

сказываются на эмоциональном, психологическом, чувственном состоянии человека. Предметы порой приобретают доминирующую социальную ценность в его жизни.

Одним из факторов развития ассортимента товаров является мода. Она выступает как закономерное явление, выражающее способ отражения развития человеческой практики в создании новых изделий и утверждающихся с помощью подражания. Мода выступает одним из способов распространения достижений в создании новых изделий, ускоряя ознакомление с новыми товарами. В области производства она проявляется в освоении новых научно-технических достижений, а также в формировании и выражении требований потребителей к товарам. В сферах обращения и потребления мода формирует поведение людей в различных ситуациях социальной жизни, выступает как форма материализации вкусов и выработки ценностных критериев при оценке изделий.

Посредством общения, рекламы, демонстрации в потреблении происходит оценка нового изделия, оно получает признание и распространение. Характер признания определяется степенью совершенствования товара, предлагаемого модой. Чем совершеннее изделие, тем выше уровень его признания и распространения.

Рассмотренные факторы развития ассортимента товаров определяют непрерывные процессы изменения как состава, так и структуры ассортимента создаваемых и потребляемых изделий. Характер проявления этих факторов взаимосвязан с определенной общественной средой, со сложившимися социальными отношениями, идейными ориентациями ценностей жизни, организацией государственного устройства. Поэтому характер развития ассортимента товаров детерминирован множеством условий в зависимости от уровня общественного развития, сложившихся приоритетов. Величина изменений и темпы развития ассортимента товаров по разному проявляются для различных групп товаров.

Разный характер влияния факторов, особенности развития ассортимента отдельных групп товаров предопределяют необходимость их учета в проведении маркетинговых исследований ассортимента товаров.

*Илюкович С.
БГЭУ (Минск)*

ВОЗМОЖНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННО- ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

В условиях динамично изменяющегося законодательства, регулирующего предпринимательство и налогообложение, при осуществлении хозяйственно-финансовой деятельности руководители предприятий, сотрудники финансово-экономических, юридических и бухгалтерских служб зачастую не уделяют должного внимания документальному оформлению и юридической экспертизе сделок, что нередко приводит к применению в отношении предприятия экономических санкций. На практике имеются

следующие причины кризисных явлений на предприятии: многомесячное использование финансовых схем без учета изменения законодательства, игнорирование руководителем мнения специалистов ставит предприятие на грань банкротства. Порядок определения налогооблагаемой базы при исчислении налогов нередко зависит от формы заключенных договоров и порядка отражения хозяйственно-финансовых операций на счетах бухгалтерского учета.

Игнорирование указанного факта нередко приводит к значительным экономическим санкциям.

Объектом анализа является учет сделок купли-продажи, оформление необходимой документации, а также порядок выполнения обязательств перед бюджетом.

Порядок и правила учета регулируются следующим перечнем документов:

1) В соответствии с ПЛАНом СЧЕТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИНСТРУКЦИЕЙ ПО ЕГО ПРИМЕНЕНИЮ, утвержденным приказом Минфина СССР от 1.11.1991 N 56;

2) Приказа Минфина Республики Беларусь от 8.12.1999 N 380 «ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПОРЯДКА ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ»;

3) Гражданским кодексом РБ (статья 889, 880, 400, 353, 355, 362, 424 и некоторые другие);

4) Письма ВХС;

5) Постановление Пленума ВХС;

6) методические указания «О порядке исчисления и уплаты НДС».

Таким образом, для того чтобы отразить в учете предприятия одну совершенную хозяйственную операцию, специалистам необходимо отслеживать изменения, как минимум, в шести законодательных актах. Данная особенность внешней среды функционирования предъявляет дополнительные требования к профессиональной компетенции предприятия.

Непрофессионализм нередко приводит к исчезновению предприятия с рынка, как в случае с ТЧУП «П». Персонал допустил ряд бухгалтерских и юридических ошибок.

1). В бухгалтерском учете ТЧУП «П» металлопрокат, приобретенный у ООО «А», на счете 41 «Товары» не оприходован, а учтен на забалансовом счете 004 «Товары, принятые на комиссию», приобретенный.

2). НДС по данной сделке на счете 18 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» не отражен.

В бухгалтерском учете ТЧУП «П» при реализации металлопроката в адрес УП «Т» исчисление НДС по реализованным товарам и списание подлежащего вычету НДС в соответствии с Порядком отражения в бухгалтерском учете налога на добавленную стоимость не производилось. Нарушен порядок отнесения сумм на бухгалтерские счета 47, 48, 68, 18-2, 46. Кроме того, в налоговой декларации (расчете) по налогу на добавленную

стоимость ТЧУП «П» суммы НДС, уплаченные поставщику и полученные от покупателя по данной сделке, и выручка по данной сделке не отражены. В бухгалтерии также не велась книга покупок, предназначенная для регистрации документов, подтверждающих оплату НДС.

Исходя из изложенного и учитывая отсутствие книги покупок у ТЧУП «П», основания для принятия к зачету НДС, фактически уплаченного ООО «А», отсутствуют.

Должностными лицами ТЧУП «П» сделка по приобретению и реализации металлопроката ни на счетах бухгалтерского учета, как этого требует Законодательство, ни в книге покупок не отражена.

Данное обстоятельство привело к решению о применении экономических санкций к ТЧУП «П» в сумме более 37 млн. руб.

Таким образом, низкая компетенция директора, отсутствие юридического сопровождения сделок, формальный подход к ведению бухгалтерского учета привели предприятие к финансовому краху, а руководителя - к уголовному преследованию.

Успех на рынке определяется не только найденным конкурентным преимуществом, удачно сформулированным УТП, наличием достаточного капитала, но и в равной, с указанными факторами степени знаний, аккумулированными самим предприятием.

*Калинушкин А.В.
БГЭУ (Минск)*

ВЫЯВЛЕНИЕ ГЕНДЕРНЫХ АСПЕКТОВ МЕНЕДЖМЕНТА КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ

Необходимость исследования гендерных аспектов менеджмента обусловлена динамичным проникновением женщин в управление экономикой. Особое значение данная проблема имеет для таких быстро расширяющихся видов деятельности, как гостиничное и ресторанное хозяйство, туризм, оптовая и розничная торговля, где доля женщин в общей численности работающих достигает 90%.

В управленческой практике гендерные аспекты охватывают, во-первых, особенности различных подходов к руководству коллективом и личностью, во-вторых, особенности межличностных отношений с учетом мужской и женской психики и характерных черт интеллекта.

Мужской стиль более эффективен либо в структурированных ситуациях и при простых задачах, либо в ситуациях с высокой степенью неопределенности, а женский стиль дает наибольшую эффективность в рутинных условиях.

Относительно совпадающими качествами у мужчин и женщин руководителей, по мнению целого ряда исследователей, является умение действовать в ситуации конфликта и угрозы риска, постоянная готовность к изменениям и нововведениям, умение эффективно использовать навыки и способности