

Мироненко Яна Николаевна

магистрант

Гопоненко Анастасия Олеговна

магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОНТРОЛЬНОЙ СРЕДЫ ПО РАСЧЕТНЫМ ОПЕРАЦИЯМ

Аннотация: статья посвящена вопросам повышения эффективности системы внутреннего контроля расчетов с контрагентами посредством создания надежной контрольной среды в организациях.

Ключевые слова: контрольная среда, эффективность контрольной среды, расчеты с контрагентами, риски.

Угрозы и неопределенность, преобладающие в бизнес-среде, диктуют собственникам необходимость выстраивания механизмов выявления и снижения рисков финансово-хозяйственной деятельности, до приемлемого уровня. Выполнить данный аспект позволяет процедура внутреннего контроля, так как она включает в себя деятельность к стремлению и достижению сокращения в возможном объеме рисков, оказывающих прямое воздействие на достижение целей хозяйствующего субъекта [6].

Задача каждого экономического субъекта на сегодняшний день – внедрение эффективной системы внутреннего контроля в систему корпоративного управления, аккумулирующую весь комплекс информационных потоков о реальном состоянии деятельности компании [1].

Лучшей основой для построения и осуществления внутреннего контроля, получившей признание и распространение во всем мире, является интегрирован-

ная концепция внутреннего контроля, опубликованная в США Комитетом спонсорских организаций Комиссии Тредуэя (COSO) [2]. Согласно вышеуказанной концепции компонентами внутреннего контроля являются:

- контрольная среда;
- оценка рисков;
- средства контроля;
- информация и коммуникация;
- мониторинг.

По нашему мнению, основополагающим компонентом является контрольная среда.

Трудно представить экономический субъект, который в процессе финансово-хозяйственной деятельности не сталкивался бы с необходимостью осуществления расчетов с контрагентами, в результате такого взаимодействия велика вероятность наступления различных рисков. Очевидно, что чем более «мягкую» кредитную политику будет проводить организация, предоставляя коммерческие кредиты на более льготных условиях, тем при прочих равных условиях больше будет доля дебиторской задолженности в составе ее оборотных активов и тем дольше будет период оборота дебиторской задолженности, и наоборот [3].

К основным рискам, связанным с взаимодействием с контрагентами, можно отнести:

- риск неисполнения контрагентом обязательства (по поставке товара, по возврату кредита, по принятию в собственность товара, и т. д.);
- риск возникновения просроченной задолженности.

Вышеуказанные риски присутствует практически во всех экономических взаимоотношениях: с покупателями, поставщиками, наемным персоналом и др [4]. В целях оперативности предупреждения и устранения кризисных ситуаций необходим регулярный мониторинг дебиторской и кредиторской задолженности, определяющий потенциальные риски и инициирующий соответствующие действия даже на этапе текущей, непросроченной задолженности [3].

При оценке рисков необходимо учитывать потенциальный риск мошенничества в области расчетов с контрагентами.

Мошенничество при расчетах с контрагентами относится к преднамеренному действию одного или группы лиц, с использованием махинаций для получения незаконных преимуществ.

В свою очередь мошенничество можно подразделить на:

- мошенничество руководства экономического субъекта;
- мошенничество сотрудников (мошенничество с участием только сотрудников субъекта).

Как в первом, так и во втором случае мошенничество может осуществляться в результате сговора. К факторам риска мошенничества, как правило, относятся:

- возможность получить дополнительное финансирование;
- получение дополнительных бонусов по достижении нереальных доходов;
- неэффективная контрольная среда.

Надежность контрольной среды в большей степени зависит от человеческого фактора нежели от стиля управления. Недобросовестное выполнение функциональных обязанностей персоналом может оказать существенное влияние на надежность контрольной среды экономического субъекта, поскольку у каждого сотрудника есть доступ к определенным объемам информации, предназначенной для осуществления деятельности только той организации в которой они работают [5].

Эффективность контрольной среды в организации зависит от таких показателей, как:

- соответствие организационной структуры потребностям экономического субъекта;
- наличие этических и поведенческих стандартов в организации;
- профессиональная компетентность представителей высшего исполнительного руководства и собственников;
- разделение ответственности и полномочий в ходе осуществления финансово-хозяйственных операций;

– наличие в организации иерархии подотчетности сотрудников.

Убытки, нанесенные экономическому субъекту в результате контактов с недобросовестными контрагентами, могут нанести серьезный урон по его финансовому состоянию вплоть до банкротства.

В каждой компании, имеющей солидную историю, целесообразно формировать и обновлять список недобросовестных контрагентов. Он дает возможность изучить, систематизировать и анализировать по значимости, допущенные ими недостатки при выполнении договоров. Для подготовки этого списка необходимо обработать массив данных по договорам прошлых лет и составить досье на каждого контрагента, позволяющее отследить динамику отношений с ним.

Анализ этого списка, как правило, выявляет часто повторяющихся местных поставщиков, которые сами не являются производителями сырья и товаров, а выполняют посреднические функции, т. е., по существу, работают как внешняя снабженческая служба. В результате компания вынуждена оплачивать не только стоимость приобретаемого ею сырья и товаров, но и все накладные расходы такого посредника. При этом снабженцы компании вместо того, чтобы работать с поставщиками напрямую в соответствии со своими должностными обязанностями, просто ждут информацию от посредника, получая заработную плату за невыполненную работы, а иногда, еще и свою долю, включенную в заключенные договора с посредниками.

Аналогичная схема может использоваться службой продаж готовой продукции. Только в этом случае посредник обогащается на реализации продукции компании, получая немалые премии от ее конечного потребителя, еще и возможные скидки, а также отсрочки оплаты от службы продаж компании.

Как показывает практика, информация контрагентов о наличии такого списка серьезно повышает с их стороны договорную дисциплину.

Список литературы

1. Дорофеева Д.П. Пути совершенствования внутреннего контроля экономических субъектов / Д.П. Дорофеева, С.А. Макаренко // Проблемы и перспек-

тивы развития экономического контроля и аудита в России: Сб. ст. по материалам VII межрег. науч.-практ. конф. молодых ученых. Краснодар. – 2016. – С. 49–54

2. Макаренко С.А. Концептуальные основы внедрения внутреннего контроля в систему управления организаций малого и среднего бизнеса / С.А. Макаренко, А.А. Голубцова, А.П. Бабак // Инновационное развитие экономики. – 2016. – №6 (36). – С. 132–137.

3. Макаренко С.А. Кредитная политика организации / С.А. Макаренко // Научное обеспечение агропромышленного комплекса. – Краснодар: КубГАУ, 2012. – С. 655–657.

4. Макаренко С.А. Методика внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности в организациях торговли: Автореф. дис. ... канд. экон. наук / С.А. Макаренко. – Краснодар, 2014. – 25 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_24475809_10816781.pdf

5. Макаренко С.А. Мотивация и стимулирование персонала как основа контрольной среды экономического субъекта / С.А. Макаренко, К.С. Черевিশняя // Инновационное развитие экономики. – 2017. – №1 (37). – С. 137–142.

6. Макаренко С.А. Теоретические основы построения системы внутреннего контроля в коммерческих организациях / С.А. Макаренко, Л.В. Гладких, В.В. Адисултанова // Экономика и предпринимательство. – 2017. – №1 (78). – С. 1113–1117.