основании дистанционных кликов, передаваемых клиентом в банк по различным каналам доступа (телефон, Интернет и др.) при помощи различных средств доступа (телефонный аппарат, компьютер). Такая система в целом получила

название онлайн-банкинг(onlinebanking). Удаленное управление банковскими счетами может осуществляться различными способами:

- посредством телефона- телебанкинг (telebanking);
- персонального компьютера- e-банкинг(e-banking);
- Интернета- интернет-банкинг(Internetbanking);
- портативных устройств- мобильный банкинг (mobilebanking, m-banking).

Чем увлекают пользователей онлайн - услуг российские банки: просмотр историй транзакций, получение баланса счета, оплата мобильной связи, шаблоны платежей, оплата коммунальных услуг, перевод физическому лицу в другой банк, открытие вклада, платежи по расписанию, настраиваемые платежные лимиты, перевыпуск карты, получение потребительского кредита, цели для накоплений, аналитика по категориям расходов, бюджет отдельных категорий транзакций.

На самом деле это очень удобная функция, удаленное банковское обслуживание предполагает не только осуществление внешних платежей. Клиент может проводить и любые внутрибанковские операции: конвертировать валюту, размещать депозиты, готовить собственный инвестиционный портфель. Вместе с удалением территориальной привязки к кредитному учреждению, удаленное обслуживание уничтожает зависимость клиента от времени суток. Теперь у него нет необходимости подстраиваться под график работы банковского офиса и перекладывать свои дела: сервер кредитного учреждения доступен круглосуточно без перерывов, выходных и праздников.

Рассмотрим пример «Тинькофф-банка», как одного из самых успешных онлайн-банков.

Приложение «Тинькофф Бизнес» для Android признано самым эффективным решением для малого бизнеса по версии Marksw Webb. В рейтинге мобильных банков «Тинькофф» находится на 2 месте, после Сбербанка».

Если верить данным приведённым на сайте банка, то «Тинькофф Банк» - первый и единственный в России полностью онлайн-банк, обслуживающий свыше 6 млн. клиентов. Банк берет своё начало в 2006 году, основал его бизнесмен Олег Тиньков. TCS Group Holding PLC, материнская компания банка, торгуется на Лондонской фондовой бирже с октября 2013 г. Кроме этого в состав Тинькофф Групп входит мобильный оператор Тинькофф Мобайл, Тинькофф Страхование и сеть центров разработки в городах с большой и развитой инфраструктурой «Тинькофф Центр Разработки». Это делает его более удобным и современным. Банк идёт в ногу со временем. У банка нет розничных отделений: клиенты обслуживаются дистанционно через онлайн-каналы и контакт-центр. Для доставки своего продукта банк построил очень удобную сеть представителей, которая насчитывает более 1800 человек. Сеть покрывает всю Россию и позволяет осуществлять

доставку карт большинству клиентов на следующий день после принятия решения о выдаче.

Можно сделать вывод, что онлайн-банкинг современная и очень удобная штука. Это помогает нам избежать крупных очередей, недопонимания в сервисах обслуживания и сберегает личное время. Плюс в последние годы происходят качественные изменения в структуре и облике банков, что позволяет им расширить объем предлагаемых услуг и повысить эффективность деятельности банков за счет привлечения большего числа клиентов.

Самой распространенной дистанционной услугой банка является Интернет-Банк, Мобильный Банк, Служба поддержки.

Дистанционные банковские сервисы, онлайн-платежи, электронные деньги, платежные системы — эти понятия, изначально далекие друг от друга, за последние годы необычайно сблизились и переплелись, насытив российских интернет-пользователей множеством сервисов, позволяющих получать, хранить, управлять и тратить деньги, не отходя от компьютера и не выпуская из рук мобильное устройство.

Всё больше людей использует онлайн-банкинг, как средство основного доступа к услугам. Видится тенденция умножения количества клиентов, использующих дистанционный доступ к своим счетам. Приведём некоторые данные:

- 19,6 млн человек совершают хотя бы одну платежную операцию в интернете каждый месяц.

- 19,4 млн человек пользуются онлайн-, мобильным или SMS-банкингами.

- 15,4 млн человек используют интернет-банк. При этом почти $\frac{3}{4}$ этих людей пользуются интернет-банком Сбербанк Онлайн.

- 11,7 млн человек совершают платежи через интернет-банк за месяц.

- 8,9 млн человек платят в интернете банковской картой.

- 7 млн человек совершают онлайн-платежи с помощью электронных кошельков.

- 6,6 млн человек совершают за месяц хотя бы один онлайн-платеж с мобильного устройства.

Но всё же наиболее популярная система интернет-банкинга в России — Сбербанк Онлайн — три четверти всех пользователей интернет-банков отметили, что используют интернет-банк Сбербанка. Все последующие банки уступают аудитории Сбербанк Онлайн в пять раз.

Мобильные сервисы Сбербанка выбыли из ТОП-3 Рейтинга, оказавшись на пятом и шестом месте. Напомним, в рейтинге 2016 года приложения Сбербанка занимали второе место для iPhone и третье для смартфонов на Android. Первое место в рейтинге осталось за Тинькофф банком, чье приложение названо лучшим для всех мобильных устройств в 2017 году. На втором месте - приложения Бинбанка. Банк Почты России

занял третьей место в рейтинге приложений для iPhone и четвертое среди приложений для Android-устройств, поменявшись местами в Альфа-банком.

Инновационное развитие, определяющее современную финансовую и в целом экономическую жизнь, оказывает противоречивое воздействие на банковский бизнес. С одной стороны, открываются новые возможности развития, а с другой - усиливается давление традиционных и новых конкурентов, требуются нестандартные решения, затрагивающие стратегию их развития. Чтоб не утратить силу и не потерять доверие клиентов, банки должны постоянно совершенствовать свои операции и услуги, внедрять более прогрессивные структуры управления, которые позволяли бы гибко реагировать на изменяющиеся внешние условия и одновременно обеспечивали бы качество деятельности, контроль издержек и эффективности.

Проанализировав развитие рынка банковских услуг, можно сделать вывод, что рынок банковских услуг в целом соответствует масштабам страны и обеспечивает ее потребности. Потенциал развития банковских услуг далеко не исчерпан: он может и должен играть в экономике более значимую роль, несмотря на существование таких внешних сдерживающих факторов, как высокие риски кредитования и ограниченные ресурсные возможности банков и филиалов.

Источники:

1. Статистика национальной системы. Официальный сайт cube.ru/statistics/Prtd=parfait

Е. ДАНИЛОВА
н.р. А.А. АДАМЕНКО, А.Ф. КУЗИНА

**ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Уход от уплаты налогов чаще всего осуществляется путем сокрытия прибыли (дохода) либо других объектов налогообложения, грубого нарушения правил ведения бухгалтерского или налогового учета, подтасовки учетных данных, непредставлении или несвоевременном представлении всех документов, которые необходимы для исчисления и перечисления налогов или их уничтожения, также возможно неправомерное использование налогоплательщиком налоговых льгот.

В связи с тем, что уклонение от уплаты налогов налогоплательщиком чаще достигается противозаконными действиями, то за их совершение действующим законодательством предусмотрены различные виды ответственности, а именно: административная, гражданско-правовая, финансовая и уголовная.

Анализ изменений и дополнений, внесенных в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации, подтверждают, что последовательность развития и совершенствования налоговой системы в большинстве случаев направлена скорее на предотвращение и устранение тех

или иных способов ухода от налогообложения. Все способы просматриваются на местах сотрудниками налоговых органов, которые обобщают и выделяют самые распространенные из них, а затем реагируют путем принятия соответствующих методических разъяснений, или обращаются с законодательной инициативой к высшим органам государственной власти.

Ко второй категории, то есть к легальному снижению налоговых платежей, относятся способы, при которых определенный экономический эффект в виде снижения налоговых платежей достигается путем квалифицированной постановки налогового учета в организации, данный подход полностью исключает случаи необоснованной переплаты налогов. То есть, это не уход от уплаты налогов, а оптимизация налоговых платежей. Иными словами, действия по легальному снижению налогового бремени предприятия называют минимизацией налогов.

Налоговая оптимизация, минимизация налогов (легальное уменьшение налогов) - это уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов.

То есть, это организация деятельности предприятия, при которой налоговые платежи сводятся к минимуму на законных основаниях, без нарушения норм налогового и уголовного законодательства. Эти способы с юридической точки зрения не предполагают нарушения законных интересов бюджета страны, что и отличает их от первой категории – нелегального ухода от уплаты налогов.

Следовательно, это главное отличие минимизации налогов от уклонения от уплаты налогов. В этом случае налогоплательщик применяет разрешенные либо не запрещенные действующим законодательством способы снижения налоговых платежей, иными словами не нарушает законодательство. То есть эти действия плательщика не составляют состав налогового преступления или правонарушения, и, как следствие, не влекут за собой неблагоприятных последствий для налогоплательщика, таких как доначисление налогов, взыскания пени и налоговых санкций.

Допустим, предприятие в силу неопытности бухгалтера производит за счет своей чистой прибыли какие-либо затраты, которые в соответствии с установленным порядком подлежат включению в расходы, могут быть учены при исчислении прибыли, либо предприятие не использует предоставленную ему льготу, или использует более высокую ставку налога и т.д. Работа опытных, квалифицированных специалистов, привлеченных предприятием, устраняет подобные негативные моменты, что, как следствие, приводит к понижению налоговых платежей в бюджет, но основания такого снижения вполне законны.

В зависимости от периода времени, в котором осуществляется легальное уменьшение налогов, возможно налоговую оптимизацию разделить на текущую и на перспективную.

Текущая оптимизация налогов предполагает использование некоторой совокупности приемов и методов, которые позволяют снизить налоговое бремя для налогоплательщика в каждом отдельном случае в конкретно взятом налоговом периоде, допустим, при выполнении той или иной хозяйственной операции посредством выбора оптимальной формы сделки.

Тогда как перспективная (или долгосрочная) налоговая оптимизация предполагает использование таких приемов и способов, в результате которых происходит снижение налогового бремени в процессе всей деятельности налогоплательщика (при неизменных условиях хозяйствования). Перспективная налоговая оптимизация происходит в течение ряда налоговых периодов и достигается путем грамотной постановки бухгалтерского и налогового учета в организации, правильного применения налоговых льгот и освобождений.

Целенаправленное, комплексное принятие налогоплательщиком мер, направленных на полное использование совокупности всех методов налоговой оптимизации (текущая и перспективная), принято называть налоговым планированием.

Снижение налоговых выплат в результате их планирования и оптимизации приводит к росту объемов прибыли предприятия, а, следовательно, отвечает интересам собственников, руководства, а также сотрудников организации. Тем не менее, эта зависимость не всегда бывает такой прямой и наглядной. Снижение одних налогов может повлечь за собой увеличение других, а также к налоговым санкциям со стороны контролирующих органов. Следовательно, самым эффективным способом повышения прибыльности деятельности экономического субъекта является не просто сокращение налоговых платежей, а оптимизация налогов на фоне роста производства, продаж и доходности бизнеса, иными словами, путем построения эффективной системы управления предприятием и принятия решений таким образом, чтобы оптимальной была вся структура бизнеса. Долговечность, стабильность эффекта снижения налогового бремени могут быть подкреплены путем эффективного вложения средств в производство, развитие предприятия, в том числе и средств, высвободившихся от эффекта снижения налогового бремени. Оптимизация налогообложения и налоговое планирование должны строиться также на поддержании налогоплательщиками своей ценовой конкурентоспособности на рынке, имея в виду, что большая часть налогов включается в продажные цены товаров и оплачивается потребителями.

В настоящее время многие организации и индивидуальные предприниматели в РФ применяют специальные налоговые режимы, что является одним из способов налоговой оптимизации. К специальным налоговым режимам, согласно разделу 8.1 Налогового кодекса Российской

Федерации, относятся: «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей», «Упрощенная система налогообложения» и «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности», «Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции».

Источники:

1. Адаменко А.А. Становление рыночной экономики в России / А.А. Адаменко, Т.Е. Хорольская, М.Д. Мелик // Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов: материалы VI международной научной конференции. - 2016. - С. 639-643.

2. Адаменко А.А. Этапы налоговых реформ в Российской Федерации / А.А. Адаменко, К. Зиенко // В сборнике: Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика. материалы I Международной научно-практической конференции. - 2015. - С. 125-131.

3. Азиева З.И. Упрощенная система налогообложения в 2015 г. / А.А. Адаменко, З.И. Азиева, В.В. Лобазова // Современные проблемы бухгалтерского учета и отчетности: материалы II Международной студенческой научной конференции. - 2015. - С. 379-384.

4. Азиева З.И. Экологические налоги / З.И. Азиева, А.А. Адаменко, Е.В. Мартыненко, Л.В. Папова // В сборнике: Экономическая наука в XXI веке: проблемы, перспективы, информационное обеспечение. II Международная научная конференция молодых ученых и преподавателей. - 2014. - С. 138-146.

5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): федеральный закон Российской Федерации от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

А. ДЕГТЯРЕВА
н.р. Е.А. БАЙДЕЦКАЯ

СТАТИСТИКА ЗАНЯТОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Работа дает возможность школьнику приобрести нужные навыки, определенные умения в той или иной области, воплотить созидательные возможности, а кроме того поспособствовать денежному благосостоянию семьи. По этой причине весьма немаловажно содействовать вовлечению не достигших совершеннолетия в трудовую среду.

Каждый год через сферу занятости в крае трудоустраивается приблизительно 40тыс. молодых людей. Это четвертая часть с всеобщего числа живущих в Кубани подростков 14 - 18 лет.

Особенности приема на работу несовершеннолетнего сотрудника.

В соответствии с ст. 63 «Возраст, с которого разрешается заключение трудового договора» ТК РФ заключение трудового соглашения допустимо с личностями, достигшими возраста шестнадцати лет. В случаях получения основного общего образования, или продолжения освоения программы

основного общего образования согласно прочей, нежели очная, форма обучения, или оставления в соответствии с федеральным законодательством общеобразовательного учреждения трудовой договор смогут подписывать личности, достигнувшие возраста пятнадцати лет, для выполнения простого труда, никак не причиняющего ущерба их здоровью.

Однако трудовой договор может быть заключен и с личностями, достигнувшими возраста 14 лет. Таким образом, с согласия одного из родителей (попечителя) и органа опеки и попечительства допустимо подписание трудового договора с обучающимися, достигнувшими возраста 14 лет, в целях выполнения в свободное от учебы время несложной работы, никак не наносящей ущерба их здоровью и никак не нарушающей хода обучения.

Что имеет отношение к детям моложе 14 лет, в таком случае они имеют все шансы приниматься на работу в компании кинематографии, театры, сценические и концертные организации, цирки, ради участия в формировании и (или же) выполнении произведений при присутствии согласия одного из родителей (опекуна) и органа опеки и попечительства при договоре, что это никак не причинит вреда их здоровью и высоконравственному формированию.

Статистика устройства на работу лиц, не достигших совершеннолетия, в Краснодарском крае.

Временное устройство на работу не достигших совершеннолетия людей в возрасте с 14 вплоть до 18 лет в момент каникул и в беспрепятственное с учебой время считается не только трудовой практикой и предоставляет шанс подзаработать, присоединиться к труду, но и является профилактикой правонарушений из числа не достигших совершеннолетия. Дает шанс решить некоторые общественно важные вопросы муниципального смысла.

В рамках осуществления подпрограммы «Об организации скоротечного устройства на работу не достигших совершеннолетия в муниципальном воспитании г. Краснодар в 2015 – 2017 годы» муниципальной программы городского образования «Помощь занятости жителей муниципального образования г. Краснодар», подтвержденной распоряжением власти городского образования г. Краснодар от 17.10.2014 г. № 7592 был подтвержден проект мероприятий временной деятельности молодых людей, в соответствии с которым предполагалось формирование рабочих зон с целью устройства на работу никак не меньше 3 470 подростков. В формирование рабочих зон в городских бюджетных образовательных организациях, городских организациях культуры и учреждениях управления по делам молодежи было выделено 22 433,4 тыс. руб.

По линии службы занятости города Краснодара в 2015 г. из денег краевого бюджета были выделены финансовые средства на выплату

материальной помощи не достигшим совершеннолетия жителям в размере – 2 252,5 тыс. руб.

Преимущественные возможности устройства на работу в основанные кратковременные рабочие зоны располагают не достигшие совершеннолетия жители, принадлежащие к категориям: дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения отца и матери; дети-инвалиды; дети, состоящие на учете в КДН и ЗП; ребята с семей, пребывающих в общественно-небезопасном состоянии; ребята, живущие в бедных семьях; дети с неполноценных семей, многодетных семей; ребята с семей беженцев, вынужденных переселенцев, нетрудоустроенных граждан.

В рамках муниципальной ведомственной целевой программы об организации временной занятости не достигших совершеннолетия людей в фирмах и в организациях, подвластных разным структурным подразделениям городского образования город Краснодар было создано более 3000 рабочих мест ради школьников, стремящихся заняться трудовой деятельностью как свободное от учебы время, так и в промежутки летних каникул.

ГКУ КК ЦЗН города Краснодара заключены 222 соглашения о коллективной работе по организации скоротечного устройства на работу не достигших совершеннолетия с 14 вплоть до 18 лет в свободное от учебы время со 135 организациями и предприятиями города Краснодара.

За 2015 год согласно плану скоротечной занятости трудоустроено 7053 не достигших совершеннолетия, из них 3183 подростка (45%), нуждающихся в особенной опеке государства:

- ребята – сироты, ребята, пребывающие под опекой и ребята, оставшиеся без попечения отца с матерью по г. Краснодару – 48 человек;
- дети-инвалиды – 19 человек;
- дети, состоящие на учете в КДН и ЗП – 45 человек;
- дети, состоящие на учете в ОВД – 134 человека
- дети, состоящие на внутришкольном учете – 92 человека;
- дети с малоимущих семей – 91 человек;
- дети с многодетных семей – 952 человека;
- дети с неполноценных семей – 1984 человека.
- За счет денег нанимателей в компании и в организации г. Краснодара трудоустроено 106 молодых людей, из них в фирмы, подведомственные
 - управлению индустрии и сельского хозяйства - 3 человека,
 - управлению торговли и бытового поддержания жителей – 12 человек,
 - департаменту строительства- 19 человек,
 - департаменту муниципального хозяйства – 12 человек,
 - управлению культуры (за собственные деньги) - 26 человек,
 - в прочие компании – 6 чел.

В муниципальных фирмах и в организациях разных сфер индустрии, торговли и бытового обслуживания не достигшие совершеннолетия благополучно овладели умениями работников специальностей и приобрели первый рабочий опыт. Для школьников были сформированы рабочие участки в подобных фирмах, подобно как ООО Фирма «Гравитон», ООО Корпорация АК ЭСКМ, МУП «Парки, инвестиции, туризм» и др.

Всего за счет денег регионального бюджета в школах, организациях дополнительного образования и культуры, молодежных центрах трудились 6947 не достигших совершеннолетия.

Согласно направлению департамента образования основная доля рабочих зон была сформирована за счет местного бюджета. В городских просветительных организациях обучающиеся трудились не только лишь в промежутки каникул, но и в беспрепятственное с учебой время. В целом в городских просветительных организациях города Краснодара за счет денег регионального бюджета трудоустроено 6609 чел., а за собственные ресурсы работодателей – 28 человек в общеобразовательных организациях и учреждениях дополнительного образования.

Этим летом на территории 41 школы г. Краснодара были созданы лагеря труда и отдыха, где 1701 не достигших совершеннолетия людей совмещали работу и активный отдых в течение 18 дней.

Школьные трудовые бригады занимались подготовкой помещений к новому учебному году, приводили в порядок архивы, библиотеки, пришкольную зону. Молодые люди помогали создавать досуг младших школьников на площадках летних пришкольных лагерей. Во всех без исключения других школах г. Краснодара были сформированы рабочие участки подсобных рабочих и работников зеленого хозяйства и организованы ремонтные подростковые бригады, где ребята трудились 14 суток.

В рамках временной занятости краснодарские подростки присоединились к краевому движению «Новые тимуровцы». В течение 2015 г. 2854 не достигшие совершеннолетия осуществляли деятельность по оказанию помощи нуждающимся жителям, вели патриотическую работу в школах, оборудовали памятные места, организовывали поддержку ветеранам битвы, нуждающимся в особенной заботе, уборку памятников и обелисков на территории внутригородских округов и возложение цветов к ним. В настоящее время деятельность по расширению тимуровского движения не прекращается.

На протяжении года в ГКУ КК ЦЗН г. Краснодара в целях поиска труда обратились свыше 7970 не достигших совершеннолетия (из них 90 – безработные жители), им была оказана муниципальная помощь выбора альтернатив благоприятной деятельности, итогом которой было устройство на работу 7123 школьников. Признано в установленном режиме незанятыми 9 молодых людей, из них 4 человека трудоустроено согласно плану

«Испытывающие проблемы в поиске труда», один тинэйджер из количества обратившихся принял участие в «Общественных работах».

Школьникам предлагались должности вспомогательных наемных рабочих, работников зеленого хозяйства, курьеров, уборщиков служебных помещений, помощников координаторов.

Изучив и проанализировав потребности и предложения на подростковом рынке труда, можно выделить, то что в минувшие годы у не достигших совершеннолетия не прекращает увеличиваться заинтересованность к трудовой деятельности. Заманчивыми для молодых людей считаются следующие специальности: оператор ПК, курьер, оформитель, мед регистратор, ассистент менеджера, секретаря, бухгалтера, делопроизводителя. В частности же интересуют детей и рабочие специальности: ученик слесаря, сантехника, плотника, сборщика, автомеханика.

Отнюдь не отказываются молодые люди и от неквалифицированного труда вспомогательных рабочих, работников зеленого хозяйства, уборщика местности, однако в данных вариантах предпочитают наиболее значительную зарплату.

В рамках проекта «Организации скоротечного устройства на работу не достигших совершеннолетия людей в возрасте с 14 вплоть до 18 лет» в 2016 г. было заключено 96 соглашений с администрациями сельских населенных пунктов и организациями района. Согласно итогам заключенных соглашений потрудился 491 молодой человек. Из них 12 людей, состоящих на учете в КДН и ЗП, 9 школьников состоящих в учете в ОВД, 67 молодых людей из многодетных семей, 55 школьников из неполноценных семей, 32 ребенка с малоимущих семей.

Источники:

1. Официальный сайт Службы занятости Краснодарского края:
www.krsdstat.gks.ru

А. ДУБИНСКАЯ
н.р. А.А. АДАМЕНКО, М.И. ЛЕНКОВА

ПРИБЫЛЬ КАК ВАЖНЕЙШАЯ КАТЕГОРИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Конечным результатом финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия является, чаще всего, прибыль. Тем не менее, в процессе работы по ряду фактов хозяйственной жизни у предприятия периодически могут возникать и убытки, которые не только уменьшают полученную прибыль, но и снижают рентабельность деятельности предприятия. Конечный финансовый результат (будь то прибыль или убыток) складывается из финансовых результатов от реализации продукции, работ, услуг и внереализационных операций (это доходы от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям).

Прибыль как важнейшая экономическая категория представляет собой чистый доход, который создается в сфере материального производства в процессе ведения предпринимательской деятельности экономического субъекта. Результатом объединения факторов производства (труда, природных ресурсов, капитала), а также полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является произведенная продукция, которая становится товаром при условии ее сбыта (реализации) потребителю.

В процессе продажи продукции выявляется стоимость товара, включающая в себя стоимость живого и овеществленного труда. Стоимость живого труда представляет собой вновь созданную стоимость и делится на две части. Первая часть представляет собой заработную плату работников, которые принимали участие в производстве данной продукции. Величина этой части стоимости продукции определяется рядом факторов, которые обусловлены потребностью воспроизводства рабочей силы. В этом контексте для предпринимателя она представляет собой часть издержек по производству продукции, работ, услуг. Вторая часть вновь созданной стоимости представляет собой чистый доход, реализуемый лишь в результате продажи продукции, работ, услуг, а это говорит об общественном признании полезности данной продукции, работы, услуги.

В условиях товарно-денежных отношений на уровне предприятия чистый доход принимает форму прибыли. Предприятия на рынке товаров выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Они устанавливают цену на продукцию, затем реализуют ее потребителю, при этом получая денежную выручку, что, в свою очередь еще не означает получение предприятием прибыли. Для определения финансового результата деятельности необходимо сопоставить выручку предприятия с его затратами на производство и реализацию этой продукции. Эти затраты принимают форму себестоимости продукции.

В том случае, если выручка превышает себестоимость продаж, полученный финансовый результат говорит о получении прибыли. Естественно, что предприниматель всегда ставит своей конечной целью извлечение прибыли, но, однако, не всегда ее получает. В том случае, если выручка от реализации равна себестоимости реализованной продукции, тогда возмещены только лишь затраты на производство и реализацию данной продукции. Иными словами, реализация состоялась без убытков, но при этом отсутствует и прибыль, являющаяся источником социального, научно-технического и, конечно же, производственного развития. В случае же когда затраты превышают выручку, предприятие получает убытки, а это отрицательный финансовый результат деятельности этого предприятия, он ставит предприятие в довольно сложное финансовое положение, при этом нельзя исключать и такой вариант, как банкротство.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет определенные функции:

1. Она характеризует экономический эффект, который был получен в процессе деятельности предприятия. При этом стоит учесть, что с помощью только прибыли все аспекты деятельности предприятия оценить невозможно. В принципе такого универсального показателя нет и не может быть. Вот почему при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятий применяется целая система показателей.

Прибыль отражает конечный финансовый результат, в этом и состоит ее значение. Наряду с этим, на величину прибыли и динамику ее роста (снижения) оказывают влияние факторы, как зависящие, так и совсем не зависящие от предприятия. Практически полностью вне сферы влияния предприятия находятся уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, конъюнктура рынка, нормы амортизационных отчислений. В ряде случаев зависят от предприятия такие факторы, как заработная плата и уровень цен на реализуемую продукцию. К зависящим от предприятия факторам относятся уровень конкурентоспособности продукции, уровень хозяйствования, организация производства и труда, его производительность, компетентность руководства и менеджеров, состояние и эффективность финансового и производственного планирования.

Приведенные факторы влияют на прибыль чаще всего не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, в связи с этим для выявления конечного финансового результата деятельности необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость ресурсов и затрат, которые были использованы в производстве.

2. Прибыль обладает стимулирующей функцией. Суть данной функции заключается в том, что прибыль является финансовым результатом деятельности и, одновременно, главным элементом финансовых ресурсов предприятия. Полученной прибылью определяется реальное обеспечение принципа самофинансирования. Доля чистой прибыли, которая остается после уплаты налогов и других обязательных платежей в распоряжении предприятия, должна быть достаточной для материального поощрения работников, научно- социального и технического развития предприятия, финансирования расширения производственной деятельности.

3. Ну и конечно прибыль служит одним из источников формирования доходов бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для государственных производственных, инвестиционных, социальных и научно-технических программ; обеспечения выполнения государством своих функций; финансирования совместных общественных потребностей.

Значение прибыли трудно переоценить, оно огромно, особенно в условиях рыночной экономики. Стремление к извлечению прибыли провоцирует товаропроизводителей на увеличение объемов производства продукции, пользующейся спросом у потребителей, а также на снижение затрат на производство. В условиях развитой конкуренции этим достигается

удовлетворение общественных потребностей, а не только цель предпринимательства. Для предпринимателя прибыль служит сигналом, который говорит о том, где можно ожидать наибольшего прироста стоимости, выступает стимулом для осуществления инвестирования в эти сферы. Определенную роль играют и убытки. Они указывают на просчеты и ошибки в организации производства, подходах к сбыту продукции, а также в направления использования средств.

В отличие от зарубежной практике, в России наблюдается тенденция не отражать убытки в своей внешней отчетности. Это объясняется тем, что по мнению налоговых органов, убытки, отраженные в отчетности, вызваны работой предприятия в теневой экономике, уходом от уплаты налога на прибыль организаций, сокрытием прибыл. В действительности же убытки могут быть вызваны рядом других причин, не имеющих отношения к нарушениям налогового законодательства, а именно: потерей, порчей продукции (в частности такое возможно в торговле); некомпетентностью руководства предприятия; временным отсутствием объемов работ (например, в строительстве); системой неплатежей, которая сложилась в последние годы в России и другими причинами.

Монопольное положение товаропроизводителей в России, экономическая нестабильность в стране приводят к стремлению получения доходов в первую очередь путем повышения цен, искажают формирование прибыли как чистого дохода. Избежать инфляционное наполнение прибыли поможет оптимальная система налогов, развитие рыночных механизмов ценообразования, финансовое оздоровление экономики. Эти задачи должно решать государство в процессе осуществления экономических реформ в стране.

Развитие рыночных отношений повышает ответственность и независимость предприятий в выработке и принятии управленческих решений в части обеспечения эффективности их деятельности. Эффективность финансовой, инвестиционной и производственной деятельности предприятия выражается в полученных ею финансовых результатах. Общим финансовым результатом является валовая прибыль.

Усиление влияния на прибыль таких факторов, как технологические изменения, жесткая конкурентная борьба, изменяющиеся процентные ставки и курсы валют на фоне продолжающейся инфляции, непрерывные нововведения в налоговом законодательстве, компьютеризация обработки экономической информации является особенностью формирования рыночных цивилизованных отношений.

Рыночные отношения, которые постепенно устанавливаются в нашей экономике, предполагают полную самостоятельность предприятий в решении ряда проблем, таких как:

- квалифицированный выбор партнера, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, так как от этого напрямую зависит перспектива будущего сотрудничества. Предприятия должны быть уверены в надежности и

экономической состоятельности потенциальных партнеров, в связи с этим, становление рыночных отношений предполагает и обуславливает необходимость изучения финансовой отчетности возможных контрагентов с целью оценки их доходности и платежеспособности перед заключением хозяйственного договора;

- ответственность производителей при распоряжении своей продукцией и доходами, так как неэффективно работающее предприятие, терпящее убытки, не будет финансироваться бюджетом, а будет в установленном порядке объявляться банкротом;

- определение производственной программы на основе изучения рынка.

Возможные варианты решения перечисленных задач в итоге скажутся на результатах хозяйственной деятельности предприятия в виде ряда показателей выражающих наличие, размещение и использование финансовых результатов.

Источники:

1. Адаменко А.А. Вхождение России в экономический кризис: тенденции 2015 года, пути выхода / А.А. Адаменко, Т.Е. Хорольская, Е.В. Мостовая // В сборнике: Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов. Материалы VI международной научной конференции. - 2016. - С. 644-648.

2. Адаменко А.А. Модель развития современной рыночной экономики в России / А.А. Адаменко, Т.Е. Хорольская, А.И. Сивченко // Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно-аналитическое обеспечение: материалы VI Международной научной конференции. - 2016. - С. 360-364.

3. Адаменко А.А. Снижение себестоимости продукции в условиях экономического кризиса / А.А. Адаменко, Т.Е. Хорольская, А.А. Одуд // В сборнике: Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов. Материалы VI международной научной конференции. - 2016. - С. 649-654.

4. Адаменко А.А. Становление рыночной экономики в России / А.А. Адаменко, Т.Е. Хорольская, М.Д. Мелик // Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов: материалы VI международной научной конференции. - 2016. - С. 639-643.

О бухгалтерском учете: федеральный закон Российской Федерации от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

А. ЕСИПЕНКО
н.р. О.В. ИЩЕНКО

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА АУДИТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В соответствии с Федеральным законом от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 01.05.2017) «Об аудиторской деятельности» под аудитом понимают – независимую проверку бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица с целью выражения мнения о правдивости такой отчетности. Аудиторская деятельность (аудиторские услуги) — это сфера деятельности по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг,

выполняемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами.
[1]

Специальность аудитора подразумевает большую степень ответственности за качество оказываемых услуг. От качества аудиторского заключения зависят итоги решений, принимаемых потребителями данной информации. Владельцы, трейдеры, кредиторы и общество рассчитывают в суждение аудиторов, отталкиваясь от того, что контроль произведен высококачественно.

Согласно п.3 ст.1 Закона об аудиторской деятельности целью аудита является – «выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствия порядка ведения бухгалтерского учета в РФ». Необходимость контроля качества аудита в первоочередной степени связана с возможностью того, что некоторые проверки могут оказаться заведомо ложными.

В статье 14 «Контроль качества аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов» Федерального закона «Об аудиторской деятельности» закреплена система, в которой определены соответствующие уровни контроля качества аудита:

1. Федеральный уровень
2. Уровень профессиональных аудиторских объединений
3. Внутрифирменный контроль качества

Правило (стандарт) № 7 «Внутренний контроль качества аудита», разработанное на основе международного аналога – МСА 220 «Контроль качества работы в аудите» - впервые ввело понятие качества аудита. В данном документе предлагается трехуровневая система контроля качества аудита :

- со стороны уполномоченного федерального органа исполнительной власти, осуществляющего государственное регулирование аудиторской деятельности;
- со стороны профессиональных аудиторских объединений;
- силами самих аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов;

Первые два уровня образуют внешний контроль качества аудита, третий принято называть внутренним.

Одним из основных элементов качества аудита является квалификация работников. В наше время довольно многими специалистами отмечается, что основными трудностями у кандидатов на получение квалификационного аттестата аудитора вызывают именно вопросы по контролю качества, это в свою очередь является одной из проблем организации качественного и надежного внутреннего контроля качества аудита.

Пример особенностей оценки качества аудита в РФ:

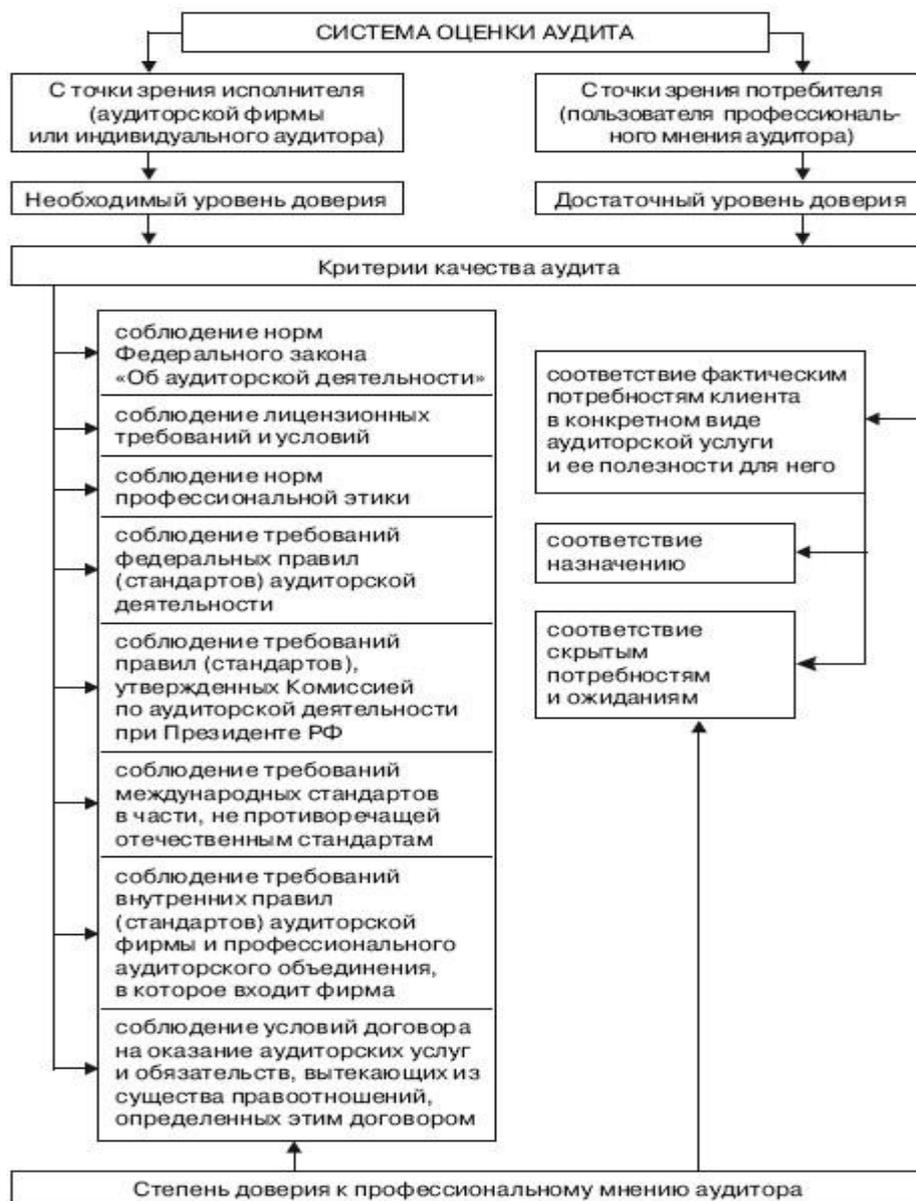


Рис.1 Система нормативного регулирования контроля качества аудита

Система международных стандартов аудита никак не могла обойти вниманием и такого рода подход к аудиторской деятельности, как контроль качества оказания аудиторских услуг. Вплоть до 15 июня 2005 г. функционировал стандарт МСА 220 «Контроль качества работы в аудите», который разрешал вопросы контроля качества. Российским же аналогом данного стандарта является действующее в настоящее время федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 7 «Внутренний контроль качества аудита» (далее - стандарт № 7). Но, начиная с 15 июня 2005 г. вступили в силу два новых международных стандарта: ISA 220R «Контроль качества аудиторских проверок исторической финансовой информации»; ISQC. Контроль качества в аудиторских компаниях, осуществляющих аудиторские и обзорные проверки исторической финансовой информации, а также осуществляющих прочие задания, которые обеспечивают уверенность оказывающих сопутствующие аудиту услуг» (далее - Стандарт). В случае

если первый стандарт определяет требования к процедурам внутреннего контроля в аудиторской организации в отношении качества выполнения отдельного аудиторского задания, то в таком случае второй стандарт устанавливает требования в отношении организации всего процесса оказания аудиторских услуг, выполнение которых (требований) способно обеспечить их высокое качество.

Таким образом, на замену ФПСАФ №7 пришел МСА 220, можно говорить, что с 1 января 2017 года новые требования МСА отразятся как на аудиторах, так и на проверяемых компаниях. Значительно увеличивается объем данных, необходимых для анализа деятельности аудируемых организаций, а также возрастает степень публичности результатов аудита.

Переход на МСА направлен на некое преобразование аудиторской деятельности в РФ, повышение качества отчетности и финансовой информации, представляемой внешним пользователям.[4] Нововведения затронут не только аудиторов, но и компании, подлежащие обязательному аудиту. Решать поставленные перед аудиторами и бизнесом задачи мы будем совместно, положив в основу сотрудничества качество и профессионализм.

В связи с многочисленными обращениями членов СРО ААС по вопросам выполнения аудиторских заданий, связанных с проведением аудиторских проверок бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2016 год, в соответствии с международными стандартами аудита или в соответствии с федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности, утвержденными Правительством Российской Федерации, и федеральными стандартами аудиторской деятельности, утвержденными Минфином России, Комитет СРО ААС по международным стандартам аудита дополнительно разъясняет следующее.

Приказом Министерства Финансов РФ от 24 октября 2016 г. № 192н (в редакции приказа от 30 ноября 2016 г. № 220н), приказом Министерства Финансов РФ от 09.11.2016 № 207н вступили в действие на территории РФ 48 документов, которые содержат международные стандарты аудита.

Согласно Федеральному закону «Об аудиторской деятельности» МСА обязательны для аудиторских организаций и аудиторов (часть 1 статьи 7), а также аудируемых лиц и иных лиц, заключивших договор оказания аудиторских услуг (часть 2 статьи 14). Аудиторская деятельность осуществляется в соответствии с МСА, начиная с года, следующего за годом, в котором МСА признаны для применения на территории Российской Федерации [2].

Так как документы, которые содержат международные стандарты аудита, признаны для использования на территории Российской Федерации, то, следуя ст.23 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» (части 9.1, 9.2 статьи 23), аудиторская деятельность обязана осуществляться непосредственно на их основе, начиная с 01.01.2017, а федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, федеральные стандарты аудиторской деятельности, заканчивают свое действие.

Согласно Информационному сообщению Минфина России от 12.05.2017 № 17 «О новом законодательстве в области аудиторской деятельности»

Определен порядок введения в действие МСА на территории Российской Федерации : Федеральным законом от 1 мая 2017 г. № 96-ФЗ внесено изменение в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности», касающееся порядка введения в действие МСА на территории Российской Федерации. Документы МСА (новые стандарты, изменения действующих стандартов) подлежат использованию, как правило, в сроки, которые установлены в этих документах (ранее - начиная с года, следующего за годом, в котором они общеобязательны для применения на территории Российской Федерации) [2] .

По сути говоря это Постановление носит чисто технический характер. Как делали раньше? Брали те же международные стандарты и просто переводили на русский язык и в последующем обрабатывались специалистами. В последующем выходили в виде ФСАД. В чем будут отличия сейчас? Да по сути ни в чем, поскольку просто теперь при принятии очередного стандарта он будет именоваться не ФСАД «какой-то», а МСА «какой-то с некоторыми изменениями и дополнениями», сути в этом не изменится, но зато можно смело заявлять, что в РФ аудит проводится в соответствии с МСА

С. М. Бычкова и Е. Ю. Итыгилова под качеством аудита имеют в виду уровень требуемого и необходимого в некоторой степени доверия к мнению аудитора со стороны пользователей в связи правдивости данных в экономической (бухгалтерской) отчетности клиента [3]. Подобным способом, высококачественное суждение аудитора — это непосредственно самостоятельное и справедливое суждение, усиливающее решительность его потребителей в совершении финансовых операций. Качество аудита подразумевает ориентацию аудиторской компании на удовлетворенность запросов рынка. В интернациональных стандартах аудита высококачественная проверка — это проверка, приведенная в соотношение интернациональным эталонам, практическим государственными стандартам.

Какой можно сделать вывод? На самом деле кардинальных отличий между МСА и ФПСАД не так уж и много. Расхождения связаны прежде всего со спецификой российской правовой практики. Наши стандарты разрабатывались на основе международных и схожи с ними, разница в том, что российские стандарты выступают в роли догоняющих, то есть стандарты которые идут за эволюцией МСА.

Источники:

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 01.05.2017) «Об аудиторской деятельности» Статья 10. Контроль качества работы аудиторских организаций, аудиторов [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2017

2. Информационное сообщение Минфина России от 12.05.2017 № 17 «О новом законодательстве в области аудиторской деятельности» [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2017

3. С. Бычкова, Е. Ю Итыгилова. Контроль качества аудиторской деятельности. М.: Издательский дом «НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА». 2016 г.
4. <http://www.consultant.ru>

А. ЕСИПЕНКО
н.р. О.В. ИЩЕНКО

ОТЛИЧИЕ АУДИТА ОТ РЕВИЗИИ

Ревизия и аудит на современном этапе – это неразрывно связанные между собой способы организации контроля за деятельностью предприятий или организаций. Определение термина «аудит» намного шире термина «ревизия». Между двумя этими понятиями довольно много сходства, но так же имеются довольно значимые отличия. Если брать определение «ревизия» то это непосредственно исполнительская деятельность, ставящая перед собой цель – обнаружение недостатков в системе финансово хозяйственной деятельности предприятия и последующего наказания виновных за это лиц. Аудит же в своей основе имеет предпринимательскую деятельность, которая направлена на выражение мнения о правильности или достоверности финансовой отчетности.[3]

Аудит или аудитор выполняет не только проверку правильности различного рода финансовых показателей и характеристик, но и, что немало важно, проводит разработку предложений по улучшению хозяйственной или предпринимательской деятельности с целью оптимизации и повышения прибыли.

В зависимости от приемов и способов контроля и системы контрольных процедур различают аудит, ревизию, судебно-бухгалтерскую экспертизу. Они представляют собой элементы финансово-хозяйственного контроля. Аудит, ревизия и судебно-бухгалтерская экспертиза рассматривают один предмет (хозяйственно-финансовую деятельность организаций), а также используют взаимные методические приемы и процедуры контроля. Объектами контроля для них выступают одинаковые источники информации, законодательные и нормативно-инструктивные акты по вопросам финансово-хозяйственного контроля, первичная учетная документация, регистры бухгалтерского финансового и управленческого учета, финансовая отчетность хозяйствующих субъектов. Взаимное для них можно считать и то, что они определяют свои выводы документально подтвержденными доказательствами.

Вместе с тем между аудитом, ревизией и судебно-бухгалтерской экспертизой существуют отличия.

Отсутствие законодательно закрепленного определения «ревизии» на практике приводит к тому, что понятие или же представление термина «ревизия» часто сравнивают с понятием «аудит».

Согласно законодательству Российской Федерации Федеральным законом от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 01.05.2017) «Об аудиторской

деятельности» определен термин Аудита. Итак, аудит – это независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о правдивости этой отчетности. Для целей настоящего Федерального закона под бухгалтерской (финансовой) отчетностью аудируемого лица предполагается отчетность (или ее часть), которая предусмотрена Федеральным законом от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» или изданными в соответствии с ним иными нормативными правовыми актами, аналогичная по составу отчетность (или ее часть), предусмотренная другими федеральными законами или изданными в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами, а также иная финансовая информация.[1]

Другими словами можно сказать что аудит - это деятельность направленная на независимую проверку хозяйственной деятельности предприятия. Как говорилось вначале законодательно не установлено понятие «ревизия» поэтому посмотрим, что по этому поводу думают некоторые авторы.

Согласно приказу Министерства финансов Российской Федерации от 2 мая 2007 г. № 39 «Об утверждении Инструкции о порядке проведения ревизий и проверок Федеральной службой финансово-бюджетного надзора» под ревизией понимают - систему общеобязательных контрольных действий по документальной и фактической проверке законности, целесообразности и обоснованности совершенных в ревизуемом периоде хозяйственных и финансовых операций ревизуемой организацией, правильности их отражения в бухгалтерском учете и отчетности, а также законности действий руководителя и главного бухгалтера (бухгалтера) и иных лиц, на которых в соответствии с законодательством Российской Федерации и нормативными актами установлена ответственность за их осуществление.[2]

Бианкина А.О., Казенков в своей работе обозначают понятие контроль как проверку выполнения тех или иных хозяйственных решений, с целью выявления степени их выполнения, правдивости, законности и т.д.[4] Контроль на ранних стадиях помогает производству поскольку ему присуща

функция обратной связи позволяющая выявлять отклонения от заданных параметров производства, разработку на этой основе результативных экономических решений, которые будут приносить положительный эффект. Это делает контроль незаменимым как на микро так и макро уровне.

Итак, с понятиями «аудит» и «ревизия» мы разобрались, теперь перейдем непосредственно к сравнению этих двух понятий. Данное сравнение будет представлено в виде таблицы.

Таблица №1 «Сравнительная характеристика аудита и ревизии».[3]

Условия	Аудит	Ревизия
По характеру Отношений	Предпринимательская деятельность	Исполнительная деятельность
По цели	Целью аудита является выражение мнения и правдивости фин. отчетности, т.е. данная цель непосредственно закреплена в ФЗ № 307	Найти и наказать виновных
По задачам	Повышение финансового благополучия заказчика, оказание доп. услуг таких как юридическое, налоговое консультирование и т.д	Недопущение злоупотреблений, обнаружение незаконных финансовых операций и привлечение к ответственности виновных лиц
По объектам	Аудитор выявляет все, что ухудшает фин. состояние заказчика	Ревизор выявляет все, что нарушает законодательство РФ
По оплате	Оплачивает услуги непосредственно заказчик	Оплачивается за средства бюджета
По подчиненности	Перед заказчиком	Перед органом назначившим проверку
По связям	Горизонтальные, отчет перед клиентом	Вертикальные, отчет органу назначившему проверку
По праву	Гражданское право	Административное право
По основе взаимоотношений	Осуществляется на добровольной основе с момента заключения договора	Осуществляется принудительно по назначению органов назначивших проверку.
По результату	Выдается аудиторское заключение это документ в котором аудитор выражает свое мнение по поводу правдивости данной отчетности	Выдается Акт ревизии в нем отражаются результаты изучения ФХД организации

Как мы видим из таблицы между данными понятиями много отличий, они преследуют совершенно разные цели.

Если кратко, то цель ревизии – это выявление различного рода махинаций и ошибок в финансовой сфере, что в конечном итоге приводит к поиску, а затем и к наказанию виновных за это лиц.

Целью аудита является выражение мнения, оценка финансового состояния организации, разработка методов и способов исправления найденных ошибок полученных в процессе анализа, также оказание различного рода сопутствующих услуг. К задачам ревизии можно отнести профилактику нарушений, т. е. если в процессе ревизии будут найдены ошибки, нарушения, отклонения и др. за все это будут отвечать лица за это ответственные и в будущем, как правило, будут совершать меньше таких ошибок или действий, которые могут повлечь за собой как материальную, так и административную ответственность. Можно даже сказать, что в

распоряжении ревизирующего органа имеются некоторые карательные инструменты позволяющие устанавливать ответственность за совершение тех или иных преступлений финансового характера.

Аудитор напротив не имеет каких-либо карательных методов он всего лишь выражает мнение об отчетности предприятия для сторонних пользователей – кредиторов, инвесторов и т.д., а также позволяет выявлять ошибки и разрабатывать способы и методы их устранения. Немаловажным является и то, что аудит может проводиться только внешними специалистами, в то время как ревизия может быть выполнена непосредственно сотрудниками компаниями, например бухгалтерами или товароведом [5]. В соответствии с п.7 ФЗ № 307 «Об аудиторской деятельности» аудитор может оказывать сопутствующие аудиту услуги, такие как ведение бухучета, разработка бухгалтерской и финансовой отчетности, налоговое консультирование, оценочная деятельность и т.д.[1]. Само по себе определение аудита намного шире понятия ревизия, поскольку включает в себя больший объем услуг, чем ревизия. Также существенным различием между аудитом и ревизией является то, что в результате выявления недостатков в финансово-хозяйственной деятельности организации аудитор даст подробные указания по их исправлению. Аудит проводит всестороннюю проверку организации и предлагает пути исправления ошибок, ревизия же проверяет только ту часть, где подразумевается нарушение. Главный вывод можно сформулировать так – аудит и ревизия используют в своей деятельности одни и те же методы проверки, преследуя разные цели, но они имеют одну задачу – это проверка финансово-хозяйственной деятельности организации.

Источники:

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 01.05.2017) «Об аудиторской деятельности» [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2017
2. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 мая 2007 г. № 39 «Об утверждении Инструкции о порядке проведения ревизий и проверок Федеральной службой финансово-бюджетного надзора». [Электронный ресурс] // Консультант плюс: Информационный банк. - М.: Консультант плюс, 2017
3. Яхина Л. Т., Миннигалева В. З., Котова О. В. Сравнительная характеристика аудита и ревизии // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 13. – С. 1911–1915.
4. Бианкина А.О., Казенков О.Ю., Орехов В.И., Орехова Т.Р., Яковлев С.С. Контроль и ревизия по направлению подготовки 38.03.01.62 Экономика Учебное пособие для бакалавров. – МИСАО:, 2015 г.
5. <https://thedifference.ru>

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА В ГОРОДЕ КРАСНОДАРЕ И ЕЁ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Население – это один из элементов государства, влияющий на развитие страны и ее субъектов и включающий в себя систему взаимосвязанных показателей, определяющих территориальную организацию хозяйства, спроса и предложения в производстве, экономический потенциал общества. Вопрос демографии – важнейший, который определяет развитие государства на многие годы вперед. По данным Росстат общая численность населения России на 1 января 2017 г. составляет 146 804372 чел. Лидирующей тройкой субъектов в РФ по количеству жителей на 2017 г. являются Москва (12 380664 чел.), Московская область (7 423470 чел.) и Краснодарский край (5 570945 чел.) [1].

Число жителей Краснодарского края увеличилось с начала 2017 г. на 3,3 тыс. чел. за счет миграционного прироста. Краснодар – негласно именуемый южной столицей РФ, имеет по официальным данным Росстата на 2017 г. 982,3 тыс. чел., однако, согласно другим источникам к 2017 г. население города превысило цифру 1,3 млн. чел., таким образом, увеличилось на 76% относительно 2010 г. Такая динамика связана с миграцией и естественным приростом населения благодаря климатическим условиям, развитому бизнесу, достойным условиям жизни.

Краснодар вошел в десятку гостеприимных городов – большее количество граждан других регионов выбирают его для постоянного места жительства, зачастую, это Урал и Сибирь.

Согласно данным Федеральной службы статистики, миграционный прирост на 2015 г. составил 20732 чел. (см. таблица 1). С каждым годом эта цифра увеличивается, что сильно подогревает экономику города.

Таблица 1 – Население г. Краснодара

Население г. Краснодара			
	2013	2014	2015
Общая численность	893,3	917,9	943,8
Моложе трудоспособного возраста	139,6	149,6	161,7
Старше трудоспособного возраста	202,9	208,9	215,0
Число родившихся на 1000 чел. населения	14,6	15,5	16,9
Число умерших на 1000 чел. населения	11,2	11,1	11,3
Естественный прирост, убыль на 1000 чел. населения	3,4	4,4	5,6
Миграционный прирост, убыль	19157	20522	20732

Краснодар становится все более привлекательным для ведения бизнеса, различных инвестиций, в основном, это строительство, риэлтерские услуги, девелопмент, торговля. В 2016 г. инвестиционная доля г. Краснодар в общих инвестициях Краснодарского края составила 27%. Малым и средним предпринимательством заняты 45% в городе (см. табл.2). [2], [9]

Помимо инвестиций, в город активно вливается рабочая сила в связи с достаточно высокой и своевременной заработной платой – Кубань занимает 4-е место по среднемесячной оплате труда в РФ – 40,2 тыс. руб. на 2016 г. Благодаря приросту населения, в Краснодаре развиваются предприятия, организации, инфраструктура. Численность населения, занятого в экономике города, постоянно растет с 402, 2 тыс. чел. в 2005 г. до 555,8 тыс. чел. в 2016 г., что оказало дополнительное стимулирующее влияние на экономику.

Таблица 2 – Экономические показатели г. Краснодара

Экономические показатели г. Краснодара			
Строительство			
	2013	2014	2015
Объем работ всего, млн. руб.	54002,7	47824,0	28474,4
Ввод в действие жилых домов, тыс. м кв.	1304,0	1719,3	2009,5
Число квартир	18624	24058	30624
Дошкольные образовательные организации, мест	1040	360	930
Торговля			
	2013	2014	2015
Оборот розничной торговли, млн. руб.	121849,0	144518,6	153748,1
Инвестиции			
	2013	2014	2015
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	207739,6	107600,5	96127,1
Предприятия и организации			
	2013	2014	2015
Число предприятий и организаций	50720	58837	63411
Основные фонды			
	2013	2014	2015
Наличие основных фондов, млн. руб.	1598869,9	1742064,5	1883146,2
Ввод в действие основных фондов, млн. руб.	513893,9	247709,2	298964,0

На основе данных Федеральной службы государственной статистики, Краснодар сохранил лидерство в ЮФО по большинству показателей социально-экономического развития на первый квартал 2017 г.: по исполнению доходов бюджета (4,8 млрд. руб.), по низкому уровню безработицы (0,3%), по обороту розничной торговли всех видов деятельности (41,6 млрд. руб.), по объему отгруженных товаров собственного производства (17,9 млрд. руб.), по вводу в эксплуатацию жилых домов за счет всех источников финансирования [3].

За последние 15 лет город изменился до неузнаваемости благодаря новостройкам. По мнению кубанцев, еще 10 лет назад, Краснодар был большой провинцией, где было низкое качество дорог, услуг и других благ. Благодаря внутренней миграции, экономика развивается наилучшим образом, т.к. приезжие приобретают жилье, получают образование,

оплачивают налоги, создают свой бизнес. Наличие дополнительного капитала улучшает социальную и финансовую структуру края.

Пресс-служба администрации Краснодарского края сообщает, что в крае утвержден межведомственный план мероприятий по реализации в 2017-2020 гг. Концепции демографической политики РФ, в котором организуются мероприятия по сокращению смертности, увеличению рождаемости, по обеспечению доступной и эффективной медицинской помощи, по улучшению спортивной работы, мотивации населения к здоровому образу жизни, по разработке механизма экономического стимулирования рождаемости более одного ребенка в семье, по повышению доступности жилья и регулирования миграции в соответствии с социально-экономическими потребностями [4].

Несмотря на благоприятную ситуацию, связанную с формированием большого количества населения, возникают и негативные последствия. Повышенная криминогенная обстановка – по статистическим данным Генпрокуратуры РФ, Краснодарский край занимает 3-е место на 2017 г. (33,5 тыс. преступлений) после Москвы (71,9 тыс. преступлений) и Московской области (43,7 тыс. преступлений) [5].

Имея достаточно низкий уровень безработицы по ЮФО, в Краснодаре все же идет неслабая конкуренция за высококвалифицированные рабочие места. В основном, много свободных вакансий имеют рабочие профессии: строители, кладовщики, водители, продавцы, где заработная плата зачастую не устраивает работника (см. таблицу 3).

Таблица 3 – Социально-экономический показатель труда в г. Краснодаре

Среднегодовая численность работников организации, тыс. чел.			Численность незанятых граждан, обратившиеся за содействием в поисках подходящей работы в гос. учреждения службы занятости, чел.			Безработные		
2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
277,9	284,8	287,0	3614	4772	5807	956	1271	1997

В связи с интенсивным ростом населения за последние годы, в Краснодаре планируют начать строительство восьми школ и детских садов из-за нехватки мест. Власти не были подготовлены к такому количеству поступающих в социальные учреждения. В одной из краснодарских школ в 2017 г. было зафиксировано 20 первых классов. По словам губернатора В. Кондратьева строительство школ в крае не велось в течение 30 последних лет. Это обусловлено соответствующими определенными требованиями, предъявляемыми к строительству муниципальных организаций (к примеру, рассмотрение проекта возведения школ, детских садов, больниц зависит от официального числа зарегистрированных жителей в городе) [6].

Одной из острых проблем южной столицы, связанной с большим количеством жителей и приезжих – автомобильные пробки на дорогах. Достаточно небольшие улицы затрудняют движение большого потока машин. Порой в «час-пик» путь из одной части города в другую занимает пару часов. Самые затяжные пробки возникают в Центральном микрорайоне, хотя некоторые улицы уже расширились насколько это было возможным. Краснодар занял 1 место в России по количеству автомобилей на душу населения (на тыс. чел. – 437 автомобилей, в Москве на тыс. чел. – 417 автомобилей). По словам замдиректора городского департамента транспорта, организации дорожного движения и охраны окружающей среды В. Архипова, в этих условиях разработан комплекс мер, включающий в себя поэтапное внедрение АСУДД, реконструкция основных и второстепенных дорог, изменение схем движения на отдельных участках улично-дорожной сети и в т. ч. создание платных муниципальных парковок [7].

Надо сказать, коренные краснодарцы не особо радушно относятся к мигрантам из других регионов, и в сети Интернет часто ведутся дискуссии на тему «понаехавших». По прогнозам экспертов, к 2035 г. численность населения региона может вырасти до 6 мил. чел., а «сказ» о том, как на Кубани жить хорошо уже давно бытует не только по всей России, но и по ближнему зарубежью. Нужны ли мигранты Краснодару или лучше бы сидели «дома»? - вопрос, на который жители не могут ответить единогласно, ведь в массовой миграции есть как плюсы, так и минусы. Однако, в многочисленных спорах, положительные стороны однозначно перевешивают негативные. Ведь отрицательный эффект, возникший с увеличением населения, со временем будет устранен, а люди являются самым ценным ресурсом, создающим процветающие и экономически мощные города [8].

Источники:

1. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <http://www.gks.ru>
2. Федеральная служба государственной статистики «Регионы России. Официальные социально-экономические показатели городов» изд. 2016 г.
3. Официальный интернет-портал администрации муниципального образования город Краснодар и городской думы Краснодара. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: http://krd.ru/novosti/glavnye-novosti/news_14072017_093241.html
4. Официальный сайт администрации Краснодарского края. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <https://admkrai.krasnodar.ru/content/14/show/349807/>
5. Сетевое издание РИА новости. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <https://ria.ru/society/20170924/1505456198.html>
6. Официальный сайт администрации Краснодарского края. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <https://admkrai.krasnodar.ru/content/14/show/338141/>
7. Сетевое издание Новости Югополис. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <http://www.yugopolis.ru/news/krasnodar-zanyal-1-mesto-v-rossii-po-kolichestvu-avtomobilej-na-dushu-naseleniya-88486>
8. Сетевое издание «Информационное агентство KrasnodarMedia». [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <http://krasnodarmedia.ru/news/615159/>
9. Презентация для рейтинговой встречи г. Краснодар, сентябрь, 2017. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <http://krd.ru/uploads/files/2017/11/08/49029-krasnodar-prezentaciya2017.pdf>

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЗАКАЗНОГО И ПОПРОЦЕССНОГО МЕТОДА КАЛЬКУЛЯЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Позаказный метод учета себестоимости – один из основных методов исчисления себестоимости на предприятиях, где производственные расходы учитываются по отдельным или по специальным заказам.

Попроцессный метод калькулирования себестоимости продукции применяется в отраслях, где преобладают массовое производство.

Эти методы имеют как сходства, так и различия.

Различия между методами представим в таблице:

Область сравнения	Позаказный метод	Попроцессный метод
Область применения	Индивидуальные и мелкосерийные типы производства, вспомогательные производства, экспериментальные цеха, опытные заводы.	Производства с последовательной переработкой исходного сырья в готовый продукт, с комплексным использованием сырья в добывающих отраслях промышленности и энергетике
Объект учета затрат	Отдельный производственный заказ, фактическая себестоимость определяется после изготовления	Произведенная продукция, за определенный период времени
Аккумуляция затрат	Прямые материалы и прямой труд относятся непосредственно на конкретный вид работ	Затраты группируются по подразделениям или по производственным процессам.
Расчет себестоимости	В мелкосерийном производстве фактическая себестоимость единицы продукции исчисляется путем деления суммы издержек производства на количество изготовленной по этому заказу продукции.	Средняя себестоимость продукции (работы, услуги) определяется делением суммы всех издержек производства за месяц (в целом по итогу и по каждой статье) на количество готовой продукции за этот же период

Общие черты, заключающиеся в следующем:

- ими используются одни и те же базовые принципы: отнесение материальных, трудовых и накладных расходов на продукцию, применение различных способов расчета себестоимости единицы продукции и др.;
- системы используют, одни и те же основные производственные счета, включая общепроизводственные расходы, материалы, незавершенное производство и готовую продукцию;

- потоки затрат, проходящие через счета, совпадают в обеих системах.[1]

А теперь рассмотрим практическое применение попроцессного и позаказного метода калькулирования себестоимости:

Пример1

Сумма общепроизводственных затрат ($Z_{\text{опр}}$) предприятия, которые должны быть распределены на несколько заказов, выполненных за месяц, составляет 120000руб.

При выполнении данного заказа учтены прямые затраты:

- основные сырье и материалы – 10 000 руб.;
- расходы на основных производственных рабочих ($ОП_{\text{раб}}$) – 20 000 руб.;

А также:

- База распределения - затраты на оплату труда $ОП_{\text{раб}}$;
- Заработная плата $ОП_{\text{раб}}$ (с учетом социальных платежей)- 80 000 руб.;

Таким образом, ставка распределения будет следующей:

$$\text{ставка распределения}_{\text{опр}} = \frac{Z_{\text{опр}}}{ОП_{\text{раб}}} = \frac{20000}{80000} = \frac{1}{4} = 0,25 \text{ руб. (или } 150\%)$$

На основании этой ставки распределения общепроизводственные затраты начисляются на конкретные заказы, партии изделий или продукты.

В нашем случае распределенные на заказ $Z_{\text{опр}}$ будут такими:

$$\text{расходы на } ОП_{\text{раб}} \times \text{ставка распределения} = 20\,000 \times 1,5 = 30\,000 \text{руб.}$$

Таким образом, производственная себестоимость выполнения заказа (как сумма прямых и общепроизводственных затрат) составит:

$$10\,000 + 20\,000 + 30\,000 = 60\,000 \text{руб.}$$

Такая простая схема распределения не всегда согласуется с организацией бизнеса. Тогда применяют более сложные методы расчета. Например, общепроизводственные расходы сначала разделяют по местам возникновения (производственным подразделениям), а затем – по отдельным заказам [4].

Пример 2

Производственный процесс состоит из двух этапов (переделов), на каждом из которых осуществляются затраты на обработку ($Z_{\text{об}}$)

$Z_{\text{об}}$, состоящие из расходов на оплату труда производственного персонала

$Z_{об.1} = 20\ 000$ руб.	$Z_{об.2} = 15\ 000$ руб.
Основные материалы ($Z_{м1}$)- на 1 этапе, дополнительные материалы ($Z_{м2}$) - на 2 этапе	
$Z_{м1} = 80\ 000$ руб.	$Z_{м2} = 30\ 000$ руб.
образовано продукта	
200кг.(из них в переработку-150кг)	100кг

После первого этапа:

- 1) затраты на 200 кг продукта = $80\ 000 + 20\ 000 = 100\ 000$ руб.
- 2) Себестоимость 1 кг продукта = $100\ 000 : 200 = 500$ руб.
- 3) На 150 кг, которые идут в дальнейшую переработку, приходится:
 $500 \times 150 = 75\ 000$ руб.

После второго этапа:

- 1) затраты на 100 кг продукта =
= $Z_{м} + Z_{об} + Z_{первого\ этапа} = 30\ 000 + 15\ 000 + 75\ 000 = 120\ 000$ руб.
- 2) Себестоимость 1 кг = $120\ 000 : 100 = 1200$ руб.

Мы рассмотрели только производственную себестоимость без включения административно-управленческих и коммерческих расходов.

[5]

Проанализировав существующие методы учёта затрат на производство, можно сделать вывод о том, что каждый из них имеет свои преимущества и недостатки и может быть применён в определенном виде производства, в зависимости от специфики производственного процесса.

Преимущества позаказного метода заключаются в следующем:

- применение позаказной системы обеспечивает базу для планирования производственных затрат и продажных цен по будущим заказам.
- данные, позволяют осуществлять контроль затрат по заказам путем расчета отклонений между нормативными и фактическими данными.

Вместе с тем, позаказному методу присущи и определенные недостатки:

- позаказный метод обычно требует достаточно большого уровня детализации.
- сопоставление различных заказов бесполезно, если оно делается в период между выполнением заказов и для различного количества продукции, производимой по различным заказам. Использование нормативных затрат может частично уменьшить недостаток, но в то же время увеличить стоимость ведения учета [2].

Попроцессное калькулирование имеет ряд преимуществ и недостатков.

К преимуществу данного метода можно отнести:

- сбор затрат при процессном методе требует меньше усилий и более экономичен, чем при позаказном.

Попроцессное калькулирование имеет также и недостатки:

- усреднение затрат, приводит к неточностям в расчетах, когда продукт или составляющие его материальные компоненты не полностью однородны.

- когда предприятие производит несколько видов продукции, где различные продукты производят из нескольких материалов, на различном оборудовании, пропорциональное распределение элементов затрат на отдельные продукты - сложная процедура, при которой используются оценочные данные [3].

Источники:

1. Воронова Е.Ю., Улина Г.В. Управленческий учет на предприятии: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009. – 248 с.

2. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для им вузов. – М.: Экономистъ, 2009. – 618 с.

3. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. – 2-е изд., рпперераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2009. – 351 с.

4. Рыбакова О.В. Бухгалтерский управленческий учет и управленческое аапланирование: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2010.– 464 с.

5. Управленческий учет: учебник / А. Шеремент, О.Е. Николаева, С.И. аааПолякова / Под редакцией А.Д. Шеремента. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФБК – ПРЕСС, 2010. – 344 с.

М. КАЙНОВА
н.р. О.В. ИЩЕНКО

РЕВИЗИЯ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Компании, кредитные учреждения, биржи выступают в договорные взаимоотношения по использованию имущества, денежных средств, осуществлению инвестиций. Все без исключения участники сделок заинтересованы в том, чтобы приобретать и применять надёжную информацию о собственных партнерах с целью принятия обоснованных решений.

Затраты на плату труда в большинстве случаев создаются организацией правильно - в соответствии с определенным тарифом (окладом) и отработанным временем. Это связано с довольно сильным контролем за заработной платой как основой для начисления единого социального налога, точность расчета которого проверяется налоговыми органами. С другой стороны, выплату заработной платы осуществляют контроль сотрудники, которые знают причитающуюся им за работу необходимую сумму и при появлении значительных отклонений идут разбираться в бухгалтерию. Подобным способом, к высоко рисковым областям принадлежат ситуации, не контролируемые налоговыми органами либо самими сотрудниками:

- 1) выплата заработной платы противозаконно, «в конвертах»;
- 2) выплата заработной платы неработающим лицам.

По многочисленным причинам ревизоры избегают выявлять главной риск - наличие «заработной платы в конвертах». Разъясняется данное, в первую очередь, в целом, сложностью сбора доказательной базы, к которой могут относиться неофициальные расчеты (в электронной и бумажной

форме, так называемая черная бухгалтерия), заявления и разъяснения сотрудников и должностных лиц. По сути, о присутствии такого риска свидетельствуют очень низкие заработные платы работников. С возникновением сомнения на «зарплаты в конвертах» непосредственно связан и другой вопрос - каков источник этих выплат? Источниками могут являться неучтенные доходы в наличной форме либо учтенные доходы, «обналиченные» под видом каких-либо расходов.

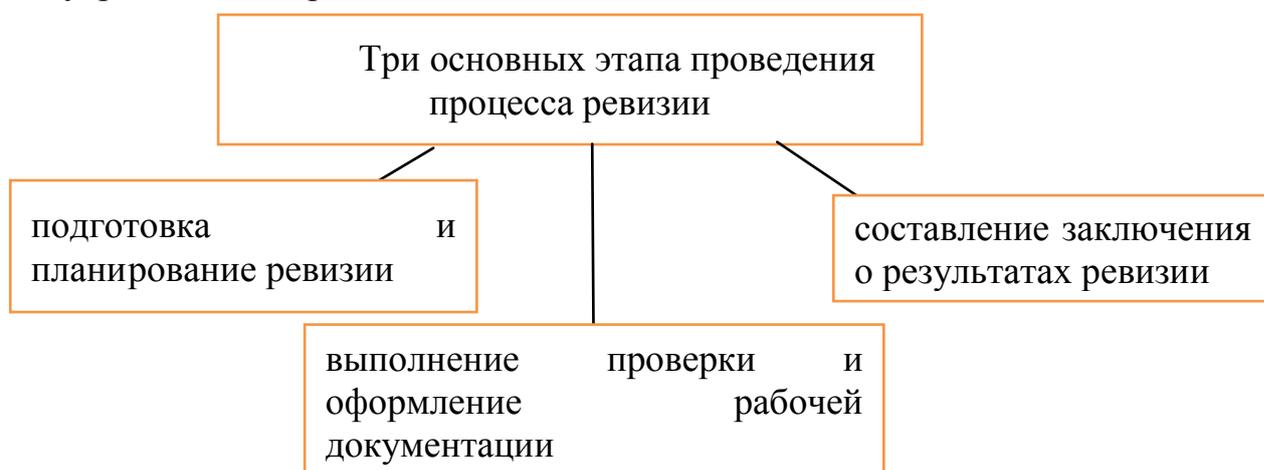
Другие риски больше принадлежат к сфере оценки эффективности. К примеру, в основной массе случаев простои никак не фиксируют, для того, чтобы никак не оформлять большое число документов, как предусмотрено Трудовым кодексом (ТК), а оплачивают рабочему обычный тариф. Ошибки тут практически никакой не будет, так как ТК никак не запрещает оплачивать часы простоя по среднесдельной.

Другой аспект учета расходов на плату труда - распределение расходов между себестоимостью и остатками незавершенного производства. Тут существует риск другого рода: заработная плата начислена сотрудникам правильно, а вот расходы учтены неправильно.

Повторное проведение контрольных процедур возможно начать с выявления ритмичности деятельности компании. Это возможно сделать посредством опроса сотрудников производственного отдела. В период наименьшей загрузки компании больше вероятность простоев, в период максимальной загрузки - сокрытия сверхурочных работ, сверх норм, предусмотренных ТК.

Основными формами оплаты труда являются повременная, сдельная и аккордная. Первые две формы имеют свои системы оплаты труда: простая повременная, повременно-премиальная, прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная.

В случае, если оплата труда работников не сдельная, а повременная, достаточно сложно контролировать использование их рабочего времени. Некоторые компании вводят так называемые листы учета трудового периода, в которых работник расписывает, чем он занимался в каждом из двухчасовых интервалов; потом эти листы анализируются руководителем и службой внутреннего контроля.



Проверка правильности начисления заработной платы, удержаний из заработной платы и иных вопросов, имеющих отношение к этой теме, иногда достигает значительного объема работ, который зависит от количества работающих, наличия различных категорий персонала (работников и служащих), действующих на предприятии форм оплаты труда (повременная, сдельная, с её разновидностями), разных дополнительных начислений к основной зарплате.

Сплошной или выборочный метод проверки, ревизор сам определяет, когда приступает к проверке.

1) исследуя начисления заработной платы за фактически отработанное время, следует осуществить проверку правильности ведения табелей учета использования рабочего времени. К сожалению, в отдельных фирмах они или вообще никак не ведутся либо ведутся весьма небрежно, с большими отступлениями от действующего порядка.

2) осуществляя контроль начисления зарплаты за выполненный объем работы (при сдельной оплате), следует провести сверку этого объема с числом выпущенной и оставшейся в незавершенном производстве продукцией либо иным аналогичным показателем.

3) проконтролировать соотношение количества, указанного в таблице и настоящем расписании, с количеством сотрудников в расчетно-платежных ведомостях. Узнать, нет ли в данных документах сотрудников, которые не числятся в штате предприятия.

Проверяя правильность начисления премий, надбавок, доплат к основной зарплате сотрудников, необходимо более точно определить, зафиксированы ли эти выплаты в соответствующих, разработанных на предприятии, положениях.

Особое внимание при проверке должно быть уделено правильности начислений по среднему заработку в разных случаях, особенно при начислениях за дни отпуска, компенсаций за дни отпуска, по временной нетрудоспособности. В данных вопросах при проверках выявляется много нарушений.

Обязательно должны контролироваться все без исключения итоговые показатели в расчетно-платежных документах, вне зависимости от того, оформлены данные документы ручным либо механизированным способом, к сожалению, тоже встречаются ошибки.

Контроль над расчетами по заработной плате необходимо начинать с проверки расчетно-платежной ведомости.

Зачисленные суммы по любому работнику должны соответствовать суммам трудовых соглашений, договоров подряда, согласно штатному расписанию или ставкам, установленным для повременщиков. При проверке первичных документов согласно начислению зарплаты, необходимо проверить факт включения в издержки по основной деятельности расходов на оплату труда сотрудников, занятых в остальных видах работы. Это достигается методом сличения данных по кредиту счета 70 «Расчеты по

оплате труда» в части списания на производственные счета и данных по итогу сводной ведомости по оплате труда в части её начисления. Данные согласно итогу сводной ведомости, когда оплата труда начислена не только производственным рабочим, должны быть больше, чем данные по дебету счетов учета производственных издержек. При проверке учета расчетов согласно заработной плате необходимо держать в голове, что общие результаты начисленных сумм заработной платы за отчетный период отражают кредитовые обороты; суммы же удержаний, выплаченные средства - дебетовые обороты по счету 70. Разница кредитовых и дебетовых оборотов благодаря чему синтетическому счету, представляющая собой необходимую сумму задолженности средств по заработной плате компании сотрудникам, зафиксированная в Главной книге, переносится в пассив баланса по соответствующей строке.

Сумма начислений заработной платы по расчетно-платежной ведомости сопоставляется с журналом-ордером по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» за проверяемый месяц, и подтверждается достоверность бухгалтерской записи по дебету счетов 20, 23, 25, 26, 44, 69, 91 и кредиту счета 70. Суммы удержаний из заработной платы и выплат доходов работникам подтверждаются проводками по дебету счета 70 и кредиту счетов 50, 51, 68, 71, 73, 76.

При проверке корректности отражения в учете отчислений на добровольное мед. страхование необходимо иметь в виду то, что они производятся только за счет прибыли, остающейся в распоряжении компании, или личных средств людей на базе заключенных договоров. В неотклонимом порядке проверке подлежат образованные предприятием резервы предстоящих расходов и платежей, вследствие того, что их средства действительно уменьшают налогооблагаемую прибыль. Никак не считая того, подлежит проверке корректность исчисления налога на прибыль с превышения фонда оплаты труда по сравнению с нормируемой величиной.

Остатки средств, учитываемых на счете 89, начисляемых за счет себестоимости продукции (работ, услуг), в согласовании с работающим законодательством в ряде различных случаев подлежат инвентаризации на конец года, а в определенных вариантах - списанию с баланса. Проверкой устанавливается корректность образования сумм по тому или иному резерву, и при потребности корректируется величина остатка способом сторнировочной записи по дебету производственных счетов и по кредиту счета 89 либо до списания превышения фактических издержек на себестоимость прямой проводкой.

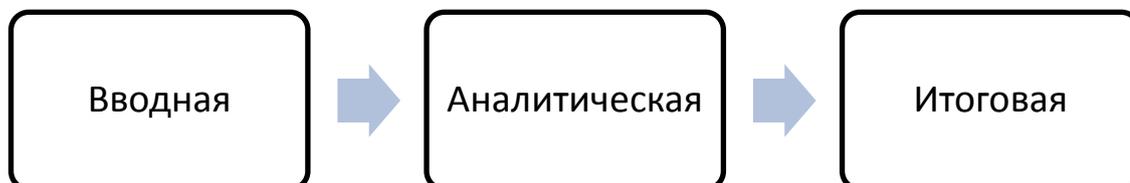
При отсутствии контроля над операциями с заработной платой могут иметь место случаи завышения начисленных сумм и выплаты их подставным лицам, также возможны злоупотребления при выдаче средств.

По окончании ревизии, ревизор составляет аудиторское заключение и отчет ревизора.

Официальным документом является аудиторское заключение.

Аудиторское заключение - официальный документ, предназначенный для пользователей финансовой бухгалтерской отчетности аудируемых лиц и содержащий выраженное в установленной форме мнение о аудиторской организации о достоверности проверенных документах расчетов с персоналом по оплате труда аудируемого лица.

Аудиторское заключение состоит из 3-х частей:



Ревизия - это проверка финансово-хозяйственной деятельности компании, компании либо должностного лица, проводимая уполномоченным государственным органом с целью выявления и устранения недочетов в работе. Также проверяется законность действий должностных лиц.

Основной целью ревизии при проверке оплаты труда считается определение сильных сторон контроля, для того чтобы обнаружить существующие ошибки при осуществлении расчетов по оплате труда.

В ходе ревизии расчетов по оплате труда следует подвергнуть проверке соблюдение действующего законодательства о труде, правильность начисления заработной платы и удержаний из нее, документальное оформление и отражение в учете абсолютно всех видов расчетов между предприятием и сотрудниками.

Источники:

1. Бровкина Н.Д. Контроль и ревизия: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015.
2. Голощанов Н.А., Соколов А.А. Контроль и ревизия. – М.: Альфа-Пресс, 2015.
3. Макоев О.С. Контроль и ревизия. – М.: Юн ити, 2016.
4. Маренков М.Д. Ревизия и контроль. – М., Ростов-на-Дону: Феникс, 2015.

К. КОКШАРОВА
н.р. И.Н. ШАМРАЙ

ОЦЕНКА УРОВНЯ ПОДРОСТКОВОЙ ПРЕСТУПНОСТИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Статистические сводки ежегодно отмечают рост подростковой преступности, на что несомненно оказывает влияние социально-экономическое развитие и текущее положение дел в обществе.

Рассмотрим основные причины подростковой преступности:

- плохо организована профилактика безнадзорности несовершеннолетних;
- отсутствие положительных примеров для подражания, идеалов, к которым подростки могли бы стремиться;

- ослабление родственных, семейных и иных связей, что существенно снижает возможности социального контроля.

В 2008 году на Кубани был принят «детский закон» (КЗ-1539) в котором говорится о том, что дети с 7 до 14 лет с 21 часа, а с 14 до 18 лет – с 22 часов вечера до 6 часов утра имеют право находиться на улице или в общественных местах (в том числе в кафе и ресторанах) только с родителями. В необходимых случаях закон предусматривает также пребывание детей в указанное время с другими взрослыми – близкими родственниками, педагогами, воспитателями. Ответственность за несоблюдение данного закона несут родители ребенка. Безусловно, принятый закон – это огромный шаг вперед по обеспечению безопасности наших детей, по решению проблем безнадзорности несовершеннолетних, подростковой преступности.

Сама жизнь подтвердила правильность кубанского «детского закона». Через год после его принятия уровень детской преступности в Краснодарском крае снизился на 21 %, на 35 % – число особо тяжких преступлений, уменьшилось на 24 % число несовершеннолетних участников этих преступлений. За 9 лет действия закона в регионе наработан положительный опыт, который позволил снизить уровень подростковой преступности в крае уже на 50 %, ночную подростковую преступность на 66 %, а количество преступлений в отношении подростков – на 9,5 %.

В Краснодарском крае подростковая преступность с начала 2017 года снизилась на 21 %. В крае регулярно проводится работа с семьями, которые находятся в социально опасном положении. Сегодня в 1261 такой семье воспитывается 2728 детей. «Ежегодно министерство труда снимало с учета 17,4 % семей, с которыми была организована индивидуально-профилактическая работа, сейчас этот показатель увеличился до 25,5 %».

Однако, несмотря на это, Кубань остается лидером по количеству совершенных преступлений в ЮФО. Более того: из 33 492 нарушений закона 6 814 – тяжкие и особо тяжкие.

Из 33 492 преступлений предварительно раскрыто 19 094, не раскрыто – 12 994. Из 6814 тяжких и особо тяжких преступлений предварительно раскрыто 3 743, не раскрыто – 2324.

На официальном сайте Генпрокуратуры РФ опубликован рейтинг самых криминальных регионов страны. Краснодарский край занял в нем третью строчку. По данным за январь 2017 года в регионе зарегистрировано 5 320 преступлений. При этом всего за прошлый год в крае совершено 71 509 преступлений.

Уровень преступности растет вместе с ростом городов. В большом городе, где объективно затруднено установление постоянных, глубоких контактов между людьми, возникает тенденция к включению их в непродолжительные, функционально предопределенные и ограниченные контакты. В результате этого растет социальная дистанция, психологическая отдаленность между людьми.

Криминологические последствия этих явлений проявляются в виде насильственных преступлений без ярко выраженной мотивации, поскольку применить насилие к незнакомому человеку психологически легче, чем к близким или хорошо знакомым людям.

Как показывают исследования, в силу ряда причин социально-экономического и демографического характера в сверхкрупном городе наиболее ярко выражены диспропорции в уровне удовлетворения потребностей различных слоев населения, что, несомненно, сказывается на преступности в отдельных социальных группах.

В настоящее время проблема детской преступности стоит очень остро. Зачастую предпринимаемых обществом и государством мероприятий крайне недостаточно для исправления ситуации. Тем не менее, достаточно большой объем работы уже проделан, и он дал ряд положительных результатов. Активно предпринимаются меры, направленные на существенное изменение взаимодействия с несовершеннолетними в условиях воспитательных трудовых колоний.

Безусловно, для улучшения ситуации необходимо проделать еще колоссальную работу. При этом взаимодействие должно осуществляться не только непосредственно с самими несовершеннолетними, но и с сотрудниками уполномоченных органов, членами общественных организаций. По нашему мнению, «детский» закон – очень важный и нужный закон. Он снижает уровень преступности, так как после 22 часов на улицах города подростков стало меньше. Дети больше времени проводят с семьей, а это большой плюс.

Источники:

1. Информационно-аналитическое агентство «ВК Пресс». [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <http://www.vkpress.ru/glavnoe/na-kubani-uroven-podrostkovoy-prestupnosti-za-vosem-let-sokratilsya-pochti-v-dva-raza/>
2. Независимое журналистское предприятие «Коммерсант». [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3135725>
3. Терминологический словарь «Академик». [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <https://dic.academic.ru/>

О. КОСТЕНКО
н.р. М.И. ЛЕНКОВА

ВНУТРЕННЯЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

В настоящее время учет традиционно подразделяется на две подсистемы - финансовый и управленческий учет. Такое подразделение обусловлено различием в целях и задачах внешней и внутренней бухгалтерии.

В финансовой бухгалтерии формируется информация о доходах и расходах организации, о дебиторской и кредиторской задолженности, о финансовых инвестициях, состоянии источников финансирования, взаимоотношениях с государством по уплате налогов и т.д. Финансовая

отчетность не является коммерческой тайной, открыта к публикации и в определенных случаях должна быть заверена независимым аудитором.

В системе управленческого учета формируется информация о расходах, доходах и результатах деятельности в необходимых для целей управления аналитических разрезах. Информация управленческого учета предназначена для руководства организации, руководителей структурных подразделений и менеджеров, является коммерческой тайной и носит строго конфиденциальный характер.

Таким образом, управленческий учет – это установленная организацией система сбора, регистрации, обобщения и предоставления информации о хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений для осуществления планирования, контроля и управления деятельностью.

На основе внутренней отчетности принимаются решения на всех уровнях управления предприятием.

Управленческая отчетность - внутренняя отчетность, т. е. отчетность об условиях и результатах деятельности структурных подразделений предприятия, отдельных направлениях его деятельности.

Целью составления управленческой отчетности является удовлетворение информационных потребностей внутрифирменного управления путем предоставления стоимостных и натуральных показателей, позволяющих оценивать и контролировать, прогнозировать и планировать деятельность структурных подразделений предприятия (отдельные направления его деятельности), а также конкретных менеджеров.

Существуют специальные требования к составлению внутренней отчетности организации. К ним относятся:

- гибкая, но единообразная структура;
- понятность и обозримость информации;
- оптимальная частота представления;
- пригодность для анализа и оперативного контроля.

Непосредственно в отчетных формах должна приводиться первичная аналитическая информация: отклонения от целей, норм и смет расходов.

Гибкая, но единообразная структура отчетной информации вытекает из самой сути внутреннего управления и управленческого учета. Информация должна обладать достаточной внутренней гибкостью, обеспечивающей реагирование на изменяющиеся цели и потребности управляющих центрами ответственности. В то же время необходимо обеспечить информационное единообразие. Она может меняться в связи с существенными изменениями в характере деятельности организации. Гибкость и единообразие внутренней управленческой информации обеспечивается тем, что на первичном уровне регистрации накапливается необходимый объем данных, которые отбираются и группируются в требуемом информационном контексте.

Понятность и обозримость информации сводится к тому, что каждая отчетная форма должна содержать информацию, необходимую конкретному руководителю.

Оптимальная частота представления отчетности является производной от назначения информации и возможностей принятия решений, т. е. от факторов, определяющих использование отчетов на предприятии. Одни отчеты нужны чаще, другие реже. Внутренние отчеты могут быть ежегодными, ежеквартальными, ежемесячными, еженедельными, ежедневными или представляться по мере возникновения отклонений. На нижних уровнях управления необходимы более частые и более детальные отчеты. С переходом на более высокие уровни отчетность представляется реже и содержит более укрупненные агрегированные показатели.

Внутренняя отчетность индивидуальна, и шаблонный подход в данном случае неуместен. Тем самым можно выделить классификационные признаки, характеризующие общие подходы к характеристике форм отчетности. По содержанию информации внутренние отчеты подразделяются на комплексные, тематические (по ключевым показателям), аналитические.

Комплексные итоговые отчеты представляются, как правило, за месяц или иной отчетный период (квартал, шесть месяцев, девять месяцев и т. п.) и содержат информацию о выполнении планов и использовании ресурсов за данный период, о доходах и расходах по подразделениям, об исполнении сметы издержек, рентабельности, движении денежных средств и иных показателей для общей оценки и контроля.

Тематические отчеты представляются по мере возникновения отклонений по наиболее важным для успешного функционирования показателям, таким, как объем продаж, потери от брака, недопоставки по заказам, график производства продукции, и другим не входящим в оценочные плановым показателям, подконтрольным центру ответственности.

Аналитические отчеты готовятся только по запросам руководителя и содержат информацию, раскрывающую причины и следствия результатов по отдельным аспектам деятельности, например всесторонняя оценка причин перерасхода ресурсов, изменения рентабельности, уровня продаж по секторам рынка, анализ рынка и использования производственных мощностей, факторов риска деятельности в определенных направлениях и т. п. По уровням управления различают оперативные, текущие и сводные отчеты.

Оперативные отчеты, представляемые на нижнем уровне управления в подразделениях, содержат подробную информацию для принятия текущих решений; составляются еженедельно и ежемесячно.

Текущие отчеты, содержащие информацию для среднего уровня управления в центрах прибыли и центрах инвестиций, составляются с периодичностью от ежемесячного до ежеквартального.

Сводные отчеты формируются для руководителя предприятия. На их основе принимаются стратегические решения и осуществляется общий контроль и контроль деятельности управленческого персонала на среднем, иногда на нижнем уровне. Периодичность этих отчетов колеблется от ежемесячных до ежегодных.

Оперативная информация, адресованная низовым центрам ответственности, не должна в неизменном виде представляться на высший уровень управления. На нижнем уровне принимаются оперативные решения по согласованию и выполнению производственных планов использования ресурсов подразделения. Данная информация должна обобщаться, агрегироваться в более общие показатели для представления на средний уровень управления. На высшем уровне требуется еще большая степень обобщения информации. Например, в таблицах 1-3 показана связь между отчетами центров затрат различных уровней управления в условиях машиностроительного завода.

По формам представления внутренние отчеты составляются в табличной, графической или текстовой форме.

В табличной форме большая часть внутренней отчетной информации выражается цифровыми показателями, которые удобнее всего представлять в табличной форме. Нужно уметь правильно структурировать отчетные показатели, разделять их на зоны, выделяя главные, требующие особого внимания, а самое важное, стараться изложить отчет на одной странице без оборота.

Таблица 1 – Отчет бригадиру бригады №1

Показатели	Отчетный период		Всего с начала года	
	По смете	Отклонение	По смете	Отклонение
Основные материалы	4300	-100	13400	+120
Прямые трудовые затраты	21400	+240	56830	+840
Вспомогательные материалы	1850	-30	4000	-80
Энергия на технологические цели	980	+35	2940	+250
Прочие	340	+10	540	+40
Итого по бригаде №1	28870	+155	77710	+1170

Таблица 2 – Отчет начальнику производственного цеха

Показатели	Отчетный период		Всего с начала года	
	По смете	Отклонение	По смете	Отклонение
Бригада № 1	28870	+155	77710	+1170
Бригада № 2	17720	+111	64850	+890
Бригада № 3	22340	+10	68500	+360
Бригада № 4	19850	-30	64320	+180
Итого по бригадам	88780	+246	275380	+2600

Общецеховые расходы:				
заработная плата мастера цеха	12600	0	70000	0
амортизация оборудования цеха	10400	0	30800	0
электроэнергия на освещение	3500	+260	10450	+640
уборка помещений	1890	-67	8350	-300
Итого по бригадам с учетом общецеховых расходов	117170	+439	394980	+2940

Для пояснений к отчету может быть приложена записка с комментариями и раскрытием основных показателей.

Графическая форма более наглядна, но не следует перегружать графики (диаграммы) излишней цифровой информацией; нужно стремиться уместить в один график (диаграмму) всю имеющуюся информацию.

Текстовая форма подачи информации приемлема в тех случаях, когда отсутствуют цифровые данные либо их объем незначителен; нужно подробно объяснять взаимосвязь и значение представляемой информации. Текстовые отчеты составляют в дополнение к отчетам в табличной и графической форме.

Таблица 3 – Отчет генеральному менеджеру завода

Показатели	Отчетный период		Всего с начала года	
	По смете	Отклонение	По смете	Отклонение
Производственный цех	117170	+439	394980	+2940
Фрезерный цех	120300	-390	430600	-870
Сборочный цех	134790	+580	487320	+1980
Литейный цех	89350	-190	302679	+230
Итого по цехам	461610	+439	1615576	+4280
Общехозяйственные расходы:	3500	0	16500	0
Амортизация здания				
Отопление и освещение	8400	+150	21300	+478
Заработная плата администрации	23500	+1230	48760	+4578
Итого затраты завода	497010	+1819	1702139	+9336

Не следует рассматривать управленческую отчетность как альтернативу финансовой и налоговой, в основном это дополнительный аспект отчетности, тем не менее, связь между ними должна существовать. Это достаточно важный аспект, о котором следует всегда помнить. Желательно, чтобы налоговая, финансовая и прочая обязательная отчетность была взаимосвязана с управленческой отчетностью, а именно: данные

обязательных отчетов могли быть получены из управленческой отчетности по определенному алгоритму. Это обеспечит преемственность данных и возможность достаточно быстрой проверки результатов деятельности предприятия по имеющейся оперативной управленческой отчетности. Такого рода корреляция является делом не очень простым, и она может быть отнесена к заключительной фазе формирования системы управленческой отчетности.

Источники:

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский учет: Учебник для ВУЗов. 2-е изд., доп. И пер. – М.: Омега-Л; Высш. Школа, 2003г.
2. Гущина И.Э. Управленческий учет: основы теории и практики: Учебное пособие. - М.: КНОРУС. 2009г.
3. Кондраков Н.П., Иванов М.А.. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие – Москва: ИНФРА-М, 2007г.
4. Попова Л.В., Маслова И.А., Маслов Б.Г. О внедрении управленческого учета/Бухгалтерский учет. – 2009г.
5. Соколов Я.В., Пятое М.Л. Управленческий учет: как его понимать // Бухгалтерский учет. – 2008 г.

И. КРАХМАЛЬ
н.р. Е.А. БАЙДЕЦКАЯ

РОЛЬ ЖЕНЩИН НА РЫНКЕ ТРУДА

Сфера труда и занятости представляет собой основу благополучной жизни индивидов и социальных групп, входящих в современное общество, а это значит, что от стабильности рынка труда во многом зависит развитие всего общества. Права мужчин и женщин как в обществе в целом, так и в сфере общественного труда равны, а гендерные неравенства, возникающие в сфере трудовых отношений, на практике являются результатом дискриминации.

Результаты исследования Всемирного банка «На пути к равноправию» свидетельствуют о большом количестве ограничений для российских женщин в выборе работы, которой они могут заниматься. В отличие от большинства развитых стран, где запреты по гендерному признаку отсутствуют, в России женщинам недоступны 456 видов работы. Этот показатель держится на одном уровне уже два года. В отчете Всемирного банка указывается, что часть запретов давно устарела. Разумеется, снять ограничения с профессий, которые предполагают тяжелый физический труд (или могут нанести вред здоровью) пока невозможно, но вот с профессий, которые предполагают высокий уровень ответственности — вполне реально. На такие виды работы будет высокий спрос среди женщин, убеждены эксперты.

На сегодняшний день российским женщинам запрещено работать в сфере по добыче сырья, в строительстве и производстве. Вдобавок, им недоступны такие профессии, как машинист поезда, водитель сельхозтехники, работник порта, высотник и пр. Несмотря на это, доля

работающих женщин в общем количестве экономически активных гражданок сравни развитым странам — 69 %. В США этот показатель составляет 66 %, в Китае — 70 %, в Германии — 72 %. Женщины составляют половину работоспособного населения мира, но на их долю приходится лишь 37 % создаваемого ВВП. В Индии, на Ближнем Востоке и в Южной Азии женщины участвуют в создании около 20 % ВВП, в Северной Америке этот показатель достигает 40 %. Неравенство возникает из-за того, что женщины менее активны на рынке труда, чаще работают неполный день и при этом в большей степени, чем мужчины, заняты в низкопродуктивных секторах экономики — например, в сельском хозяйстве. Кроме того, женщины выполняют 75 % всей неоплачиваемой работы — уход за детьми и пожилыми, уборка, готовка. Часть этой домашней работы, по предположению аналитиков, вполне может оплачиваться или делиться поровну между мужчинами и женщинами. Стоимость такого труда они оценили в \$10 трлн в год — это около 13 % мирового ВВП. В РФ численность трудоспособного населения сократилась с 76 млн. в 2014 году до 71 млн. в 2025-м, и большее вовлечение женщин позволит удержать этот показатель на уровне 74 млн. Резервы эти, впрочем, неограниченны — по недавним оценкам Всемирного банка, доля работающих женщин в России составляет 69 % от числа экономически активных россиянок. В России роль женщин во всех сферах огромна. Достаточно сказать, что 51 процент всего занятого населения — это женщины. В таких отраслях как здравоохранение, образование, культура, масс-медиа большинство работающих — именно женщины. Превалируют они и в муниципальных органах власти. Происходит стремительное увеличение доли женщин-руководителей в бизнесе. На руководящих постах сейчас 43 процента женщин-предпринимателей. Все больше женщин принимают участие в социально-экономической деятельности, вносят свой вклад в развитие международного сотрудничества во всех сферах. Традиционно велика роль женщин в формировании и поддержании здорового образа жизни, реализации глобальной стратегии сохранения здоровья, в обеспечении принципов социальной справедливости, в осуществлении благотворительности и продвижении гуманитарных проектов.

Сегодня Россия нацелена на модернизацию экономики, ее стабилизацию и улучшение качества жизни населения, и роль женщин в этом процессе невозможно переоценить. Нам необходимо также учитывать опыт других стран. Ведущая социальная роль женщины в жизни общества становится неоспоримой, а ее интеграция в культуру, экономику и политику — закономерной. В России женщины составляют почти половину трудоспособного населения, преобладающее большинство из них заняты в таких сферах деятельности как образование, здравоохранение, финансовая деятельность и торговля. В условиях вступления России на инновационный путь развития интересным представляется тот факт, что женщины все чаще участвуют в развитии высокотехнологичных секторов экономики. Тема

семейного и малого бизнеса, также крайне актуальна. Малый бизнес, сегодня, как правило, тоже «с женским лицом». Вопросы непрерывного образования, повышения конкурентоспособности, ликвидация дискриминации по возрасту также сегодня стоят во главе угла. В России 81 процент женщин работают в сфере образования, 80 процентов в здравоохранении, в сфере финансовой деятельности — 67 процентов, в торговле 62 процента. В России нет проблемы доступа женщин к качественному образованию. Опыт в этом вопросе может служить примером для других стран. Однако увеличение доли женщин среди работающих не повлекло за собой равных возможностей трудоустройства или равенства мужчин и женщин в уровнях оплаты труда. Женщины по-прежнему концентрируются на нестабильных рабочих местах, качество женских рабочих мест повышается медленно. Сокращение разрыва между мужчинами и женщинами (в возрасте 15–64 лет) на рынке труда может увеличить ВВП страны на 12 % в течение ближайших 15 лет. Некоторые развивающиеся страны могли бы увеличить ВВП на 20 % и более за этот же период времени. Женщины составляют половину мирового населения, но их вклад в экономику остается ниже потенциального уровня, их представленность на рынке труда — 50 % от максимально возможного, и этот показатель стагнирует последние 20 лет, утверждают ученые остальных (мужчин). Доказано, что чаще всего работодатели предпочитают нанимать на работу мужчин и испытывают предубеждение против женщин-работниц. Также прослеживается существование дискриминации в неравенстве заработной платы женщин и мужчин. Разница в заработках мужчин и женщин, как правило, объясняется неравномерным распределением занятости по отдельным профессиям и отраслям, неравенством в заработной плате в рамках профессий и видов деятельности, и низкой оценкой той работы, которой занимаются женщины.

В России есть проблемы дискриминации женщин (и лиц с семейными обязанностями в целом) в трудовых отношениях. Дискриминация имеет множество проявлений. Молодые женщины испытывают сложности при приеме на работу, потому что работодатель ожидает, что они могут выйти замуж, забеременеть и уйти с работы для ухода за ребенком, и отдает предпочтение другим кандидатам. Средняя заработная плата женщин остается существенно ниже средней заработной платы мужчин. У женщин ниже и уровень дохода в целом. Женщины продолжают работать на низкооплачиваемых должностях и секторах экономики, в частности, они составляют абсолютное большинство работников бюджетной сферы. В случае беременности многие женщины сталкиваются с негативным к себе отношением, снижением зарплаты, принуждением к увольнению. Такое положение во многом — следствие отсутствия в обществе понимания, что является дискриминацией, а также результат недостаточного законодательного регулирования запрета дискриминации. В результате женщины несут двойную нагрузку. Это также приводит к тому, что они не

могут уделять работе столько же сил и времени как мужчины, и проигрывают последним в карьерном росте и финансовой обеспеченности. Необходимо предпринимать шаги для равного перераспределения семейных обязанностей и обязанностей по уходу за детьми между мужчинами и женщинами, усиления участия отцов в воспитании ребенка. Здесь могут иметь большое значение как пропаганда, изменение культурных традиции, воспитание, так и законодательные меры, например, введение обязательного отцовского отпуска по уходу за детьми.

В условиях перехода к рынку женщины с одной стороны могут проявлять инициативу и самостоятельность в выборе своей работы, а с другой стороны при рыночной модели экономики женщины оказываются менее социально защищенными в сфере труда, чем мужчины. Таким образом, женская экономическая инициатива вступает в конфликт с социальной дискриминацией женщин. Однако, государство в последние годы сделало большой шаг на встречу преодоления дискриминации.

Источники:

Официальный сайт: www.krsdstat.gks.ru

**И. КРАХМАЛЬ
н.р. Е.А. ПАВЛЕНКО**

ЭКВАЙРИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Развитие товарно-денежных отношений и технический прогресс стали предпосылками к появлению одного из самых полезных изобретений за последнее время — появление банковских карт. Первоначально они были созданы в целях упрощения обналичивания средств, однако со временем функционал карт был значительно расширен, и на свет появилось такое актуальное слово на данный период времени как эквайринг. Незнакомый термин скрывает за собой очень необходимую и востребованную услугу, которая сделала банковскую карту инструментом естественного ежедневного использования для миллионов людей. Итак, термин «эквайринг» в переводе с английского означает «приобретать», и используется в банковском деле для определения системы приема платежных карт для оплаты товаров и услуг. Говоря иными словами — это возможность расплатиться кредитной картой, без использования наличности. С момента появления этой функции небольшой кусочек пластика, заменяющий наличные деньги, стал настолько востребован, что мы уже не представляем жизнь без этого замечательного изобретения. По значимости появление эквайринга можно сопоставить с изобретением мобильного телефона. Но, как и в случае с мобильными телефонами, изначально эквайринг был достаточно простым. Кассиры использовали специальное механическое устройство «импринтер», с помощью которого снимался слип с карты — бумажный «слепок» с ее реквизитами. По-моему мнению, это было неудобно и небезопасно, поскольку такое устройство не имело никакой связи с банком. Но если речь

шла о дорогостоящей покупке, кассир для уверенности мог позвонить в банк. Позже, на свет появился терминал – это система для оплаты услуг. Это такое же техническое устройство, как и банкомат, но выполняющее другие функции. Сегодня мы расплачиваемся за покупки именно с его помощью.

Банк-эквайер — это банк, организующий автоматизированные точки приёма пластиковых карт. Для этой цели кредитная организация использует терминалы и банкоматы. Данная кредитная организация вправе одновременно проводить и эмиссию карт, и эквайринг платежных карт, а также распространять их, что осуществляется на основании банковских правил, разработанных банком в соответствии с действующим законодательством. В данный момент большое количество организаций, предприятий и магазинов используют эквайринг, вовсе не только потому, что это удобно. Дело в том, что, предоставляя клиентам возможности оплаты покупки банковской картой, организация: исключает риск приема фальшивых купюр; экономит на инкассации наличных денег. Клиент в свою очередь: получает удобный и быстрый способ расчета; не беспокоится, что кассир ошибется со сдачей. Кроме того, принимая кредитные карты, компании увеличивают объем своих продаж в среднем на 20–30% и приобретают новых платежеспособных клиентов. Также при установке оборудования банка для платежных карт, организация получает различные банковские услуги, участвует в различных программах банка.

Эквайринг — что это такое? В более широком смысле, эквайринг — это определенная услуга банка, которая подразумевает под собой осуществление технологического, расчетного обслуживания организаций по платежным операциям с помощью платежных карт на оборудовании, которое представляется банком. Иными словами, чтобы пользоваться всеми преимуществами эквайринга, необходимо заключить договор с банком-эквайером, который установит в торговой точке или в другой организации специальное оборудование: платежные терминалы или пин-пады. Среди видов эквайринга можно выделить следующие: Торговый эквайринг — представлен в магазинах, ресторанах, гостиницах, фитнес-клубах и т.д.; Интернет-эквайринг — относится к покупкам во всемирной сети Интернет с помощью интерфейса; АТМ-эквайринг — различные терминалы и банкоматы, где можно снять наличные деньги. Наиболее большой интерес, как правило, представляет совместная услуга организации и банка, предоставляемая владельцам карт, а именно — торговый эквайринг и то, как в этой сфере осуществляется взаимодействие. Итак, предприятие, которое предоставляет клиентам товары или услуги, для использования эквайринга обязано: произвести размещение устройств для приема карт на территории своих помещений; принимать для оплаты товаров, услуг пластиковые карты на основании договора об эквайринговом обслуживании с банком; выплатить банку комиссию указанную в договоре за обслуживание. Банк же обязуется: установить оборудование на территории организации для эквайринга (терминалы эквайринга); обучить работников компании обслуживанию

клиентов-держателей платежных карт; обеспечить проверку необходимого количества средств на карте в момент проведения операций на оборудовании для торгового эквайринга; предоставить организации все необходимые расходные материалы; предоставлять профессиональную консультацию при возникновении проблем, трудностей в проведении расчетных операций с картами.

Остановлюсь на основных преимуществах эквайринга. Для начала отмечу, что компания, которая принимает для оплаты товаров и услуг банковские карты, выглядит в глазах клиентов более престижнее и надежнее, а альтернативный способ расчета обеспечивает дополнительное удобство, что положительно отражается на имидже компании. Ведь покупатели могут без проблем оплачивать свои товары любыми картами в любой доступной валюте. Кроме того, эквайринг увеличивает число возможных покупателей, ведь в данный момент многие отказываются от шопинга, когда узнают, что к оплате принимается только наличность. По-моему мнению, при возможности безналичного расчета, покупатели и пользователи различных услуг чаще тратят больше средств. По статистике средний чек по платежной карте выше наличного чека на 30–40%. Традиционно, банковскими картами расплачиваются чаще всего зажиточные слои населения. Поэтому эквайринг для организации — это увеличение процента обеспеченных клиентов, что увеличивает объемы продаж в среднем на 20–30%. Кроме того и среди населения со средним доходом виден существенный рост использования банковских карт для ежедневных покупок. Эквайринг выгоден не только покупателям и компаниям, и конечно же банкам, которые получают новые возможности для расширения своей деятельности за счет дополнительных денежных средств и увеличения числа постоянных клиентов. В России в данный момент времени эквайринг находится все еще на стадии развития. При этом в последнее время он является одним из приоритетных и наиболее развивающихся направлений карточного бизнеса в России. Общее количество выпущенных банковских карт в стране уже превысило численность населения. Конечно, в развитых странах и США данный показатель выше в два, а в некоторых из них — даже в четыре раза. Одним из важных факторов развития является общий уровень финансовой и банковской культуры населения. В последние десятилетия он значительно вырос, и сегодня большое количество людей предпочитает безналичный расчет. Карта сегодня считается удобным инструментом для повседневного использования своего счета и доступа к кредитным услугам, предоставляемым банком. Компаниям также выгодно сделать проще процедуру оплаты своих товаров и услуг, а также процесс доставки денег на свой счет в банке. К сожалению, эксперты отмечают, что в России развитие эквайринга происходит на много медленнее, чем хотелось бы и прогнозировалось ранее. Так, примерно 15 лет назад соотношение оплаты наличными деньгами и оплаты картами в торговых сетях составляло 97% и 3% соответственно. Сегодня аналитики приводят цифры 85%, из которых до 70% снято с банковских карт. Прогресс

очевиден, хотя и очень растянут во времени. Поэтому сегодня задача создать больше возможностей оплаты товаров и услуг картой актуальна не менее, чем 15 лет назад. В развитых странах она решена полностью, а вот для России подобная практика еще не стала правилом. Таким образом, совершенно очевидно, что любой организации, которая по сей день еще не использует преимуществами эквайринга, при этом желает развивать бизнес и увеличивать объем продаж, стоит серьезно задуматься о возможности установки оборудования для безналичного расчета. Для подтверждения своих слов взяла рассказ об эквайринге руководителя отдела развития торгового эквайринга ООО «НЕКСТа» А.А. Иванникова: «У нашего банка есть простая и понятная услуга для вашего бизнеса — «БИН-Go». Выбрав одну из четырех моделей POS-терминалов, вы получаете удобный эквайринг через GPRS . Работать можно с четырьмя международными платежными системами, включая, конечно, Visa и MasterCard. Из финансовых условий следует упомянуть комиссию 1,8% вне зависимости от оборота и зачисление денежных средств в срок до 2 дней. Упрощенная система заключения договора позволяет начать пользоваться услугой уже через 7 дней после подачи онлайн-заявки. «НЕКСТ» известен на российском рынке финансовых услуг уже более 22 лет, в нашу региональную сеть входит 500 офисов по всей России. Первоочередной задачей для нас является поддержка отечественного малого и среднего бизнеса, поэтому мы стратегически заинтересованы в предоставлении нашим клиентам максимально выгодного и надежного эквайринга».

Эквайринг — одно из простых и гениальных изобретений, заключающих в себе решение множества проблем и сложностей для всех участников рынка торговых и банковских услуг. Поэтому любой организации, заинтересованной в развитии и росте своего бизнеса, просто необходимо обеспечить своих клиентов возможностью оплачивать товары и услуги с помощью банковских карт.

Источники:

1. Банковское дело, А .М. Тавасиев,2-е издание.
2. Банковское дело, под редакцией профессора, Е. Ф. Жукова, профессора Ю. А. Соколова.

А. ЛЕБЕДЕВА
н.р. О.В. ИЩЕНКО

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АУДИТА И РЕВИЗИИ

Любой человек хотя бы один раз в жизни слышал подобные фразы равно как аудит либо ревизия. Большая часть людей полагает, что данные определения схожи.

Понятие «ревизия» встречается несколько чаще чем аудит, с ним возможно столкнуться на объявлении каждой организации, магазина, сообщающем и временном прекращении обслуживания покупателей. Многие полагают, то, что ревизия и аудит – это одно и то же понятие, означающее

определенную проверку бумаг и ценного имущества организации. Но данные определения неидентичны, их необходимо различать.

Попробуем и мы разобраться в данном вопросе подробнее.

Аудит – независимая проверка бухгалтерской финансовой отчетности в целях выражения мнения о достоверности тесной отчетности.

Аудит предполагает собой оценку деятельности компании с различных сторон, таких как экономическая, производственная, техническая, проектная, энергетическая, ресурсная. Таким способом, имеется ряд направлений аудита, каждое из которых сосредоточено на оценке конкретной сферы деятельности предприятия. Аудиторскую деятельность выполняют внешние специализированные аудиторские компании и контролирующие органы, сотрудники которых должны обладать профессиональным образованием и надлежащими навыками работы. Согласно результатам выполнения анализа составляется аудиторское заключение согласно установленному образцу.

Ревизия – проверка финансово-хозяйственной деятельности предприятий, организаций, учреждений или должностных лиц за определенный период; основной метод финансового контроля.

Ревизия считается составляющей финансового аудита, главная задача которой — проконтролировать законность проводимых экономических операций в компании и их верное отражение на счетах бухгалтерского учета. Ревизию выполняют как самостоятельные контролирующие органы, так и сотрудники, входящие в состав компании. Анализуются первичные бухгалтерские документы, денежные средства, имущество, ценные документа, разнообразные формы отчетности. Ревизия, проводимая своими силами компании, дает возможность обнаружить и ликвидировать в перспективе недочеты, которые появляются в процессе реализации сотрудниками своей работы. Эта деятельность может увеличить результативность внутреннего контроля в предприятии.

Для наиболее полного выявления определения «аудит», раскрытия его подобию и различий с определением «ревизия», проанализируем табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика ревизии и внешнего аудита

Факторы	Ревизия	Аудит
По цели	Выявление недостатков с целью устранения и наказания виновных	Выражение мнения о достоверности финансовой отчетности, оказания услуг, помощи и сотрудничества с клиентами
По характеру	Исполнительная деятельность, выполнение распоряжений	Предпринимательская деятельность
По правовому регулированию	В своей основе административное право, инструкции, приказы вышестоящих или	По своей основе гражданское право, хозяйственного договора

	государственных органов	
По объектам	Выявляет все то, что нарушает действующие законодательство	Выявляет все то, что искажает финансовую отчетность, снижает платежеспособность и ухудшает финансовое положение клиента
По управленческим связям	Вертикальные связи, принуждение, назначение, отчет перед вышестоящим звеном об исполнении	Горизонтальные связи, добровольность, равноправие во взаимоотношении с клиентом, отчет перед ним
По принципу оплаты услуг	Платит вышестоящее звено или государственный орган	Платит клиент
По практическим задачам	Сохранность активов, пресечение и профилактика злоупотребления	Улучшение финансового положения клиента, привлечение пассивов (инвесторов, кредиторов), помощь и консультирование клиента
По результатам	Акт ревизии, организационные выводы, взыскания, передача информации вышестоящим и другим органам, обязательность разглашения информации	Аудиторское заключение и рекомендации для клиента, конфиденциальность информации
По статусу	Работник ревизорского аппарата	Независимый эксперт
Право	Административное право: на основе законов, инструкций вышестоящих или государственных органов	Гражданское право: на основе хозяйственного договора

Как видно из вышесказанного, разница между ревизией и аудитом довольно велика, хотя на первый взгляд эти понятия очень схожи.

Таким образом, возможно отметить, то что аудит считается наиболее обширным определением, чем ревизия. Он затрагивает все без исключения сферы компании, а его результаты отображают единую картину деятельности компании. В итоге они имеют все шансы оказать влияние на стратегические решения, принимаемые руководством, к примеру, в изменение политики компании, внедрение современных технологий энергосбережения, привлечение к работе высококвалифицированных специалистов, разработку новых проектов. Ревизия обладает узконаправленным действием, исследуя только финансовую сторону. Её результаты имеют все шансы быть использованы при принятии решений о имуществе и обязательствах компании, исследованию финансовой политики, устранении ошибок, возникших при ведении бухгалтерского учета и составлении отчетности.

Мы можем сделать заключения:

- Аудит предполагает собой наиболее широкую деятельность, ревизия ведь считается только его составляющей частью;

- Аудит ведется только лишь внешними профессионалами, в таком случае время как ревизия может быть совершена и работниками компании, к примеру, бухгалтерами либо товароведами;

- Итоги ревизии имеют все шансы вступать в отчет о проводимой аудиторской проверке, в то время как итоги аудита в отчете согласно ревизии совсем никак не отражаются

Источники:

1. Н.П. Дробышевский. Ревизия и аудит: Учеб. пособие Н.П. Дробышевский . — Мн.: ООО «Мисанта»,2014.

2. Яхина Л. Т., Миннигалеевна В. З., Котова О. В. Сравнительная характеристика аудита и ревизии // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015.

3. https://thedifference.ru/otliche-audita-ot-revizii/#c_menu

4. Эриашвили, Н.Д. Контроль и ревизия: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / О.В. Ахалкаци, М.В. Вахорина, Н.Д. Эриашвили; Под ред. Е.А. Федорова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.

5. В.М. Лемеш Ревизия и аудит/В.М. Лемеш. – М.: Издательство Гревцова, 2013.

6. Лебедева Е.М. Аудит. Учебник/Е.М. Лебедева. – М.: Академия, 2013.

А. ЛЫКОВА
н.р. О.В. БЕЛИЦКАЯ

МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЭД ОРГАНИЗАЦИИ

Текущие реалии хозяйствования определили для многих организаций необходимость использования в своем арсенале конкурентной борьбы маркетинговый подход к принятию стратегически значимых решений в сфере бизнеса, предполагающий формирование маркетинговых служб и департаментов. Однако далеко не каждой организации целесообразно содержать постоянно действующий маркетинговый отдел, следствием чего явился рост числа заказов на маркетинговые исследования. Эти тенденции свидетельствуют о том, что применение инструментария маркетинга способствует качественно новому уровню решения ряда управленческих задач, насыщению потребительского рынка конкурентоспособными товарами и выходу наиболее востребованных из них на мировые рынки.

По определению, данному Филипом Котлером, «маркетинг – это вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена. Это работа с рынком ради осуществления обменов, цель которых – удовлетворение человеческих нужд и потребностей» [2]. В качестве функции управления маркетинг имеет не меньшее значение, чем любая деятельность, связанная с финансами, производством, научными исследованиями, материально-техническим снабжением и т.д. В маркетинговом процессе участвуют производитель

товара, отдел маркетинга, который непосредственно выступает на рынке; посредник, обеспечивающий реализацию товара предприятия на рынке (возможен прямой контакт отдела маркетинга с конечным потребителем); розничный торговец; конечный потребитель.

Маркетинговая деятельность представляет собой комплекс мероприятий, ориентированных на исследование таких вопросов, как:

- анализ внешней (по отношению к организации) среды, в которую входят рынки, источники снабжения и многое другое. Анализ позволяет выявить факторы, содействующие коммерческому успеху бизнеса или создающие препятствие этому. В результате анализа формируется банк данных для принятия обоснованных маркетинговых решений;

- анализ потребителей, как актуальных (действующих, покупающих продукцию организации), так и потенциальных (которых еще требуется убедить стать актуальными). Данный анализ заключается в исследовании демографических, экономических, географических и иных характеристик потребителей, имеющих право принимать решение о покупке, а также их потребностей в широком смысле этого понятия и процессов приобретения как товара фирмы, так и конкурирующих товаров;

- изучение существующих и планирование будущих товаров, то есть разработка концепций создания новых товаров и/или модернизации старых, включая их ассортимент, параметрические ряды, упаковку и т.д. Устаревшие, не дающие заданной прибыли товары, снимаются с производства и экспорта;

- планирование товародвижения и сбыта, включая создание, если это необходимо, соответствующих сбытовых сетей со складами и магазинами, а также агентских сетей;

- обеспечение формирования спроса и стимулирования сбыта путем комбинации рекламы, личной продажи, престижных некоммерческих мероприятий и разного рода экономических стимулов, направленных на покупателей, агентов и непосредственных продавцов;

- обеспечение ценовой политики, заключающейся в планировании систем и уровней цен на экспортируемые товары, определении «технологии» использования цен, сроков кредита, скидок и т.д.;

- удовлетворение технических и социальных норм страны, импортирующей товары организации, что означает обязанность обеспечить должные уровни безопасности использования товара и защиты окружающей среды; соответствие морально-этическим правилам; должный уровень потребительских свойств товара;

- управление маркетинговой деятельностью (маркетингом) как системой, т.е. планирование, выполнение и контроль маркетинговой программы и индивидуальных обязанностей каждого участника работы организации, оценка рисков и прибылей, эффективности маркетинговых решений.

Для осуществления вышеперечисленных мероприятий, необходимо учитывать большую роль тех, от кого зависит эффективность проведения маркетинговой стратегии, а именно субъектов маркетинга, которые включают производителей и организации обслуживания, оптовые и розничные торговые организации, специалистов по маркетингу и различных потребителей.

Каждая фирма, предприятие или компания заинтересована в эффективном управлении своей маркетинговой деятельностью. В частности, ей нужно знать, как анализировать рыночные возможности, отбирать подходящие целевые рынки, разрабатывать эффективный комплекс маркетинга и успешно управлять претворением в жизнь маркетинговых усилий. Все это составляет процесс управления маркетингом [3].

Оценка эффективности маркетинговой деятельности – неперенная составляющая работы любого маркетингового подразделения. Маркетинговые подразделения предприятия – одни из ключевых центров, отвечающих за подготовку принципиально важных для компании решений и координирующую деятельность иных вовлеченных подразделений. Это определяет особую важность контроля и повышения эффективности маркетинговой функции.

Определение эффективности маркетинговых мероприятий имеет очень важное значение, особенно на стадии принятия решения о проведении конкретного мероприятия. Здесь возникает вопрос о методиках определения эффективности маркетинговых мероприятий на стадии планирования.

Проблема определения экономической эффективности маркетинговой деятельности преследует две цели:

- обосновать эффективность маркетинговой деятельности на стадии разработки или принятия решения; выбор оптимального варианта;
- определение конечной эффективности маркетинговой деятельности после окончания определенного периода времени, исходя из фактически достигнутых результатов.

Определение экономической эффективности маркетинговой деятельности необходимо также для того, чтобы выявить факторы, влияющие на показатель эффективности маркетинговой деятельности, их взаимозависимость, если она есть, характер их влияния на показатель эффективности, выявить резервы повышения эффективности.

Факторы, их классификация, взаимосвязь, влияние на прибыль изображены на рисунке 1.

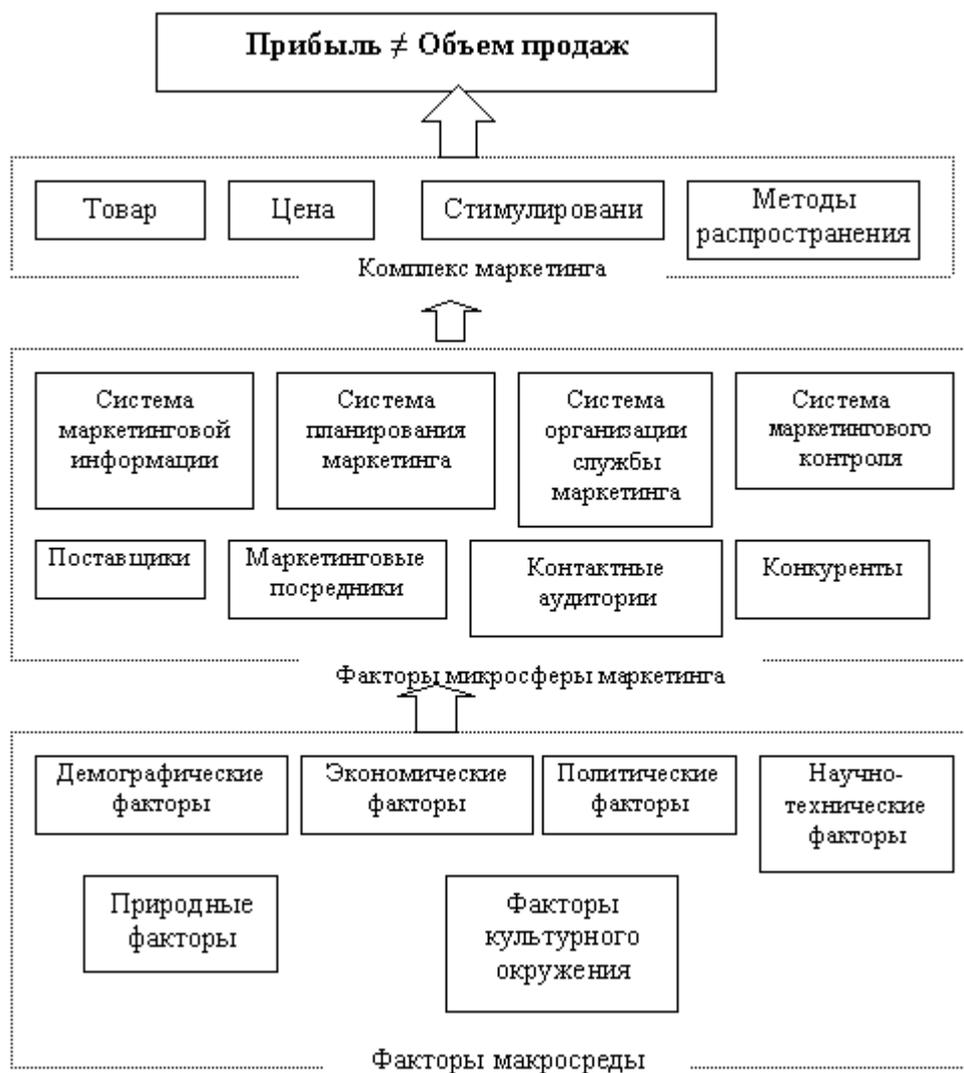


Рисунок 1 – Схема основных факторов микро- и макросреды функционирования фирмы, влияющих на конечный результат ее работы

Так как прибыль от реализации продукции тесно связана с показателем объема реализации продукции, на схеме изображена связка показателей прибыль-объем продаж. Чтобы определить эффективность маркетинговой деятельности на предприятии, необходимо:

- в процессе разработки плана маркетинга определить критерии, относительно которых будет осуществляться измерение процесса в реализации плана маркетинга (контроль результатов маркетинговой деятельности);
- определение затрат, связанных с проведением маркетинга (составление сметы затрат на маркетинг, в которой представлены все статьи затрат на маркетинг).

Непосредственно сам показатель эффективности маркетинга определяется путем сопоставления достигнутого эффекта в результате маркетинговой деятельности (который чаще всего, но не обязательно, выражается в виде прибыли или дохода) к затратам, вызвавшим этот эффект.

С учетом риска, присущего маркетинговой деятельности в сфере ВЭД предприятия, фирме следует подходить к принятию маркетинговых решений последовательно и комплексно. Необходимо изучить международную маркетинговую среду и особенности системы международной торговли. При рассмотрении конкретного зарубежного рынка необходимо исходить из оценки его экономических, политико-правовых и культурных особенностей. Далее, фирме необходимо решить, какой процент общего объема своих продаж она будет стремиться осуществить на внешних рынках, будет ли она действовать в нескольких или во многих странах и странах какого типа.

Привлекательность страны в качестве экспортного рынка определяется двумя характеристиками. Первая – структура хозяйства страны, которая определяет ее потребности в товарах и услугах, уровни доходов и занятости и т.д. Второй показатель – характер распределения доходов в стране. На распределении доходов сказываются не только особенности хозяйственной структуры страны, но и особенности ее политической системы. По характеру распределения доходов деятельность международного маркетинга делит страны на пять видов: страны с очень низким уровнем семейных доходов; страны с преимущественно низким уровнем семейных доходов; страны с очень низким и очень высоким уровнем семейных доходов; страны с низким, средним и высоким уровнем семейных доходов; страны с преимущественно средним уровнем семейных доходов [2].

Затем предприятию необходимо решить, на какие конкретные рынки оно собирается выходить, что потребует оценки вероятного уровня доходов на вложенный капитал в сопоставлении со степенью существующего риска. Далее, необходимо принять решение о выборе наилучшего способа выхода на избранный рынок. Примером таких способов может служить экспорт, совместная предпринимательская деятельность, прямое инвестирование за рубежом.

Также необходимо принять решение о том, в какой степени следует приспособлять производимые фирмой товары, стратегию их продвижения, цены и каналы распределения к специфике каждого зарубежного рынка. И, в заключение, фирме необходимо создать эффективную организационную структуру, специализированную на деятельности в сфере международного маркетинга. Многие предприятия начинают с организации экспортного отдела и заканчивают созданием международного филиала, но есть и такие примеры, когда маркетинговая структура предприятия перерастает в транснациональные компании, высшее руководство которых занимается планированием маркетинга и его управлением во всемирном масштабе.

Источники:

1. Мурахтанова Н.М. Маркетинг: учеб. пособие / Н.М. Мурахтанова, Е.И. Еремина. – М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 208 с.
2. Котлер, Филип. Основы маркетинга. Краткий курс.: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
3. Ассель Генри. Маркетинг: принципы и стратегии: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 1999. - 804с.

ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ

Чтобы понять сам процесс подготовки к проведению аудита, необходимо знание такого понятия, как «управление аудитом». Этапы этого процесса помогут усвоить важность его функций, грамотно подготовиться к аудиту.

Самым первым этапом к подготовке является письмо-обязательство об аудиторском задании. Оно подготавливается непосредственно аудиторской организацией на основе Международного стандарта аудита № 210 и Российского федерального стандарта-правила. Но оно составляется только тогда, когда аудиторская организация получит обращение-просьбу об оказании аудиторских услуг от экономического субъекта.

Письмо будет отправлено органу экономического субъекта, которое ответственно за контроль аудиторской организации в ходе проверки. В нем должны быть отражены все нюансы на проведение аудита, чтобы избежать непониманий им условий перед заключением самого договора на оказание услуг. Если данные условия были одобрены со стороны экономического субъекта, письмо-обязательство будет действовать в течение всего времени проверки.

Письмо-обязательство, которое было отправлено субъекту аудиторской организации может не раскрывать цель и задачи договора, а лишь являться источником дополнительной информации для предстоящего аудита.

Экономический субъект, одобрявший посланное ему письмо, документально подтверждает свое согласие на проведение аудиторских услуг и принимает предложение от аудиторской организации стать официальным аудитором субъекта.

В содержание письма-обязательства включаются необходимые указания и сведения, которые отразят особенности предстоящей проверки и опишут пожелания субъекта на дополнительные аудиторские услуги.

К обязательным указаниям, которые отражены в письме включают:

- непосредственно условия предстоящей аудиторской проверки;
- обязательства организации, предоставляющие свои услуги;
- обязательства субъекта, которому эти услуги оказываются.

Условия аудиторской организации включают в себя следующие пункты:

- цель и объект будущей аудиторской проверки. Описывается, будет ли проводится аудит филиалов данного экономического субъекта, если таковые имеются;

- будет ли основное аудиторское заключение о достоверности бухгалтерской финансовой отчетности также включать в себя заключение о достоверности отчетности филиалов и дочерних компаний, опять же, если такие есть;

- привлечение законодательных актов и нормативных документов, на основании которых осуществляются аудиторские услуги;
- различные дополнительные вопросы, решаемые в ходе аудиторской проверки.

Также письмо-обязательство включает обязательства самой аудиторской организации:

- какая будет представлена форма отчетности, исходя из результатов аудиторской проверки;
- соблюдение коммерческой тайны аудиторской организацией;
- принятие ответственности аудиторской организацией за оказываемые ею услуги, необнаружение каких-либо неточностей и ошибок в отчетности организации из-за выборочного характера процедур, которые были выбраны аудиторской организацией в ходе проверки и о наличии риска.

К обязательствам экономического субъекта, которые должны быть отражены в письме-обязательстве относят:

- ответственность экономического субъекта за предоставление достоверной и полной документации бухгалтерского финансового учета и отчетности;
- предоставить аудиторской организации свободный и полный доступ к документам и регистрам бухгалтеров, компьютерной базе и информации, необходимой для проверки;
- направление дебиторам и кредиторам сообщений (писем) о подтверждении (или неподтверждении) ими задолженности по указанию аудиторской организации.

Также по своему усмотрению или пожеланию экономического субъекта, аудиторская организация может в письмо включать различные вопросы о методах проверки, оплате аудита, календарный план аудита и группу аудиторов, направленных к субъекту.

Согласно Международному стандарту аудита № 310, аудиторская организация должна получить тот необходимый объем знаний об аудируемом лице, который будет достаточен для понимания деятельности организации, методах их работы, ведению финансово-хозяйственных операций, которые могут непосредственно оказать влияние на финансовый отчет, подходы аудиторов к оказанию услуг и самое важное, оказать влияние на аудиторское заключение.

Аудитор должен получить такие сведения еще до заключения договора с экономическим субъектом, чтобы определить, сможет ли он получить от проверяемой организации необходимый объем информации для проведения аудита или оказания услуг.

К источникам сведений о деятельности аудируемого лица можно отнести:

- опыт работы предыдущих лет с данным субъектом;

- беседы как с сотрудниками аудируемого лица, так и с сотрудниками других аудиторов и консультантов, оказывающие свои услуги экономическому субъекту в предыдущие периоды;

- различные данные, статистики, материалы, статьи.

Аудиторская организация должна изучить различные факторы, которые могут оказать влияние на проведение аудита:

- система бухгалтерского учета и организационная структура экономического субъекта. Чем сложнее будет данная структура, тем тщательней должны быть рассмотрены отдельные сегменты аудита и применяемые процедуры;

- деятельность проверяемой организации. Это может быть как розничная, так и оптовая торговля, различная внешнеэкономическая деятельность (импорт/экспорт) и другие виды;

- какая применяется в организации система налогообложения. Это также отражается на планировании аудиторских процедур, где происходит проверка расчетов бюджета;

- отдельные факторы, связанные с количеством обрабатываемых документов, численности персонала, автоматизации ведения учета и прочее.

Понимание и правильное использование такой информации поможет аудитору грамотно оценивать риски, спланировать, как проводить аудиторские услуги и как в конечном итоге полученная информация может повлиять на бухгалтерскую финансовую отчетности в целом.

По завершению вышеперечисленных этапов аудитор должен согласовать условия проведения аудита с экономическим субъектом. Важно учитывать те ситуации, в которых исполнительный орган аудируемой организации захочет поменять условия аудиторского задания. К таким ситуациям можно отнести предоставление более низкого уровня знаний для принятия финансовой отчетности достоверной, которое в свою очередь отразится на заключении аудитора.

Согласование условий отражаются в договоре, которое является документальным подтверждением принятия условий, целей и объема аудита экономическим субъектом. Так же имеет место приложения к договору, в котором описывается, что к работе аудитора могут быть привлечены эксперты (не связанные с аудиторской деятельностью лица), в результате чего могут быть заключены дополнительные соглашения между аудитором и субъектом.

Если же экономический субъект решит изменить аудиторское задание на какое-либо другое и аудитор будет не в силах продолжить выполнять свое первоначальное задание, он может отказаться от него и описать данную ситуацию дирекции организации проверяемого лица.

Основным моментом при заключении договора на оказание аудиторских услуг зачастую является вопрос цены, то есть оценка стоимости предоставляемых услуг. Аудиторская организация не должна сразу

навязывать свою цену, иначе субъекту сложно оценить ситуацию и его можно легко «спугнуть» поспешным принятием вопроса цены.

Нам важно понимать, что аудит – это деятельность, которая прежде всего направлена на выявление недостатков в ведении бухгалтерской финансовой отчетности и помогает организации сформировать мероприятия по его улучшению. Если изначально правильно подойти к вопросу подготовки на оказание аудиторских услуг, тем больше уверенности в том, что будет проведена качественная проверка и в итоге сформированы предложения по улучшению системы ведения финансово-хозяйственной деятельности.

Источники:

1. Аудит. Теория и практика. Учебник/Под ред. Н.А. Казаковой. – М.: Юрайт, 2014. — 400 с. — ISBN 978-5-9916-3287-4
2. Аудит. Учебник/Под ред. Т.М. Рогуленко. – М.: Юрайт, 2013. — 544 с. – ISBN 978-5-9916-2877-8
3. Лемеш, В.М. Ревизия и аудит/В.М. Лемеш. – М.: Издательство Гревцова, 2013. — 272 с. -ISBN 978-985-6954-52-1

Е. МАКАГОНОВА
н.р. О.В. БЕЛИЦКАЯ

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Основным условием усиления экономической роли Краснодарского края и повышения благосостояния его жителей является обеспечение роста конкурентоспособности Кубани и расширение ее инвестиционного регионального поля.

Краснодарский край по масштабам сопоставим с крупным европейским государством и является важнейшим субъектом России. Это в значительной мере обуславливает необходимость реализации на его территории целого комплекса приоритетных направлений социально-экономического развития, отвечающих жизненным интересам страны.

Краснодарский край входит в десятку российских регионов с наибольшей инвестиционной привлекательностью и минимальными инвестиционными рисками. Около 76% всех инвестиций в основной капитал освоено в таких городах как Краснодар, Новороссийск, Сочи, Темрюкском и Тимашевском районах. Высокая инвестиционная активность отмечена также на территории Армавира, Кавказского, Славянского, Кушевского и Крымского районов.

Основными конкурентными преимуществами края, которые создают предпосылки для успешного партнерства, являются:

- выгодное геополитическое расположение на стыке Европы, Азии и стран СНГ. Край – форпост России в Азово-Черноморском бассейне;
- прямой выход к международным морским путям через восемь портов на южных рубежах страны, транзитные пути из Центральной России и

Европы на Кавказ и в Закавказье, из Среднеазиатского региона и Закавказья на мировые рынки;

- одна из лучших в России сеть автомобильных дорог, наличие международных аэропортов;

- агроклиматические условия, плодородные сельскохозяйственные угодья, позволяющие выращивать весь спектр культур умеренного пояса и отдельные субтропические культуры. По сочетанию природно-климатических условий сравним со средней Францией и северной Италией;

- богатая сырьевая база для перерабатывающей промышленности;

- уникальный рекреационный потенциал, обеспечивающий развитие практически всех видов индустрии туризма и отдыха – приморский, горный, горнолыжный, бальнеологический;

- разнообразные природные ресурсы, позволяющие в сочетании с высокой освоенностью территории минимизировать издержки при реализации инвестиционных проектов;

- высокая плотность населения, особенно сельского, наличие высококвалифицированной рабочей силы, что позволяет развернуть сеть трудоемких производств;

- динамично формирующаяся нормативно-правовая база экономического развития Краснодарского края;

- социальная стабильность, приверженность региональных органов власти курсу реформ.

Краснодарский край принадлежит к числу субъектов, развитие которых, благодаря геополитическому положению, имеет стратегически важное значение для Российской Федерации, как мощнейший транспортный узел и регион, обеспечивающий продовольственную безопасность страны.

С 2007 г. в крае действует новая система управления инвестиционным процессом – создается единая региональная инвестопроводящая сеть с участием районов и городов края. В каждом муниципальном образовании созданы комитеты реформ и развития, которые осуществляют проектное сопровождение. Инвестиционный проект сопровождается по всем государственным структурам вплоть до открытия производства и в процессе его работы. Все документы и услуги, необходимые для ведения бизнеса в регионе, инвесторы должны получать в течение одного-трех месяцев.

Чтобы обеспечить конкурентоспособность на международном инвестиционном рынке, Краснодарский край должен участвовать в международных выставках и проводить международные экономические форумы. Вложения в эти имиджевые мероприятия окупаются подписанными договорами: в крае уже зарегистрировано более 900 предприятий с инвестициями из семидесяти стран мира, и около трехсот из них – со стопроцентным иностранным капиталом. Основными зарубежными странами-инвесторами стали Германия, США, Нидерланды, Швейцария, Кипр и Турция. Турецкие инвестиции в экономику Краснодарского края за последние пять лет составили 4 млрд. долл., что составляет 10% от общей

суммы инвестиций в край за этот период. В частности, одним из проектов стало строительство турецкой компанией Kastamonu Integrated Wood Industry and Trade деревообрабатывающего комбината по производству плит MDF недалеко от г. Крымск. Общий объем инвестиций в строительство завода составил примерно 50 млн. евро.

Основу экономического потенциала Краснодарского края составляют агропромышленный, топливно-энергетический, транспортный, курортно-рекреационный комплексы, машиностроение, лесное хозяйство, деревообработка и мебельное производство, промышленность строительных материалов.

Агропромышленный комплекс края является крупнейшим в России производителем и поставщиком сельскохозяйственной продукции и сырья с развитой сетью переработки, хранения и торговли. Он в существенной мере определяет экономику края, занятость населения и уровень его благосостояния. В сельском хозяйстве трудится почти четверть всех работающих в крае. Общая площадь сельскохозяйственных угодий в крае составляет 4,7 млн. гектаров, из них 4 млн. гектаров - пашни, 76 тыс. гектаров садов и 34 тыс. гектаров виноградников. Всего в крае возделывается свыше 100 различных видов сельскохозяйственных культур. Российские объемы производства винограда, чая, цитрусовых сосредоточены здесь.

Значительную роль в экономике Краснодарского края играет многоотраслевая промышленность, которая включает около шестисот крупных и средних предприятий и свыше 3,5 тыс. предприятий малого бизнеса.

Ведущее место в структуре промышленного производства принадлежит перерабатывающим отраслям, дающим около 50% общего объема промышленной продукции. Свыше 20% объема промышленной продукции приходится на топливно-энергетический комплекс. Машиностроительную продукцию выпускают свыше 100 предприятий края. Многие из них имеют замкнутый технологический цикл изготовления продукции.

Производство строительных материалов осуществляют около семидесяти предприятий, выпускающих цемент, стеновые и кровельные материалы, строительное стекло и другую продукцию.

Предприятия лесной и деревообрабатывающей отраслей края вырабатывают пиломатериалы, древесно-стружечные плиты, паркет и мебель. Легкая промышленность представлена текстильными, швейными, кожевенными, меховыми, обувными, фарфоро-фаянсовыми предприятиями. Предприятия химической промышленности производят минеральные удобрения, серную кислоту, лакокрасочную продукцию.

Транспортная система края представляет собой сложный комплекс морских транспортных узлов, судоходных компаний, водных магистралей, железнодорожных путей, станций, аэропортов и автомобильных дорог.

Морская составляющая транспортного комплекса края - это 8 морских портов, в том числе крупнейший в России порт Новороссийск. Порты Кавказ, Темрюк и Ейск принимают и обрабатывают суда плавания «река-море». Все порты открыты для международного сообщения, располагают мощностями для осуществления перевалки различных генеральных грузов, удобрений, угля, нефти и нефтепродуктов. Ведется строительство терминалов по приему и отгрузке на экспорт сжиженного аммиака и углеводородных газов. Морские перевозки грузов обеспечивает крупнейшая в России судоходная компания - Новороссийское морское пароходство, располагающее транспортным флотом суммарным дедвейтом 3,4 млн. тонн.

Транспортный комплекс края обеспечивает прохождение более 26% внешнеторговых грузов России и имеет стратегическое значение для страны в осуществлении внешнеэкономической деятельности, обслуживая треть российского нефтеэкспорта.

В настоящее время в крае активно ведутся работы по развитию средств и услуг связи, созданию благоприятного климата для ведения бизнеса. Краевая сеть передачи данных уже сегодня обеспечивает возможность проведения видеоконференций с участием многих городов и районов края, построения краевых корпоративных сетей, способствует развитию электронной торговли.

Благоприятные климатические условия, уникальные природные минеральные источники и лечебные грязи позволили Краснодарскому краю стать одним из самых популярных курортно-туристских регионов страны. Здесь сосредоточены основные морские курорты России: Сочи, Анапа, Геленджик, Туапсе, Ейск.

Важным условием инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности региона является наличие высококвалифицированной рабочей силы. Высшие учебные заведения края - это крупные учебно-научные учреждения, осуществляющие подготовку специалистов практически по всем отраслям знаний.

Анализ внешнеэкономической деятельности Краснодарского края показывает, что край, обладая значительными ресурсами, большим внешнеторговым потенциалом, занимает лидирующее место по объему внешнеторгового оборота среди субъектов Федерации, входящих в состав Южного федерального округа (32%).

Тем не менее, объемы привлекаемых инвестиций пока отстают от реальных потребностей экономики Краснодарского края. Крупные приоритетные проекты - развитие портов, топливно-энергетического комплекса, транспортных коммуникаций на юге России требуют вложений в сотни миллионов долларов.

Федеральные инвестиции - это весомое дополнение краевой программы развития экономики. И направлены они, прежде всего, на то, что власти считают визитной карточкой края, - сельское хозяйство и туризм. Сегодня краевые власти проводят работу в федеральных агентствах и

министерствах для того, чтобы на порядок увеличить объем государственных и частных инвестиций в энергетику, так как энергообеспечение катастрофически отстает от остальных экономических показателей края.

Исключительно важное значение приобретает наличие регионального законодательства, обеспечивающего прозрачность инвестиционного процесса, стабильность правового поля, защиту прав инвестора как собственника и обеспечивающего льготные условия функционирования предприятий в период реализации инвестиционного проекта.

Источники:

1. Администрация Краснодарского края: официальный сайт [Электронный ресурс]: URL: <https://admkrai.krasnodar.ru/>

2. Бондаренко В.В., Одинцов Н.В. Инвестиционный потенциал и инвестиционные риски как основные составляющие инвестиционной привлекательности Краснодарского края // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 11-1. – с. 195-202

3. Костюкович В.Г. Инвестиционный потенциал Краснодарского края [Электронный ресурс]: URL: <http://www.scienceforum.ru/2017/pdf/39757.pdf>

А. МАНДРЫКА
н.р. О.В. ИЩЕНКО

ИЗМЕНЕНИЯ В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РФ

В настоящее время в экономике России происходят существенные изменения, на макроэкономическом и на микроэкономическом уровне. Складывается современная система рыночной экономики, в которой изменяются методы, а так же характер экономической деятельности предприятий и организаций в рамках этой системы.

Одним из важнейших элементов рыночных отношений является финансовый контроль. Такой контроль может быть независимым и государственным. Последний носит название «аудит». Главная целью аудита является обеспечение контроля над достоверностью информации, которая отражается в бухгалтерской и налоговой отчетности. Данные о проведении коммерческих операций и направлении инвестиций юридическими субъектами, об использовании имущества и денежных средств, могут быть объективно подтверждены независимым аудитом.

Суть аудита заключается не только в доказательстве или же неподтверждении достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности и в оценке производительности хозяйственной деятельности аудируемых лиц, их возможности продолжать дальнейшую деятельность, в направлении надлежащего за отчетным годом.

За прошедший период развитие и становление аудита в России прошло в несколько этапов.

Первый этап (1987 – 1993 гг.) характеризовался, директивным характером создания аудиторских организаций (например, в 1987 г. была создана первая аудиторская организация «Интераудит») и стихийным характером зарождения аудиторской деятельности (подготовка кадров,

неупорядоченная выдача первых сертификатов и лицензий в период 1990 – 1993 гг.)

Второй этап (с декабря 1993 г. до принятия Федерального закона от 07.08.2001 № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности») – период становления российского аудита, в процессе которого большую роль сыграли Временные правила аудиторской деятельности, утв. Указом Президента РФ от 22.12.1993 № 2263, постановление Правительства РФ от 06.05.1996 № 482 «Об утверждении нормативных документов по регулированию аудиторской деятельности» и др.

Была начата работа и проводилась по аттестации аудиторов и лицензированию аудиторской деятельности, созданы аудиторские общественные фирмы и объединения, начата работа по проведению обязательных аудиторских проверок и оказанию сопутствующих аудиту услуг.

Третий этап аудиторской деятельности в России начался после принятия Федерального закона от 07.08.2001 № 119-ФЗ и продолжается по настоящее время. Принятие Закона подтвердило окончательное становление аудита в России, позволило принять ряд нормативных правовых актов по регулированию аудиторской деятельности, сделать шаг по пути интеграции российского аудита в международную аудиторскую систему.

Изменения, произошедшие, в экономике России привели к принятию нового Федерального закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ.[1]

Аудиторской деятельностью является деятельность по проведению аудита и оказанию аудиторских услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами.

Стандарты аудиторской деятельности представляют собой единые требования к порядку осуществления аудиторской деятельности, подготовки аудиторов и оценке их классификации, к порядку оформления и оценке качества аудита и сопутствующих ему услуг. Общая классификация аудиторской деятельности представлена на схеме (табл. 1)

Исходя из приведенной классификации, целесообразно подробнее рассмотреть сущность и цели аудиторской деятельности. Преимущество в этом отношении принадлежит именно внешнему аудиту. Его сущность и цель определены в Федеральном законе от 30.12.2008 № 307-ФЗ и Федеральных правилах (стандартах) аудиторской деятельности, утв. постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 № 696.[1]

Таблица. 1. Общая классификация аудиторской деятельности в Российской Федерации



Внешний аудит ведется на договорной основе аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами с целью объективной оценки положения дел в области бухгалтерского учета и финансовой отчетности экономического субъекта. В качестве финансовых субъектов могут выступать предприятия, кредитно-финансовые учреждения, биржи, инвестиционные фонды, унитарные предприятия, страховые организации, внебюджетные фонды и прочие.

Основная цель внешнего аудита является предоставление объективных, реальных и точных данных об аудируемом объекте. Достижению главной цели очень быстро содействуют сформировавшиеся ныне запросы к аудиторской деятельности. Прежде всего – это независимость и объективность при проведении проверок, а ещё конфиденциальность, профессионализм, честность и компетентность аудитора. Он применяет методы статистики и финансового анализа, применяет абсолютно новые информационные технологии.

Внутренний аудит дает независимую деятельность по оценке и проверке работы организации в интересах ее руководителей. Цель внутреннего аудита – это посодействовать сотрудникам организации эффективно осуществлять собственные функции. Такую работу проводят аудиторы, работающие непосредственно в данной компании. В маленьких организациях может не быть штатных аудиторов. В предоставленном случае осуществление внутреннего аудита возможно поручить ревизионной комиссии согласно аудиторской компании на договорных началах.[3]

В надлежащих правовых и законодательных документах сконцентрированы положения по организации аудиторской деятельности, проведению аттестации и повышению квалификации аудиторов. К основным документам, обеспечивающим нормативное регулирование и функционирование системы аудиторской деятельности в Российской Федерации, относятся: Гражданский Кодекс; Налоговый Кодекс; Закон о бухгалтерском учете; Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»; Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, утв. постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 № 696; Приказы Минфина РФ в области регулирования аудиторской деятельности.[1]

В РФ система нормативного регулирования аудиторской деятельности располагается на стадии развития. Между представленными системами регулирования и концепций, более целесообразной представляется многоуровневая система нормативного регулирования аудиторской деятельности. Эта система включает в себя четыре ведущих уровня (табл. 2). На схеме эти уровни расположены сверху вниз и демонстрируют виды документов, область регулирования и степень их разработанности.

Уровень I включает в себя Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ, который является одним из ведущих законодательных актов и определяет место аудита в финансово-хозяйственной деятельности в качестве ее важного равноправного элемента. Для России это особенно важно, потому что исторически государственный финансовый контроль превалировал над другими видами контроля. Принятие Закона разрешает считать, собственно, что развитие аудита в РФ произошло.[1]

К документам уровня II, регулирующим аудиторскую деятельность в РФ, относятся те документы, которые определяют совместные вопросы регулирования аудиторской деятельности, обязательные для выполнения субъектами рынка. Сюда включаются и федеральные стандарты. В настоящее время создано и утверждено 33 федеральных стандарта.

Уровень III системы нормативного регулирования аудиторской деятельности представлен внутренними стандартами саморегулируемых аудиторских организаций. Ведущее предназначение стандартов – установление общепризнанных норм аудита, несомненно интерпретируемых всеми субъектами финансово-хозяйственной деятельности и прежде всего арбитражным судом. К этому уровню относятся нормативные акты

министерств и федеральных служб, устанавливающие правила аудиторской деятельности и проведение аудита применительно к конкретным отраслям.

Уровень IV включает в себя внутренние регламенты аудиторской деятельности, которые разрабатывают аудиторские организации и индивидуальные аудиторы на основе федеральных стандартов, а ещё практики аудита. Конфигурация и содержание этих документов являются преимуществом аудиторских фирм, их ноу-хау. Они определяют престиж и качество аудиторских фирм.[4]

Таблица 2. Система нормативного регулирования аудиторской деятельности в Российской Федерации

Уровни регулирования	Виды и наименования нормативных документов	Область регулирования и использования	Степень разработанности
I	Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»	Определяет цель, место и задачи аудита в финансово-экономической системе	Закон принят
II	Федеральные стандарты аудиторской деятельности	Устанавливают общие вопросы регулирования аудиторской деятельности, обязательные для всех объектов, определяют нормы аудита, обязательные для абсолютно всех субъектов рынка аудиторских услуг	Федеральные стандарты (разработано и утверждено 34 стандарта)
	Законодательные и подзаконные нормативные акты	Определяют общие положения согласно регулированию аудиторской деятельности для аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов	В соответствии с федеральным законодательством разработаны нормативные документы в области аттестации и лицензирования аудиторской деятельности и др.
III	Внутренние правила (стандарты) саморегулируемых аудиторских организаций	Регулирование специфических задач аудиторской деятельности в степени саморегулируемых аудиторских организаций	Разрабатываются саморегулируемыми аудиторскими организациями
	Нормативные документы министерств и федеральных служб	Регулирование специфических особенностей аудита по видам: общий, страховой,	Министерствами и федеральными службами принят и разрабатывается ряд документов по

		банковский инвестиционных институтов	видам аудита
IV	Внутренние регламенты (аудиторские стандарты)	При проведении обязательного аудита и сопутствующих аудиту и прочих услуг	Разрабатываются аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами

ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ в фигуральном смысле находится на верхушке системы правового регулирования аудиторской деятельности. Именно из его положений исходят все остальные нормативные акты. В законе № 307-ФЗ:

- даются определения основных понятий;
- описывается порядок организации деятельности аудиторов;
- перечисляются права и обязанности участников аудита;
- указывается порядок контроля за деятельностью аудиторов и т. д.

Закон «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ является главным регулятором аудиторской деятельности, в него частично вносятся изменения, не всегда значительные. Одно из новшеств – замена в 2016 году термина «публикация консолидированной отчетности» на «раскрытие годовой консолидированной отчетности» - в перечне оснований для проведения обязательного аудита в ст.5 закона № 307-ФЗ.

До принятия Федерального закона об аудиторской деятельности № 307-ФЗ в России действовал ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 07.08.2001 № 119-ФЗ. Последний утратил силу 01.01.2011.

Проведем сравнительный анализ этих актов:

- Отличаются они количеством статей и их порядком. Закон № 307-ФЗ объемнее закона № 119-ФЗ.
- В законе № 119-ФЗ понятия «аудит» и «аудиторская деятельность» уравнивались, в законе № 307-ФЗ они разделены.
- В законе № 307-ФЗ введено понятие бухгалтерской (финансовой) отчетности.
- В п. 6 ст. 1 закона № 119-ФЗ перечислялись сопутствующие услуги аудиту. В ч. 4 ст. 1 нового закона идет отсылка к перечню, устанавливаемому государственным органом. В настоящее время это ПСАД № 30, 31, 33.
- Виды прочих услуг перечислены в ч. 7 ст. 1 закона № 307-ФЗ. Ранее это понятие отсутствовало.
- П. 2 ч. 2 ст. 14 закона № 307-ФЗ расширены полномочия аудитора: он имеет полное право изучать документы, которые содержат коммерческую тайну. В законе № 119-ФЗ об этом ничего не было сказано, и аудируемое лицо могло отказать в представлении таких документов.
- Ранее обязательный аудит могла проводить только организация (п. 2 ст. 7 закона № 119-ФЗ). Теперь же таким правом наделены и отдельные аудиторы.

– По-разному определено понятие аудиторской организации (ст. 4 закона № 119-ФЗ и ст. 3 закона № 307-ФЗ).

– Законом № 307-ФЗ установлено, что аудиторы обязательно должны состоять в СРО, или же они не допускаются к работе. Такое требование ранее не предусматривалось.

– Ч. 2 ст. 23 закона № 307-ФЗ отменены все лицензии на осуществление аудиторской деятельности, они теперь не нужны.[5]

В последней редакции ФЗ об аудиторской деятельности ст. 23 дополнена ч. 16. Изменился порядок обмена выданных аудиторам квалификационных документов по причине изменения каких-либо сведений в них. Эта норма была введена ФЗ от 01.12.2014 № 403-ФЗ и вступила в силу с 01.08.2015.[2]

Основные цели изменений в аудиторском законодательстве: переход к применению в России МСА и уточнение норм ФЗ «Об аудиторской деятельности» в связи с последними изменениями в российском законодательстве, а также по результатам анализа правоприменительной практики. Рассмотрим основные изменения в законодательстве об аудиторской деятельности, вступившие в силу 01.08.2015 г., связанные с переходом на МСА. Вместо национальных ФСА третьего поколения будут применяться МСА, принимаемые Международной федерацией бухгалтеров.

Тем же законом № 403-ФЗ были внесены десятки поправок, которые на следующий день вступили в силу — 02.12.2014. Перечислим некоторые из них поправки:

– Четко объясняется, что является и не является аудиторской деятельностью (ч. 2 ст. 1).

– Минфин России устанавливает виды аудиторских услуг, и так же перечень сопутствующих им услуг (ч. 4 ст. 1).

– Аудит теперь обязателен для акционерных обществ любого вида. Ранее это затрагивало только ОАО (п. 1 ч. 1 ст. 5).

– Ранее аудиторское заключение оформлялось по правилам, установленным федеральными стандартами. В последней редакции закона слово «федеральными» исключено, так как с 01.01.2017 вводятся международные стандарты, утвержденные приказами Минфина РФ от 9.11.2016 № 207н и от 24.10.2016 № 192н.

– Ст. 6 дополнена ч. 6, в которой перечисляются лица, правомочные на обращение в суд за признанием аудиторского заключения заведомо ложным.

– В связи с переходом на международные стандарты аудита (МСА) ч. 1 и п. 1, 2 ч. 2 ст. 7 прямо свидетельствуют на проведение аудита в соответствии с МСА. Ранее подобным ориентиром служили ФСАД.

– Аудит кредитных организаций, в которых у аудитора оформлен кредит, получена банковская гарантия, не может осуществляться.

– Аннулирование квалификационного документа аудитора возможно, если аудиторская деятельность не осуществлялась им более трех лет (раньше 2 года).

– Ранее услуга именовалась «проведение аудита», теперь — «оказание аудиторских услуг» (п. 2 ч. 1 ст. 9, ч. 1 ст. 13, п. 1 ч. 1 ст. 13, ч. 2 ст. 13 закона № 307-ФЗ).

– Увеличивается минимально необходимое для регистрации в качестве СРО число членов организации аудиторов: было 700 человек и 500 организаций, стало 10 000 человек и 2 000 организаций.

Хотелось бы отметить, что аудиторское законодательство в настоящее время претерпевает постоянные изменения. Во многом это связано с переходом на МСА, так как после их введения часть нормативных актов упраздняется или фактически утрачивает силу.

Источники:

1. ФЗ «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 г.
2. ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» № 403-ФЗ от 01.12.2014 г.
3. Савин А. А. Аудит: учебник для академического бакалавриата / А.А. Савин, В.И. Подольский. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 455 с.
4. Грачева Е.Ю. Правовое регулирование аудиторской деятельности: учебное пособие для магистратуры / под ред. Е. Ю. Грачевой, Л. Л. Арзумановой. — М. : Норма: ИНФРА-М, 2017. — 128 с.
5. Федоренко И. В. Аудит: Уч./Федоренко И. В., Золотарева Г. И. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 272 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат).

**ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ.
ВЕСТНИК СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНО-ТВОРЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА КСЭИ**

Выпуск 136

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА
(ЧАСТЬ I)**

Подписано в печать 10.05.2018.
Формат бумаги 60x84 ¹/₁₆. Усл. печ. л.
Тираж 100 экз.

Издательство Кубанского социально-экономического института
Отпечатано с оригинал-макета заказчика в типографии
Кубанского социально-экономического института

Кубанский социально-экономический институт
350018 г. Краснодар, Камвольная, 3.