

Наиболее важным, на мой взгляд, остаётся требование достоверности. Достоверность – залог того, что на основе данных бухгалтерской отчётности будут приниматься экономические решения.

Чтобы отчётность была достоверной и обеспечивала получение реальных показателей для оценки деятельности предприятия, она должна удовлетворять ряду требований:

- отражать полноту в учёте всех хозяйственных операций;
- иметь ясность и гласность;
- основываться на единой методологии;
- своевременно предоставляться соответствующим органам;
- составлять по единым формам бухгалтерской отчётности, установленным для всех организаций данной отрасли;
- обрабатываться при помощи средств автоматизации и механизации.

С данной целью мною разработаны предложения по формализации процесса контроля достоверности бухгалтерской информации в оперативном режиме и в рамках аудиторской проверки. Для этого предложено проводить проверку существенности бухгалтерской информации по дедуктивному способу, а затем для получения достоверных выводов индуктивным способом по методике основанной на взаимосвязи уровня существенности и аудиторского риска. Проводить проверки по индуктивному и дедуктивному способу с разграничением ответственности, чтобы ни один человек не имел контроля над целым процессом. Сговор между двумя людьми менее вероятен, чем неправомерные действия отдельного человека. Разграничение ответственности также основано на меньшей вероятности того, что два человека допустят одинаковую ошибку в отношении учета операций. Так же предлагаю разработать в 1с систему, которая автоматически будет проверять уровень существенности, что уменьшит количество математических ошибок тем самым увеличит уровень достоверности отчётности.

Для того чтобы пользователь бухгалтерской отчётности имел достоверную информацию о деятельности субъектов хозяйствования, на мой взгляд, необходимо:

- проводить работу по совершенствованию национальных стандартов бухгалтерского учёта
- разработать эффективную методику проведения аудиторских проверок бухгалтерской отчётности
- применять систему внутреннего контроля, включающую в себя проведение периодической инвентаризации, анализ показателей отчётности, тестирование бухгалтерских записей, самоконтроль при составлении отчётов.
- обеспечить внеплановую инвентаризацию наряду с плановой.

УДК 338.47

Кучко К.В.

Научный руководитель: старший преподаватель Вакулич Н.А.

КОНЦЕПЦИЯ VMI - УПРАВЛЯЕМЫЕ ПОСТАВЩИКОМ ЗАПАСЫ

В процессе развития бизнеса и логистики снабженческая деятельность претерпела существенные изменения. Планирование потребности в сырье, система современного производства, новый акцент на качество и производительность потребовали пересмотра традиционных концепций закупок. Разви-

тие новых областей экономики и всё более разнообразное предложение товаров на рынках усложнили функции сферы закупок материальных ресурсов.

Значительную часть потребительской ценности, создаваемой в цепи поставок, на сегодняшний день обеспечивают поставщики. В настоящее время компании тратят в среднем примерно 60% своих доходов на закупку необходимых товаров и услуг. Снижение их стоимости, в конечном счете, приведет к существенному повышению рентабельности предприятия.

На ранних стадиях развития рынка от функции снабжения требовалось только одно – постоянное наличие необходимых ресурсов. Позднее появилось требование обеспечить закупку по минимальной цене. В настоящее время процесс выбора поставщика следует рассматривать как совокупность стоимостных и качественных параметров, оказываемых поставщиками услуг. Налаживание стратегических связей с поставщиками в конечном итоге сможет улучшить обслуживание клиентов и тем самым увеличить доходы компании.

С учетом высокой степени влияния уровня производственных запасов на образование и использование дохода предприятия и современных экономических условиях, основное внимание уделяется периодичности и надёжности поступления партий продукции от поставщиков, определяющих необходимый уровень производственных запасов. Это во многом зависит от обоснованного выбора хозяйственных связей, становящегося неотъемлемым элементом планирования закупок, основанного на логистических принципах.

Традиционно существует практика, при которой заказчики размещают заказы у поставщиков. Несмотря на то, что данный процесс является весьма типичным для снабжения, ему присуща низкая эффективность. Поставщику приходится делать весьма большие страховые запасы в связи с отсутствием предварительной информации о заказах. Также поставщик зачастую сталкивается с явлением непредвиденного колебания спроса на товар, которое приводит к изменению потребляемого ассортимента, графиков доставки продукции и, в результате, к дополнительным логистическим издержкам. Окончательным результатом такой ситуации является ухудшение обслуживания потребителей и неизбежное повышение уровня цен [1].

В связи с этим на современном этапе развития бизнеса и логистики появился альтернативный подход к управлению запасами у потребителя. Он, вместо того, чтобы оформлять заказы на закупку, просто обменивается информацией с поставщиком. Эта информация затрагивает вопросы фактически существующего спроса или продаж продукции, наличие соответствующих запасов у поставщика, осуществление любой маркетинговой деятельности потребителя. На основе данной информации поставщик берет на себя ответственность за пополнение материальных запасов потребителя. Система с приемом заказов трансформируется в новую систему, когда потребителям выдается информация о низших и высших пределах запасов, которые им разрешается иметь в наличии. Поставщик же несёт ответственность за поддержание необходимого количества запасов у потребителя.

Данная логистическая концепция управления пополнением запасов получила название VMI (Vendor Managed Inventory). В ходе её применения происходит тесное сотрудничество между заказчиком и поставщиком, а процедура управления запасами становится совместной. Для потребителя в данном случае выгодно, что уровень запасов может быть значительно уменьшен, в то время как риск дефицита снижается. Преимущества для поставщика заключаются в получении доступа к информации о реальном спросе, благодаря которой появляется возможность точнее планировать график производства [2].

Согласно концепции VMI, поставщик получает электронные данные по системам связи и информации EDI (Electronic Data Interchange), которые отражают объёмы продаж заказчика и его уровня запасов. Поставщик может видеть всю картину по остаткам по всей номенклатуре, а также реальную картину о спросе конечных потребителей. Производитель несёт ответственность за планирование и выполнение планов по уровню запасов. Поставщик же осуществляет расчет необходимых запасов для поставки заказчику.

В настоящее время концепция VMI реализуется в основном на двух уровнях:

1) дистрибьютор управляет запасами производителя. При этом производитель владеет товарно-материальными запасами (ТМЗ) несмотря на то, что заказ на пополнение осуществляется производителем;

2) производитель управляет уровнем запасов на складах дистрибьютора. Таким образом он владеет ТМЗ несмотря на то, что заказ на пополнение осуществляется производителем.

Концепция VMI основана на убеждении в том, что производитель занимает лучшие позиции для управления ТМЗ, так как имеет больше информации относительно производственных возможностей и сроков. Кроме того, передача производителю функции управления ТМЗ дистрибьютора сокращает логистическую цепочку, увеличивая прозрачность поставок и уменьшая общий уровень запасов. Для управления поставками в соответствии с VMI-подходом производителю на регулярной основе требуются данные по продажам, передаваемые дистрибьютором посредством EDI, другим электронным способом, либо через традиционных агентов. На основании полученных данных производитель видит актуальную картину по остаткам продукции на складах дистрибьютора, динамике спроса конечных потребителей и рассчитывает объем заказа для отгрузки дистрибьютору [2].

Представим далее основные и необходимые условия реализации концепции.

– Высокая компетентность поставщика.

– Вложенные серьезные инвестиции в налаживание процесса обмена информацией.

– Подтвержденное согласие заказчика с нормами запасов, предлагаемых поставщиком.

– Согласованная частота пополнения запасов обеих сторон.

– Проверенная корректность данных, предоставленных по системе EDI.

– Предоставленные данные являются отражением реальной картины спроса.

Следует учесть, что данная схема наиболее оптимально функционирует в рамках одной организации, когда поставщики являются дочерними компаниями. В остальных случаях зачастую возникают проблемы. Поэтому наиболее целесообразно создавать совместные предприятия либо кластеры с поставщиками для более свободного обмена информацией и повышения контроля.

Также целесообразно проводить совместные проекты с поставщиками и обмениваться передовой практикой.

Рассмотрим возможность применения концепции VMI на примере взаимодействия компаний в области реализации товаров повседневного спроса (рисунки 1).

Данная категория товаров характеризуется следующими чертами:

– высокая частота обновления ассортимента;

– большое число розничных точек продаж;

– сильная конкуренция; сезонность продаж;

– невысокая цена.

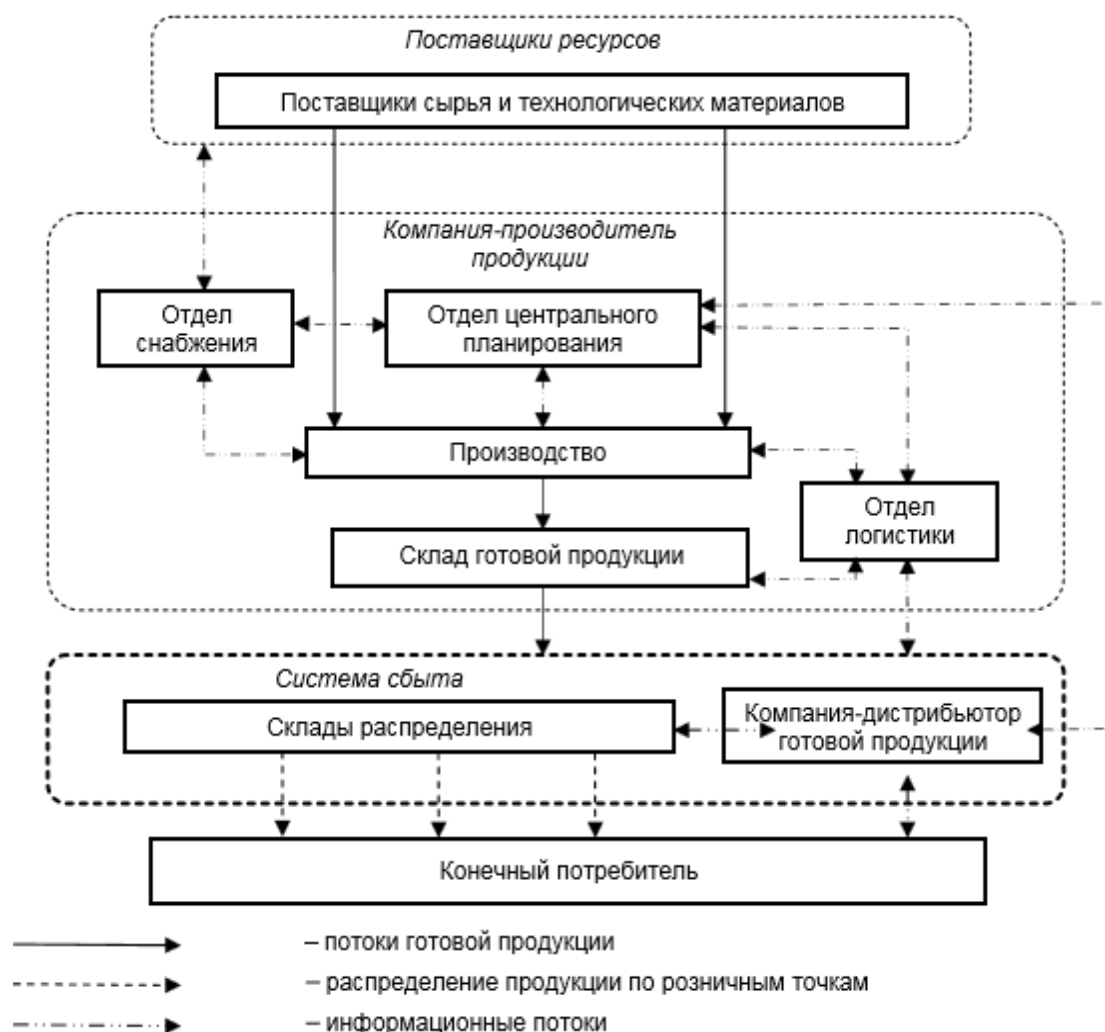


Рисунок 1 – Модель цепи поставок в рамках концепции VMI

Получить конкурентные преимущества в этих условиях возможно за счет снижения потребительской стоимости, ускорения реакции на изменение картины спроса, а также за счет хорошо налаженной сети сбыта. Этого можно достичь за счет совершенствования взаимодействия производителя и дистрибьютора в области обмена информацией по процедуре пополнения запасов.

Реализуя данный подход, дистрибьютор по каналу EDI предоставляет стратегическую информацию о потребительском спросе и планы по продажам в отдел центрального планирования предприятия-производителя, которое будет являться поставщиком в данной схеме. Исходя из полученной информации, отделом планирования формируются производственные графики и расписания. График производства рассчитывается таким образом, чтобы минимизировать уровень запасов на собственных складах, экономя тем самым оборотные средства. Отдел логистики предприятия-производителя координирует отгрузку, транспортировку и пополнение запасов готовой продукции на складах распределения дистрибьютора. Склады распределения могут быть в собственности дистрибьютора, либо предоставляться сторонними фирмами (3-PL провайдерами). Товарный запас может предоставляться на условиях покупки дистрибьютором, либо на условиях ответственного хранения, когда расчеты производятся только после реализации продукции конечному потребителю.

Благодаря постоянному электронному обмену информацией между производителем и дистрибьютором:

- 1) значительно сокращается время на подготовку заказа;
- 2) повышается надежность доставки;
- 3) запасы на складах дистрибьютора регулируются самим производителем;
- 4) пропадает необходимость в больших страховых запасах;
- 5) сокращаются затраты на закупку и управление запасами;
- 6) появляется возможность более точно прогнозировать спрос;
- 7) оптимально выстраивать графики производства;
- 8) наблюдать потенциальную потребность дистрибьютора еще до того, как заказ сделан;
- 9) производитель способен повысить отпускную цену за счет повышения рентабельности предприятия-дистрибьютора [3].

Таким образом, в результате совместного планирования и постоянного обмена информацией налаживаются долгосрочные стратегические связи между компаниями, а дистрибьютор и производитель начинают действовать как единая команда.

Данную схему можно расширить за счет налаживания отношений в рамках концепции VMI между производителем и поставщиками сырья и технологических материалов. Поставщики должны будут обеспечивать пополнение запасов необходимых материалов, ориентируясь на информацию, предоставленную отделом снабжения и отделом логистики предприятия-производителя. Данная информация, в свою очередь, будет являться отражением тех данных, которые предоставил дистрибьютор. Таким образом, все участники данной цепи в конечном итоге будут заинтересованы в повышении качества обслуживания конечного потребителя. Весь поток – от создания до реализации – становится полностью скоординированным, позволяя предприятиям, участвующим в данной цепи, оптимизировать свои внутренние процессы и функционировать наиболее эффективно. Компании, участвующие в данном процессе, образуют мощнейший механизм, в котором достоверность предоставляемых данных и скорость обмена информацией будут играть ключевую роль [2].

К сожалению, на белорусском рынке концепция VMI используется весьма ограниченно. В основном она находит применение в компаниях с иностранным капиталом. Причиной тому является недоверие со стороны российских компаний и нежелание делиться стратегической информацией о своем бизнесе. Тем не менее, концепция VMI имеет большой потенциал. Для успешного ее внедрения на белорусском рынке отечественным компаниям необходимо изменить тактику взаимодействия с поставщиками в области обмена информацией, а также осознать необходимость применения комплексного подхода к их выбору. Необходимо в полной мере оценить преимущества долгосрочного партнерства с проверенным и надежным поставщиком, что возможно только за счет установления доверительных отношений.

С развитием экономических отношений в Беларуси, как и во всех странах с развитой экономикой, будет приобретать все большее значение получение прибыли за счет снижения издержек производства, а также снижения риска получения прибыли, то есть должно возрастать число устойчивых деловых связей между партнерами, основанных на логистических принципах.

Повышение способности логистики снабжения наилучшим образом реаги-

ровать на все более жесткие требования конкуренции представляет собой один из важнейших способов обеспечения долгосрочных отношений между потребителем и поставщиком. Это обстоятельство особенно отчетливо просматривается в сферах перемещения товаров и послепродажного обслуживания, где качество услуги способствует обеспечению постоянных контактов с потребителями и росту доходов предприятия. Одной из важнейших задач, решаемых логистикой снабжения, при этом становится организация таких логистических связей между поставщиками и потребителями продукции, которые приводят к рационализации транспортных процессов и выбору правильных форм и методов закупок, а также установлению и укреплению взаимовыгодных партнерских отношений с поставщиками.

В целом концепцию VMI следует рассматривать как один из мощнейших инструментов управления цепями поставок при взаимодействии с поставщиками, однако важно правильно определить области ее применения, а также возможности и опасности, которые возникают при ее внедрении.

Список цитированных источников

1. Логистика: учеб. / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под ред. В.И. Сергеева. М.: Эксмо, 2009. – 944 с. (Полный курс MBA).
2. VMI (Vendor Managed Inventory) – запасы, управляемые поставщиком [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bsc-consulting.ru/company/analytics/vmi>. – Дата доступа: 21.04.2017.
3. Эффективное управление запасами / Джон Шрайбфедер; пер. с англ. 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 304 с.

УДК 657.1

Кушнерук Ю.В.

Научный руководитель: доцент Слапик Ю.Н.

КРЕАТИВНЫЙ УЧЁТ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА УЧЁТНУЮ ПОЛИТИКУ ОРГАНИЗАЦИИ

Информация о деятельности компании, которую пользователи получают из бухгалтерской отчетности, играет важную роль при принятии решений, касающихся эффективного управления и делового сотрудничества.

Различные категории пользователей заинтересованы в использовании разных моделей составления бухгалтерской отчетности, которые позволяют представить деятельность организации по-разному. В связи с этим возникает конфликт интересов при формировании данных отчетности, и встает вопрос об их приоритетах. Возможность манипулирования учетной политикой в целях «вуалирования» бухгалтерской отчетности для достижения интересов отдельных групп пользователей привело к возникновению в учетной практике понятия креативного учета [1].

Креативный учет включает в себя подготовку недостоверной финансовой отчетности и намеренное искажение или опущение существенных сумм или раскрытия информации с целью ввести в заблуждение пользователей финансовой отчетности, оказания активного влияния на показатели с целью представления финансовой отчетности в желаемом свете [2].

Четкая и всеобъемлющая регламентация бухгалтерского учета могла бы