

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Адыгейский государственный университет»
Экономический факультет



*Экономика и управление
в современных условиях:
проблемы и перспективы*

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ
по материалам
IV Международной
научно-практической конференции

Майкоп 2017

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Адыгейский государственный университет»
Экономический факультет**

***Экономика и управление
в современных условиях:
проблемы и перспективы***

**СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ
по материалам
IV Международной
научно-практической конференции**

Майкоп 2017

УДК 33(063)

ББК 65.л0

Э 40

Публикуется по решению редакционно-издательской комиссии
при НМС экономического факультета Адыгейского государственного университета

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Ермоленко А.А. доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики ЧОУ ВО Южный институт менеджмента (г. Краснодар).

Липчиу Н.В. доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет» (г. Краснодар).

НАУЧНЫЙ РЕДАКТОР

Тамов А.А. доктор экономических наук, профессор,
декан экономического факультета

ФГБОУ ВО «Адыгейский государственный университет» (г. Майкоп).

Члены редакционной коллегии: д.п.н., проф. **Шелехова Л.В.**, к.э.н., доц. **Тхагапсо Р.А.**;
к.э.н., доц. **Силина Т.А.**, старший преподаватель **Бабалян Э.Б.**

Э 40 Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам IV Международной научно-практической конференции / под науч. редакцией А.А. Тамова. – Майкоп: ЭЛИТ, 2017.

Режим доступа <http://201824.selcdn.ru/elit-057/index.html>. Дата размещения 18.10.2017 г.

ISBN 978-5-9500479-7-8. doi: 10.18411/elit-057

В сборник вошли результаты актуальных научных исследований ученых, докторантов, преподавателей, аспирантов и студентов по материалам Международной заочной научно-практической конференции «Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы» (Адыгейский государственный университет, Майкоп, 20.05.2017 г.).

Сборник предназначен для преподавателей и студентов экономических специальностей. Может использоваться в учебном процессе, в том числе при подготовке аспирантов, магистров и бакалавров в целях углубленного рассмотрения соответствующих проблем.

Сборник доступен в сети Интернет <http://201824.selcdn.ru/elit-057/index.html>.

УДК 33(063)

ББК 65л0

Сборник научных трудов подготовлен по материалам, представленным в электронном виде, сохраняет авторскую редакцию, всю ответственность за содержание несут авторы.

ISBN 978-5-9500479-7-8



9 785950 047978

© ФГБОУ ВО "АГУ", 2017

© Коллектив авторов, 2017

© Оформление электронного издания ООО "ЭЛИТ", 2017

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ.....	9
Басюк А.С., Новиков А.П. НОВОЕ В ИТ- ТЕХНОЛОГИЯХ В УПРАВЛЕНИИ И ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	9
Басюк А.С., Черненький Д.И. РОЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	14
Кобозева Е. М. БРЕНД В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА: ОТ КОНЦЕПЦИИ ДО ВНЕДРЕНИЯ	20
Кобозева Е.М., Гудкова А.Г., Солкина В.Д. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ	25
Кобозева Е.М., Дьяков Е.Н. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.....	31
Коломыц О.Н., Резник Е.А., Калайджан А.А. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ ..	35
Коломыц О.Н., Гудкова А.Г. АГРОГОРОДА КАК АГРАРНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ НОВАЦИЯ.....	39
Коломыц О.Н., Дьяков Е.Н. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ АГРАРНОГО РЕГИОНА	43
Коломыц О.Н., Смуденкова В.А. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИЗМА.....	47
Коломыц О.Н. ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	50
Лафишев Р.М., Карпенко С.В. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ЕГО ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ	56
Прохорова В.В., Нижельская К.О. К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	59
Прохорова В.В., Плотникова А.И. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ – ОСНОВА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ.....	64
Прохорова В.В., Белохвостикова Е.В. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА) И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ ПО ЕВРОПЕЙСКИМ СТАНДАРТАМ	68
Фароян А.С., Карпенко С.В. КЕЙТЕРИНГ КАК НОВЫЙ ВИД БИЗНЕСА	72



РАЗДЕЛ II.	
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА.....	76
Асланова М.А.	
КОНКУРЕНТНЫЕ ПОЗИЦИИ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ В СОЦИАЛЬНО-ХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОСТРАНСТВЕ ЮГА РОССИИ	76
Басюк А.С. Каспаров С.Г.	
ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА.....	80
Буянова А.В.	
АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.....	84
Тамова М.К., Чистова М.В.	
МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ	88
Хохоева З.В.	
КЛАСТЕРНАЯ ФОРМА СТРУКТУРНОЙ РЕОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	93
Чистова М.В., Тамова М.К.	
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	96
РАЗДЕЛ III.	
УЧЕТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ	102
Алейников В.Л.	
ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА	102
Андрюхина Д.В., Бореева Е.Р.	
АНАЛИЗ АНТИКРИЗИСНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ..	106
Ансаалиева С.М., Карпенко С.В.	
ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКУЮ СФЕРУ ...	111
Беданоква Т.В., Карпенко С.В.	
МЕТОДЫ АНАЛИЗА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ФОРМЕ №4	114
Бекирова К.Н., Хатков М.А.	
ИЗМЕНЕНИЯ В МСФО И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ.....	117
Бзегежев М.М., Карпенко С.В.	
РОЛЬ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	121
Брызгунова Т.А., Карпенко С.В.	
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ИНФОРМАЦИИ И ИХ ПОТРЕБНОСТИ.....	124
Водождокова З.А., Булавинцева В.Е., Грищенко М.В.	
АНТИКРИЗИСНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	127
Водождокова З.А., Тхакушинова С.А.	
ПРОЯВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА И АНАЛИЗ ЕГО ПОСЛЕДСТВИЙ В ПОКАЗАТЕЛЯХ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	133
Воёкова Д.А., Карпенко С.В.	
ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОЛНОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ЕДИНИЦЫ ПРОДУКЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	140



Ермак Д.В., Карпенко С.В. АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СПОСОБ ПРОВЕРКИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КОНТРАГЕНТОВ	143
Иволгина О.А., Карпенко С.В. РОЛЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	146
Кудайнетова Д.М. О ПРОБЛЕМЕ ВКЛЮЧЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ РАСХОДОВ В ПЕРВОНАЧАЛЬНУЮ СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	149
Лякина Д.С., Карпенко С.В. ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ РАСЧЕТАХ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ	152
Максимова А.В. СОЗДАНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ СОБСТВЕННЫМИ СИЛАМИ И СИЛАМИ СТОРОННЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ	156
Матросова Э.А., Карпенко С.В. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	159
Медведева И.А., Карпенко С.В. К ВОПРОСУ О ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКЕ	162
Перевалова А.С., Карпенко С.В. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ АНАЛИЗА РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ	165
Плотникова А.А. О ПРОБЛЕМЕ ИЗМЕНЕНИЯ СРОКА ПОЛЕЗНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИ МОДЕРНИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	168
Жуков Д.Е., Рамзанов Р.С. ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ: ВИДЫ И ОСОБЕННОСТИ.....	171
Садиков Р.Г., Карпенко С.В. К ВОПРОСУ О РАЗЛИЧИЯХ ПРОЦЕССА ИНВЕНТАРИЗАЦИИ И РЕВИЗИИ.....	176
Сушков Д.М., Карпенко С.В. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА МЕТОДА СПИСАНИЯ ТМЦ В ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ	179
Тлевцерукова С.Р., Карпенко С.В. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ АНАЛИЗА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ.....	183
Тхакушинова С.А. ДОБАВОЧНЫЙ КАПИТАЛ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВОПОЛАГАЮЩИХ ЭЛЕМЕНТОВ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА.....	187
Тхакушинова С.А. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БАНКОВ И МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	192
Тхакушинова С.А., Алейников В.Л. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИВНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ТЕНДЕНЦИИ И АКТУАЛЬНОСТЬ	197
Тхугова А.Н., Карпенко С.В. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	204



Хасинова Т.Г. ИМУЩЕСТВО СТОИМОСТЬЮ ОТ 40 ДО 100 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ: БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ	207
Хатков М.А. АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ ..	210
Хатков М.А. ОЦЕНКА ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В РАЗРЕЗЕ ТЕХНИЧЕСКИХ И ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ	214
Хатхоху Д.Ю., Карпенко С.В. УЧЕТ И АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПО СТАТЬЯМ КАЛЬКУЛЯЦИИ	219
Хашиг И.О. ПРОБЛЕМЫ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ЗОЛОТОГО ПРАВИЛА ЭКОНОМИКИ ПРИ НАЛИЧИИ УБЫТКОВ.....	222
Хуако Д.Р., Хоретлева Б.М. ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЧТЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ	225
Цырульников В.А. К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ СЧЕТА 03 ПРИ ПОСТУПЛЕНИИ АКТИВОВ	230
Шовгенова С.А. ЭКОНОМИКО-ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КАТЕГОРИИ «СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ»	233
Шовгенова А.Р., Карпенко С.В. СТАВКА НДС 10%: ВОЗМОЖНОСТИ РАСШИРЕНИЯ СПИСКА ТОВАРОВ И УСЛУГ	238
РАЗДЕЛ IV. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ	241
Васюра С.А. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	241
Захарова Е.Н., Тамов А.А., Григор Р.С. ТРАНСФОРМАЦИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ: НАПРАВЛЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ	244
Кочконян В.А. КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ВЕДУЩИМИ БАНКАМИ РОССИИ	248
Удычак С.Ш. ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ ПРАКТИКИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ	252
РАЗДЕЛ V. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....	255
Дмитриченко Е.С. АНАЛИЗ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	255
Кобозева Е. М. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МОТИВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	259



Кобозева Е.М., Воробьева В.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА КАК СПОСОБ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ РУКОВОДИТЕЛЯ	262
Куиз Б.А., Карпенко С.В. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ РАБОТНИКОВ .	267
Макаренко И.А., Карпенко С.В. ПРАВИЛА ПРИЕМА НА РАБОТУ И НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ РАБОТНИКОВ	269
Прохорова В.В., Жебель А.А. РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ ПРИ «ИНВЕСТИЦИЯХ В СЕБЯ»	272



**РАЗДЕЛ I.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ**

**SECTION I.
ECONOMICS AND MANAGEMENT ENTERPRISES,
INDUSTRIES, COMPLEXES**

**НОВОЕ В ИТ- ТЕХНОЛОГИЯХ В УПРАВЛЕНИИ И ПОВЫШЕНИИ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

Басюк А.С.

К.Э.Н.,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Новиков А.П.

*студент, Кубанский государственный технологический университет,
г. Краснодар*

Аннотация. В статье рассмотрена взаимосвязь качества и конкурентоспособность медицинского учреждения с эффективностью лечебного процесса и качеством управления; определена актуальность внедрения и развития информационных технологий в ЛПУ; доказаны преимущества ИТ-технологий в управлении.

Ключевые слова: качество, конкурентоспособность, медицинские услуги, ИТ- технологии, эффективность лечебного процесса

**NEW IT - TECHNOLOGIES TO MANAGE AND IMPROVE
THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OF HEALTH**

Basyuk A. S.

Cand. Ekon. Sciences,

Kuban state technological University, Krasnodar

Novikov A. P.,

*student, Kuban state technological University,
Krasnodar*

Abstract. The article considers the relationship of the quality and competitiveness of medical institutions with the efficiency of the treatment process and quality management; defined the relevance of the implementation and development of information technology in hospitals; the proven benefits of IT - technologies in management.

Keywords: quality, competitiveness, health services, IT - technologies, the efficiency of the treatment process

Конкуренция является неотъемлемой частью любого хозяйствующего субъекта крайне механизма функционирования рыночной экономики. Основной характеристикой хозяйствующего субъекта, с точки зрения конкурентной борьбы, является его конкурентоспособность. Указанная категория определяет, в конечном итоге, жизнеспособность учреждения, результаты его деятельности в условиях конкуренции. Исходя из этого, в условиях рыночной экономики для любого хозяйствующего субъекта крайне актуальной является проблема повышения и поддержания его конкурентоспособности [1, 2].

Переход отечественного здравоохранения к бюджетно-страховой модели финансирования медицинской помощи направлен на решение главной задачи реформы здравоохранения – повышение качества оказываемых населению лечебно-диагностических услуг. Различные организации и ведомства используют для



оценки качества, доступности медицинской помощи и эффективности лечебного процесса различные показатели (индикаторы). Причем, прослеживается тенденция к увеличению количества и всё большей «специализации» используемых индикаторов, сохраняется отсутствие системности понятий (критериев), объединяющих эти индикаторы, то есть, нет унификации, позволяющей иметь общие подходы к качеству медицинской помощи [4, 8].

Одной из важнейших задач, стоящих перед российским здравоохранением, является обеспечение качества медицинской помощи, а также эффективности деятельности лечебно-профилактических учреждений. Успешное ее решение невозможно без получения ясных ответов на такие вопросы: что такое качество в здравоохранении; каковы единицы и методы его измерения. В последние годы данной проблеме уделяется большое внимание, как со стороны исследователей, так и менеджеров-практиков, тем не менее, многие её аспекты продолжают оставаться дискуссионными.

Благополучие медицинских организаций зависит не только от деятельности самой организации и ее сотрудников, но и от противоборства комплексов маркетинга, применяемых конкурентами, от тенденций и событий, происходящих в конкурентной среде.

В условиях недофинансирования отрасли остро встал вопрос о необходимости сделать учреждения здравоохранения экономически эффективными на уровне организационных процессов, протекающих в медицинских учреждениях, одним из которых являются внедрение и развитие информационных технологий [3, 5].

Актуальность развития информационных технологий подчеркивается Д.А. Медведевым на заседании президиума Государственного совета «О реализации Стратегии развития

информационного общества в Российской Федерации», проведенной 17 июля 2008 года: «...У нас на наших заседаниях президиума всегда рассматриваются наиболее актуальные вопросы развития нашей страны. К числу таких относится вопрос развития информационного общества в Российской Федерации. Не буду говорить банальностей, очевидно, что в XXI веке главная ставка делается именно на развитие информационно-коммуникационных технологий. Этим всё сказано...»

Медицинская информационная система (МИС) представляет собой совокупность программно-технических средств, баз данных и знаний, предназначенных для автоматизации различных процессов, протекающих в лечебно-профилактическом учреждении. Как уже говорилось ранее, следует учитывать то, что с МИС-ах информация должна быть представлена в виде баз данных, легко и своевременно поступала по запросу врача, а так же была должным образом защищена. На базе проблем можно поставить цели создания таких систем:

- создание единого информационного пространства;
- мониторинг и управление качеством медицинской помощи;
- повышения прозрачности деятельности медицинских учреждений и эффективности принимаемых управленческих решений;
- анализ экономических аспектов оказания медицинской помощи;
- сокращение сроков обследования и лечения пациентов;
- внедрение МИС имеет положительный эффект для всех участников системы здравоохранения





Рис. 1 Медицинская информационная система

Компьютеризированная аппаратура для диагностики и лечения необходима, без нее не обойтись при анализе важных заболеваний, но с внедрением ИТ в технологию управления компьютеры теперь доступны любому сотруднику ЛПУ. Зачем идти в другое отделение или посылать медсестру за анализами, если можно напрямую связаться с другим отделением и потребовать запрос, а через несколько секунд получить ответ? Это позволяет быстрее обслуживать пациентов, а, следовательно, врач успевает за рабочий день принять больше людей, мы видим, как растет норма обслуживания.

Одной из серьезнейших проблем является управление медикаментами и медикаментозным лечением пациентов. Создание же базы, в которой будет храниться отчетность о лекарственных препаратах, а так же о частоте их использования, о пациентах, коим выписаны эти препараты, облегчает управление и помогает контролировать расходы, а в иных случаях это помогает избежать воровства лекарств.

Создание информационных порталов с возможностью записи на прием к врачу в

режиме on-line вообще произвело резонанс в российском обществе. Введение электронных очередей способствовало частичному отрешению от человеческого фактора. Мало того, что на прием можно записаться, не выходя из дома, так еще на определенное время, заранее, а потом просто в нужный день и в нужное время оказаться в нужном месте.

В 2008 году в рамках программы «Электронная Россия» был разработан программно-технический комплекс персонифицированного учета оказания медицинской помощи с учетом требований по защите персональных данных — федеральная типовая медицинская информационная система (ФТМИС). ФТМИС принадлежит Министерству здравоохранения Российской Федерации, право свободного использования ФТМИС предоставляется любому некоммерческому лечебно-профилактическому учреждению страны.

Единственная проблема, с которой ведется активная борьба – отсутствие навыков работы с информационными ресурсами отдельного контингента персонала ЛПУ и пациентов старшего возраста. Связано это с тем, что не



все работники мед учреждений понимают необходимость внедрения технологий, а некоторым просто трудно привыкнуть к тому, что «заполнять талончик» теперь нужно на клавиатуре. Однако на данный момент ведется активная политика информатизации всех слоев общества, ведь для использования информационных ресурсов нужно понимать, как они функционируют и для чего нужны.

В целом, можно сказать, что изменения, которые вступили в силу, оказали позитивное влияние на процесс управления ЛПУ и те технологии, которые сейчас используются в медицинских учреждениях, только способствуют этому.

Таким образом, применение процессного подхода для совершенствования механизмов экономического регулирования оказания качественных медицинских услуг и

повышения конкурентоспособности медицинского учреждения IT-технологии играют важную роль [6, 7]. Применение которых, способствует укреплению существующих, или завоеванию новых конкурентных позиций на рынке. Которые в общем виде будут включать в себя позиционирование предприятия таким образом, чтобы его возможности обеспечивали надежную защиту против сил конкуренции и/или влияние на расстановку сил посредством стратегических маневров, способных улучшать позиционирование предприятия, а также прогноз изменения факторов конкурентной борьбы и меры реагирования на эти изменения с целью извлечь преимущество за счет выбора стратегии, наиболее соответствующей новому конкурентному балансу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Щепакин, М.Б. Управление качеством: учебник / М.Б. Щепакин, А.С. Басюк, В.В. Янова. – Ростов н/Д: Феникс; Краснодар: Кубанский государственный технологический университет, 2014. – 256 с. – (Высшее образование).
2. Басюк, А.С. Управление качеством на предприятии: учебное пособие (электронный ресурс) / А.С. Басюк, В.В. Нелина, В.В. Прохорова. - Кубанский государственный технологический университет. Краснодар, 2017. (3-е издание, переработанное и дополненное).
3. Басюк, А.С. Современные методы управления персоналом / А.С. Басюк, Н.В. Куликова // Социальная сфера общества: инновационные тенденции развития: Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. Институт экономики и управления в медицине и социальной сфере; редакционная коллегия: В.В. Янова, Т.И. Капранчук, А.А. Батура, В.Ю. Ашхотов, Н.В. Климовских, С.Н. Князев, А.В. Мелихова, В.Н. Муравьева,. 2013. - С. 57-60.
4. Басюк, А.С. Содержательный анализ особенностей в толковании понятия и термина «качество» / А.С. Басюк // Политематический сетевой электронный научный журнал Научные труды КубГТУ, 2017.- № 1.- С. 122-134.
5. Басюк, А.С. Роль системы управления качеством в обеспечении конкурентоспособности предприятия / А.С. Басюк, С.А. Ильинова// В сборнике: Социально-экономическое развитие России: актуальные подходы и перспективные решения Материалы I Международной научно-практической конференции, 2017. - С. 25-28.



6. Щепакин М.Б. Теоретико-методологические аспекты включения категории качества в управление развитием социально-экономической системы / М.Б. Щепакин, А.С. Басюк // Экономика и предпринимательство, 2015. – № 5 (ч.1) (58-1). – С. 710-714.

7. Басюк А.С. Концептуальная модель оценки эффективности управления персоналом как основа качества управления организацией / А.С. Басюк, С.А. Ильинова // Политематический сетевой электронный научный журнал Научные труды КубГТУ, 2017. - № 1. - С. 272-283.

8. Шелехова, Л.В. Применение нейросетевых технологий в экономике/ Л.В. Шелехова, А.В. Нагоев, В.А. Тешев, З.У. Блягоз З.У. // Сборник статей научно-информационного центра «Знание» по материалам X международной заочной научно-практической конференции: «Развитие науки в XXI веке» 1 часть, г. Харьков: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – Д.: научно-информационный центр «Знание», 2016. – С. 153-155.



РОЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Басюк А.С.

К. Э. Н.,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Черненко Д.И.

студент,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Аннотация. В настоящее время все чаще эффективность управления связывают с качеством выпускаемой продукции, выполненной работы, предоставленных услуг. В статье рассмотрены основные аспекты управления качеством на предприятии. Определен процесс совершенствования системы управления качеством. Определен главный ориентир конкурентоспособности предприятия – выпуск качественной продукции. Определены критерии формирования структуры управления качеством.

Ключевые слова: качество туристско-рекреационных услуг, управление качеством обслуживания, концепции управления качеством, механизм управления качеством

THE ROLE OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM AT THE ENTERPRISE

Basyuk A. S.

Cand. Ekon. Sciences,

Kuban state technological University, Krasnodar

Chernenkiy D. I.

student,

Kuban state technological University, Krasnodar

Abstract. At present, more and more management efficiency associated with the quality of manufactured products, performed work, provided services. The article describes the main aspects of quality management in the enterprise. Defines a process improvement management system quality of service. The main landmark of competitiveness of the enterprise is the production of quality products. The criteria of formation of structure of quality management. The scheme of service quality management on the example of tourism enterprises. Developed schematic diagram of the mechanism of quality management. The developed model, reflecting the main interests of the Consumer, the Manufacturer and Society.

Keywords: quality of tourist and recreational services, managing service quality, concept of quality management mechanism quality management

В настоящее время, для эффективного роста экономических показателей в РФ наибольшее значение приобретает качество выпускаемой продукции. Множество отечественных компаний и зарубежных уделяют большое внимание качеству продукции, в условиях выживания в ужесточившейся конкуренции [1]. В сложный конкурентный период Российской экономики, качество, должно стать одним из главных источников жизнедеятельности и

экономической стабильности любой компании. Современная концепция менеджмента предполагает первенствующее положение качества продукции среди всех целей и направлений деятельности предприятия [2].

Профессор Хадерсфилдского университета Колин Друри отмечает: «Если в начале 1980-х гг. большинство американских и европейских компаний рассматривали качество продукции как источник дополнительных



производственных затрат, то к концу десятилетия они начали понимать, что качество продукции дает экономию средств». В сложных экономических условиях и высокой конкуренции сложно переоценить роль управления в сфере качества продукции. Свидетельством тому является практика передовых Российских и зарубежных компаний. Управление качеством предопределяет место компании среди конкурентов, и в целом отношение предприятия к потребителям. Однако, системный подход к управлению качеством может изменить отрицательные стороны рынка и оказать сильное влияние на его развитие.

В рамках системы управления предприятием необходимы: создание и следующее функционирование целевой подсистемы качества, которая также является автономной системой со всеми свойственными ей характеристиками. Структура управления качеством формируются определенными критериями:

– стратегически определенная цель предприятия в области стандартов и параметров качества (стратегические направления и альтернативы в области качества и возможностью управления данными параметрами в период деятельности предприятия);

– иерархия подразделений управленческого блока предприятий, для возможности появления нового отдела и/или подразделения для оперативного решения создавшихся сложностей в направлении стандартов качества;

– возможность взаимодействовать отделу или подразделению по управлению качеством с другими подразделениями и отделами предприятия для достижения более

качественного результата;

– возможности достижения улучшения управления качества и системы стандартов для обеспечения высокого результата в достижении качества произведенной продукции в рамках стратегической политики предприятия по функционированию и развитию в целом.

Важно отметить, что стандарты качества и параметрические значения по управлению качеством определены тем, что цели компании в сфере качества и конкурентоспособности услуг выделяются в число приоритетных в его деятельности [3,4]. На наш взгляд параметрические значения системы качества должны отталкиваться и выстраивать свою политику в рамках определенных критериев:

а) должны соответствовать пожеланиям и потребностям компании производителя, для обеспечения качественного уровня и достижения высокого уровня конкурентоспособности при минимальных затратах;

б) должны соответствовать пожеланиям потребителей которыми приобретаются данные товары, продукты. Важно отметить, что стандарты качества, ее критерии и система управления рассматривается нами, как комплексный инструментарий для предприятия, производимого ту, или иную продукцию.

Только при достижении высокого уровня качества производимой продукции, предприятие будет конкурентоспособным, а значит, сможет развиваться и увеличивать свое влияние на рынке. Данное обстоятельство показывает важность в необходимости проработки стандартов контроля и управления качеством на производственном предприятии.



Современные форматы и стандарты качества позволяют нам увидеть эволюцию процессов и параметров по контролю и управлению системой менеджмента качества. Опыт работы по созданию систем качества на предприятии показывает, что по мере перехода к развитой рыночной экономике внедрение международных стандартов и сертификация соответствующих систем качества должны быть осознанной необходимостью для каждой организации. С этой целью необходимо разработать схему управления качеством предприятия, отражающую внутренние связи, порядок и очередность работ.

Главными течениями развития системного подхода к менеджменту качества в компаниях, мы считаем, должны стать:

а) внедрение систем качества, отвечающих требованиям международных стандартов ИСО серии 9000;

б) реализация процесса сертификации внедренных систем качества, соответствующих МС ИСО серии 9000;

в) переход от сертифицированных систем качества к всеобщему менеджменту качества (TQM). Соответствие системы качества компании требованиям стандартов ИСО серии, подтвержденное международным сертификатом соответствия, стало в настоящее время одним из главных факторов конкурентоспособности. Проведение всего комплекса работ по разработке, внедрению и сертификации системы качества в соответствии с МС ИСО серии 9000 разумно, по нашему мнению, реализовывать в три последовательно выполняемых этапа [5]:

организация разработки системы качества;

создание и введение в действие документации системы качества;

подготовка к сертификации системы

качества.

Целью на первом этапе является создание организационных предпосылок для разработки системы качества предприятия на основе концептуально методических рекомендаций международных стандартов. Данный этап включает в себя:

а) принятие решений об организации системы качества;

б) формирование руководящих и рабочих органов по освоению стандартов ИСО;

в) разработку программы работ;

г) организацию изучения стандартов ИСО;

д) поэтапный анализ системы качества на соответствие требованиям МС ИСО и ряд других вопросов, связанных с организацией разработки системы качества.

Целью работ на втором этапе является создание надлежащего документационного обеспечения системы качества. Данный этап предусматривает:

а) определение структуры и состава документации;

б) разработку графика создания документации;

в) разработку и введения в действие документации.

Цель заключительного этапа состоит в подготовке системы качества к ее сертификации. Данный этап включает в себя:

а) самооценку системы обеспечения качества;

б) разработку и реализацию корректирующих мер;

в) выбор органа по сертификации;

г) подачу заявки на сертификацию;

д) создание условий для сертификации.

Одним из самых важных направлений повышения эффективности управления качеством в тяжелых рыночных условиях может стать сертификация системы качества



как залог высокого качества и конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках. В условиях рыночной экономики решение проблемы качества продукции в России во многом будет зависеть от формирования систем стандартов качества как основы нормативно-правовой базы организации и функционирования систем управления качеством. Повышение роли и значения стандартов качества в мировой практике вызвано стремлением выработки единого подхода к понятию «качественная продукция» [6].

Системный подход, доминирующий и ведущий, заключается в рассмотрении организации как системы – некой целостной структуры с подсистемами (кадры, финансы, качество и т. п.). Системы управления качеством представляют собой органическое сочетание экономических, правовых, социальных и других факторов, влияющих на качество. С помощью нововведений можно не только избежать консерватизма и застоя в развитии комплексного подхода к качеству, но и сознательно и уверенно двигаться дальше, повышая эффективность системы управления качеством. Сегодня в управлении качеством исключительно важное значение имеет сертифицированная система менеджмента качества, являющаяся гарантией высокой стабильности и устойчивости качества продукции. Сертификат системы качества позволяет предприятию сохранить конкурентные преимущества на рынке. Низкое (неконкурентоспособное) качество продукции не абстрактная категория, а вполне конкретная причина нежизнеспособности предприятия [7].

Способность предприятия достигать целей, обеспечивая конкурентоспособность выпускаемой продукции, определяется

действующей системы организации и управления – системой управления качеством. Первым шагом предприятия на пути повышения качества продукции должны быть доверительные и взаимовыгодные отношения с поставщиками. Для реализации данного направления необходимо:

- а) установить баланс между краткосрочными и долгосрочными целями в отношениях с поставщиками, объединить опыт и ресурсы;
- б) определить и выделить ключевых и надежных партнеров;
- в) установить открытое общение с поставщиками;
- г) обмениваться информацией и будущими планами друг с другом, строить совместные планы развития и улучшения качества;
- д) поддерживать и выделять достижения поставщиков.

Управление процессом закупок должно осуществляться с целью планомерного обеспечения производства сырьем, материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями требуемого качества при наличии у поставщика сертификата качества. Организация должна оценивать и выбирать поставщиков на основе их способности поставлять продукцию в соответствии с установленными требованиями. Следующим шагом должна стать ориентация на потребителя. Необходимо налаживать связи с потенциальной аудиторией потребителя продукции предприятия, понимать ее нужды. Удовлетворение запросов покупателей – главная задача любой организации, основная цель не реагировать на жалобы, а предотвращать их появление. Необходимо делать для потребителя больше, чем он ожидает: изменять внешний вид продукции,



улучшать качество, расширять ассортимент. Возможно, в данном случае проводить опрос потребителей, чтобы точно знать их потребности и пожелания. Основными направлениями повышения эффективности системы управления качеством на предприятии должны стать:

- ориентация на постоянное совершенствование качества процессов и результатов труда во всех подразделениях;
- ориентация на контроль качества процессов и на качество продукции;
- ориентация на предотвращение возможности допущения дефектов;
- полное закрепление ответственности за качество результатов труда за непосредственным исполнителем;
- активное использование человеческого фактора, развитие творческого потенциала рабочих и служащих [8].

Одной из главных задач управления качеством является повышение его

оперативности, то есть своевременное обнаружение допустимых дефектов (отклонений) в производственном процессе, на объектах управления и их предотвращение.

Учитывая необходимость распространения системных подходов в управлении качеством на предприятии, и оптимизации управленческих решений, необходимо, ускорить создание нормативно-методической базы для планирования, контроля, анализа, учета и стимулирования качества труда. Совокупность всей нормативно-методической базы, нормативно-технической документации должна планомерно перерасти в систему стандартизации предприятий. Эффективность реализации задач управления качеством на предприятии логично должна выступать критерием научности управления, что позволит определить степень знания и использования законов и закономерностей управления качеством на практике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белова, Е.О. Обеспечение конкурентоспособности предприятия сферы услуг / Е.О. Белова, Ф.В. Шутилов // Россия в XXI веке: факторы и механизмы устойчивого развития: сборник статей Международной научно-практической конференции. Пенза, 2016. - С. 45-48.
2. Управление конкурентоспособностью предприятий, отраслей, регионов Коллективная монография / В.С. Алуян [и др]. // Майкоп, 2016.
3. Басюк, А.С. Формирование и развитие системы менеджмента качества в туристско-рекреационной сфере / А.С. Басюк, Е.И. Каширина // Политематический сетевой электронный научный журнал Научные труды КубГТУ, 2015. - № 14. - С. 20-29
4. Щепакин, М.Б. Управление качеством: учебник / М.Б. Щепакин, А.С. Басюк, В.В. Янова. – Ростов н/Д: Феникс; Краснодар: Кубанский государственный технологический университет, 2014. – 256 с. – (Высшее образование).
5. Щепакин, М.Б., Басюк А.С. Теоретико-методологические аспекты включения категории качества в управление развитием социально-экономической системы / М.Б. Щепакин, А.С. Басюк // Экономика и предпринимательство, 2015. – № 5 (ч.1) (58-1). – С. 710-714.



6. Управление качеством на предприятии: учебное пособие (электронный ресурс) / А.С. Басюк, В.В. Нелина, В.В. Прохорова. - Кубанский государственный технологический университет. Краснодар, 2017. (3-е издание, переработанное и дополненное)

7. Басюк, А.С. Современные подходы к классификации и оценке качества туристско-рекреационных услуг / А.С. Басюк // Экономика и предпринимательство, 2015. – № 8 (ч.1) (61-1). – С. 680 – 686

8. Басюк, А.С. Оздоровительный туризм и его влияние на устойчивое социально-экономическое развитие региона / А.С. Басюк // Политематический сетевой электронный научный журнал Научные труды КубГТУ, 2015. - № 14. - С. 10-19.



БРЕНД В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА: ОТ КОНЦЕПЦИИ ДО ВНЕДРЕНИЯ

Кобозева Е. М.

к.э.н., доцент,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Аннотация. Проблема развития брендинга в России обусловлена новизной ее постановки для российских предприятий индустрии гостеприимства, большая часть которых не имеет еще достаточного практического опыта управления торговыми марками. Следовательно, для индустрии гостеприимства первостепенное значение приобретает решение проблем, связанных не только с привлечением клиентов, но и с применением особых методов продвижения туристских услуг, направленных на формирование бренда, который бы отражал ценность и уникальность предоставляемых услуг и продуктов. Для реализации инновационной деятельности на предприятиях сферы туризма целесообразно создание фирменного стиля, в частности бренда. При грамотном планировании и продвижении бренда на рынке туристская деятельность станет привлекательной для большого количества туристов.

Ключевые слова: услуга, продукт, материальное производство, инновации, бренд, брендинг, индустрия сервиса.

BRAND IN THE HOSPITALITY INDUSTRY: FROM CONCEPT TO IMPLEMENTATION

Kobozeva E. M.

Cand.Econ.Sci., associate professor,

Kuban State Technological University, Krasnodar

Abstract. The problem of development of branding in Russia due to the novelty of its production for Russian enterprises of the hospitality industry, most of which is not yet sufficient practical experience of managing brands. Consequently, the hospitality industry is of paramount importance addressing not only attract customers, but also with the use of special methods of promotion of tourism services aimed at the formation of the brand, which would reflect the value and uniqueness of services and products. For realization of innovative activity of the enterprises of sphere of tourism are appropriate, create a corporate identity, in particular brand. With proper planning and promotion of the brand in the market of tourist activity will become attractive for a large number of tourists.

Keywords: service, product, material production, innovation, brand, branding, services industry.

В современных условиях хозяйствования новая продукция представляет собой важный источник выживания и роста не только в материальном производстве, но и в индустрии гостеприимства. Поэтому разработка инноваций превратилась в стратегическое оружие большинства предприятий индустрии сервиса. Предприятия, работающие на рынке, очень часто зависят от инноваций в своем стремлении увеличить долу рынка и дифференцировать предоставляемый продукт или оказываемую услугу относительно конкурента [1].

инновационные как они себе это представляют. Под инновацией в данном случае рассматривается новое, что делает фирма независимо от мировой новизны, копирования у конкурентов или адаптации существующих продуктов и услуг.

Исследования показали, что инновации представляют собой рациональный и логический процесс. Часто инновация не может быть представлена в структурированном виде, так как требует креативности. Творческий процесс может развиваться в структурированном виде, но его интенсивность выше в среде неустойчивой и

Однако немногие фирмы не настолько



рисковой [1].

Инновации для большинства фирм, как правило, связаны с определенным процессом, соответствующим природе инновационной деятельности фирмы и среде, в которой она развивается.

В реальности существует строгий научный подход к разработке нового продукта или услуги, однако для индустрии гостеприимства это не просто продукты - они связаны с сервисом, что может повлечь за собой различные модификации процессов или методов обслуживания клиентов [2].

В индустрии гостеприимства наблюдается острый дефицит исследования в понимании того, как следует развивать новые услуги, которые приводили бы к успеху в инновационной деятельности.

Один из первых разработчиков теории инноваций Шумпетер определял ее как «новые способы изготовления вещей или как улучшенные комбинации факторов производства» и видел в этом ядро предпринимательской деятельности. Питер Друкер рассматривал инновацию и возможность ее применения как результат создания нового или улучшенного продукта или сервиса. Следовательно, инновацией может быть все, начиная от идеи, процесса, продукта. Разработчик инновации преобразует данную идею, что позволяет решить возникшую проблему. Следовательно, к области инновации относятся новшества, которые впервые нашли применение на предприятии и приносят ему конкретную экономическую и социальную пользу. Инновация подразумевает не только внедрение нового продукта на рынок, но и целый ряд других нововведений, таких как продуктовые инновации, инновационные услуги, технологические инновации,

социальные и кадровые инновации, инновации в производственной системе и т.д. В практике предприятий все вышеперечисленные виды инноваций переплетаются между собой, так как в условиях современных технологий технические, организационные и социальные изменения в производстве неотделимы друг от друга [3].

Во многих работах одним из важнейших признаков инновации считается научно-техническая новизна, однако в индустрии гостеприимства о ней можно говорить не всегда. Исключения касаются применения информационных технологий, которые вообще представляют собой новое направление не только в индустрии гостеприимства. Поэтому мы предлагаем выделить несколько направлений, в которых важны или необходимы инновации в индустрии гостеприимства:

- выбор необычного месторасположения;
- комплексная интеллектуализация здания;
- новые архитектурные решения;
- индивидуальный дизайн;
- новые типы отелей;
- фирменный стиль.

Рассмотрим подробнее один из инструментов фирменного стиля – брендинг.

Бренды как важнейшие нематериальные активы предприятий уже доказали свою способность не только обеспечивать предприятиям сильные конкурентные преимущества, но и существенно увеличивать их рыночную стоимость. Подтверждением этого могут служить бренды мировых гостиничных сетей, имеющих более чем полувековую историю [4].

Актуальность проблемы развития



брендинга в России обусловлена новизной ее постановки для российских предприятий индустрии гостеприимства, большая часть которых не имеет еще достаточного практического опыта управления торговыми марками.

Анализируя российскую индустрию гостеприимства, можно выделить следующие особенности:

- отсутствие стабильных потоков отечественных и зарубежных туристов;
- низкий уровень менеджмента;
- недостаток устойчивых национальных брендов.

Отсюда следует, что для туристических предприятий первостепенное значение приобретает решение проблем, связанных не только с привлечением клиентов, но и с применением особых методов продвижения туристских услуг, направленных на формирование бренда, который бы отражал ценность и уникальность предоставляемых

услуг и продуктов [4].

Ярким примером, в данном случае, может быть Компания IFK HotelManagement, основанная в 2008 году и являющаяся независимой компанией, специализирующейся на профессиональном управлении отелями и гостиничными комплексами.

В 2009 году международная компания GoldenTulip вышла на рынок России, подписав соглашение о «Развитии и представительстве в РФ» с гостиничной управляющей компанией «IFK HotelManagement».

IFK HotelManagement является официальным представителем GoldenTulip на территории России и Беларуси.

Компания IFK HotelManagement намерена вывести бренды GoldenTulipHospitalityGroup на лидирующие позиции на рынках России и стран СНГ. Брендом гостиницы «Тюлип Инн» является золотой тюльпан (рисунок 1) [5].



Рисунок 1– Логотип гостиницы «Тюлип Инн»

К 2018 году компания планирует иметь в управлении не менее 20 отелей и курортов на территории Российской Федерации и стран СНГ. Каждый из отелей будет оперировать под одним из брендов:

TulipInn, GoldenTulip или RoyalTulipLuxury (Лакшери) Hotels .

Управляющая компания IFKHotelManagement имеет намерение и будет стремиться изменить представление россиян о гостеприимстве как индустрии. Во

всех отелях GoldenTulip гостей встретит исключительный сервис и доброжелательность вне зависимости от звездности и расположения гостиницы.

В настоящее время в России сеть отелей GoldenTulip представлен на горнолыжном курорте «Роза Хутор», который создавался и развивается как мировой эпицентр активного отдыха.

Когда в 2007 году Сочи выиграл право проведения Зимних Олимпийских игр в 2014



году, развитие курорта Роза Хутор приобрело значение международного масштаба: уровень предлагаемых услуг и качество обслуживания на курорте должны быть соответствующими. В связи с этим собственниками проекта было принято решение привлечь международных гостиничных операторов для управления самим курортом и гостиничными объектами.

За прошедшее время был создан и продолжает строиться уникальный для России круглогодичный экокурорт, гармонично сочетающий возможности для занятий горнолыжным спортом и приморского отдыха. Строительство горнолыжного курорта «Роза Хутор» ведётся в соответствии с самыми современными международными стандартами и требованиями [5].

Горнолыжный комплекс расположен в районе Красной Поляны, в 40 км от Адлера, у подножия Главного Кавказского хребта. От международного аэропорта Адлер до курорта можно добраться по федеральной автомобильной дороге за 50-55 минут (иногда дольше). После завершения строительства совмещенной автомобильной и железной дороги «Адлер-Альпика-Сервис» время в пути на скоростном поезде составит 25 минут.

Территория горнолыжного комплекса «Роза Хутор» охватывает примерно 1820 га северного, северо-восточного и южного склонов хребта Аибга, поднимаясь от реки Мзымта с отметки 575 метров над уровнем моря вверх до вершины горного хребта в районе горы Каменный столб до отметки 2320 метров над уровнем моря.

В конце 19-го века в районе Красной Поляны было основано поселение эстонцев, получившее название Эсто-Садок. Некоторые из поселенцев жили обособленно, в том числе и человек по имени Эдуард Роза. В горах, в

самом красивом и укромном месте, подальше от людской суеты, у него был собственный хутор, который все так и называли – Роза Хутор, т.е. хутор господина Розы.

По исторически сложившемуся названию местности и получил свое имя горнолыжный курорт «Роза Хутор». По мнению Бернарда Русси, председателя исполкома FIS и Олимпийского чемпиона, Роза Хутор – это было, пожалуй, лучшее из ещё не освоенных в мире мест для строительства уникального круглогодичного горнолыжного и климатического курорта. Горные склоны курорта позволили не только создать и развивать трассы различного уровня сложности, но и дают возможность проводить горнолыжные соревнования по десяти олимпийским дисциплинам с единой финишной зоной. Красная Поляна – отличное место для занятий горнолыжным спортом с многообразием канатных дорог, фуникулеров, горнолыжных и прогулочных трасс. Первая канатная дорога открылась здесь в 1993 году.

«Роза Хутор» – престижный курорт, в то же время модный и демократичный, с удобной транспортной доступностью и разнообразной инфраструктурой для всесезонного отдыха людей разного возраста и семей с детьми. На сегодняшний день компания IFK HotelManagement на территории этого курорта имеет два соответствующих интернациональным стандартам сервиса и безопасности отеля TulipInn и GoldenTulip, что без сомнения усиливает притягательность этой местности. Во всех отелях TulipInn и GoldenTulip гостей встретит исключительный сервис и доброжелательность вне зависимости от звездности и расположения гостиницы.

Таким образом, при грамотном планировании и продвижении бренда на



рынке туристская деятельность становится привлекательной для большого количества туристов.

Как нам видится, для реализации инновационной деятельности на предприятиях сферы туризма целесообразно

создание фирменного стиля, в частности бренда. Это позволит более эффективно управлять развитием инновационной восприимчивости и инновационной культуры, без которых невозможно внедрение инноваций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агафонова, Е.В. Использование инструментов менеджмента как основа успеха ресторанного бизнеса / Е.В. Агафонова, Е.М. Кобозева // «Новая наука: история становления, современное состояние, перспективы развития». Международная научно-практическая конференции: в 2-х частях, 2016. - С. 22-25.
2. Ракитянский, Н.А., Кобозева, Е.М. Инновационное развитие малого и среднего бизнеса / Н.А. Ракитянский, Е.М. Кобозева // Инновационные механизмы решения проблем научного развития. Международная научно-практическая конференция, 2016. - С. 169-171.
3. Кобозева, Е.М. // К вопросу о брендинге. Наука-2003, 2003. - С. 46-49.
4. Кобозева, Е.М. Сбытовая стратегия ресторанно-гостиничного бизнеса / Е.М. Кобозева // «Устойчивое развитие курортных территорий: туризм, рекреационный комплекс, инфраструктурное обеспечение». Научно-практический сборник по итогам II Всероссийской научно-практической интернет-конференции с международным участием. - 2016. - С. 31-33.
5. Официальный сайт «Роза хутор» - <https://rosaski.com>



СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

Кобозева Е.М.

к. э. н, доцент,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Гудкова А.Г.

аспирант,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Солкина В.Д.

студент,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Аннотация. В статье раскрыто понятие социально-экономического механизма государственного регулирования аграрной сферы, выявлены и рассмотрены элементы данного механизма, а также указаны главные инструменты государственной поддержки аграрной сферы.

Ключевые слова: аграрная сфера, государственное регулирование, продовольственная безопасность, механизм, рычаги, экономические стимулы, дотации, субсидии, компенсации.

THE SOCIO-ECONOMIC MECHANISM OF STATE REGULATION OF AGRARIAN SECTOR

Kobozeva E. M.

Cand. Ekon. Sciences, associate Professor,

Kuban state technological University, Krasnodar

Gudkova A.G.

postgraduate

Kuban state technological University, Krasnodar

Solkin V. D.

student,

Kuban state technological University, Krasnodar

Abstract. in the article the concept of socio-economic mechanism of state regulation of the agrarian sector identified and discussed elements of this mechanism and are the main instruments of state support to the agricultural sector.

Key words: agrarian sphere, state regulation, food security, mechanism, levers, economic incentives, subsidies, grants, compensation.

В настоящее время назрела объективная необходимость социально-экономического преобразования сельских территорий, которая требует новых подходов к формированию механизма управления их устойчивым развитием.

Как нам представляется, в условиях формирования новых отношений по обеспечению продовольственной безопасности страны и выводу

агропромышленного комплекса из кризиса государство заинтересовано в стабильном, устойчивом развитии сельской местности. Мировой опыт развития сельского хозяйства показывает, что государственное регулирование аграрной сферы является важнейшей составной частью рыночного механизма экономики всех развитых стран. Исторически в любом обществе при любой общественно-политической и социально-



экономической системе агропромышленный комплекс в той или иной степени регулировался государством [1].

Механизмы государственного регулирования изменялись в обществе по мере развития производительных сил и производственных отношений, науки, уровня общественного сознания и культуры.

Государственное регулирование агропромышленного производства – это экономическое воздействие государства на производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, а также на производственно-техническое обслуживание и материально-техническое обеспечение агропромышленного производства.

В данном контексте особо актуальным становится стабилизационный механизм развития аграрного сектора, являющийся решающим фактором, определяющим

условия деятельности хозяйствующих субъектов, состояние их экономики и всю социально-экономическую ситуацию аграрной сферы. Подчеркнем, что под социально-экономическим механизмом мы будем понимать систему взаимосвязанных действий, направленных на сохранение рыночного равновесия, противостояние негативным факторам воздействия, поддержку отечественных товаропроизводителей в сфере агропромышленного производства [2].

Социально-экономический механизм госрегулирования в аграрной сфере представляет собой три взаимосвязанных блока элементов: экономические рычаги, экономические методы и экономические стимулы.

Схема социально-экономического механизма государственного регулирования аграрной сферы показана на рисунке 1.



Рисунок 1 – Социально-экономический механизм государственного регулирования аграрной сферы

Совокупность экономических рычагов социально-экономического механизма



хозяйствования предприятий аграрной сферы включает элементы рыночной внешней среды, то есть соотношение спроса и предложения, степень конкуренции, уровень налоговой нагрузки, развитие рыночной инфраструктуры и др.

Экономические методы реализуются через такие системы, как ценообразование в процессе межотраслевого обмена, доступ к кредитным ресурсам, страхование рисков хозяйственной деятельности субъектов аграрной сферы, регулирование импорта и экспорта продовольствия и др.

определяют уровень доходности сельхозпредприятий и их работников, а также развитие отношений собственности в части присвоения результатов использования объектов собственности.

Функционирование социально-экономического механизма осуществляется путем реализации системы элементов государственного регулирования аграрной сферы, включающих цели, принципы, направления, формы, методы и рычаги и представленных на рисунке 2.

В свою очередь, экономические стимулы



Рисунок 2 – Элементы системы государственного регулирования аграрной



сферы



Из содержания системы элементов госрегулирования, отраженной на рисунке 2, можно сделать вывод, что достижение его целей (продовольственная безопасность страны и устойчивое развитие аграрной сферы) предполагает соблюдение целого ряда принципов как основополагающих условий функционирования сельского хозяйства, осуществление важнейших направлений регулирования, использование различных форм (прямых и косвенных воздействий), методов (правовых, административных, организационных и экономических) и рычагов или инструментов, через которые реализуются названные выше элементы системы (субсидии, дотации, компенсации, тарифы, квоты и другие конкретные инструменты господдержки) [3, 5].

Главными инструментами государственной поддержки выступают дотации, субсидии, компенсации.

За счет дотаций предприятиям помогают покрыть части издержек на производство, также осуществляется санация убыточных хозяйств. По данным Минсельхоза, черноземные аграрии в 2016 г. получили 33 млрд. руб. дотаций из бюджета [4].

Выделяемые субсидии служат дополнительным источником покрытия части расходов предприятия. Так, по данным Минсельхоза, общий объем финансирования сельского хозяйства в 2016 г. составил 237

млрд. руб. Около четверти субсидий приходилось на 5 субъектов РФ: Краснодарский край, Республику Татарстан, Белгородскую, Брянскую и Воронежскую области.

Компенсацией в настоящее время возмещается, в частности, часть затрат сельскохозяйственных производителей на приобретение высокопроизводительной техники, минеральных удобрений и средств защиты растений, ГСМ и др. Так, Правительство РФ выделило в 2016 г. 16,041 млрд. руб. регионам на софинансирование расходных обязательств, связанных с возмещением части прямых затрат на создание и модернизацию объектов АПК, а также на приобретение техники и оборудования. Таким образом, в условиях рыночной экономики важная роль в развитии аграрной сферы принадлежит государственной поддержке, которая является неотъемлемой частью государственного регулирования.

От того, насколько государство будет заинтересовано в развитии и поддержании аграрной сферы, насколько активно будет осуществляться разработка государственных целевых программ по поддержке аграрного сектора, а также контроль их реализации, насколько грамотно будет использоваться социально-экономический механизм, зависит развитие агропромышленного комплекса.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Краснодарского края в рамках научного проекта № 17-12-23019

ЛИТЕРАТУРА

1. Кобозева, Е.М. Информационная среда в АПК региона / Е.М Кобозева // Экономика сельского хозяйства России. – 2008. – № 6. – С. 24-29.



2. Захарова, Е.Н. Реализация потенциала животноводческой отрасли республики Адыгея в условиях импортозамещения. / Е.Н Захарова, В.В.Прохорова, Е.М. Кобозева // Вестник АПК Ставрополя. 2016. № S3. С. 59-64.

3. Кобозева, Е.М. Диспаритет цен как угроза продовольственной безопасности страны / Е.М. Кобозева // Теория и практика экономики и предпринимательства Труды XI Международной научно-практической конференции. - 2014. - С. 16.

4. Хрипливый, Ф.П. Эффективность использования сельскохозяйственных угодий в Республике Адыгея / Ф.П. Хрипливый, Е.М. Кобозева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2015. - № 110. - С. 123-137.

5. Керашев, А.А. Проблемы и перспективы развития межотраслевого обмена в территориальном АПК на основе механизмов корпоративной интеграции / А.А. Керашев, А.А. Мокрушин, В.В. Прохорова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2015. - № 4 (170). - С. 173-181.



АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Кобозева Е.М.

к. э. н, доцент,

Кубанский государственный технологический университет,

г. Краснодар

Дьяков Е.Н.

магистрант,

Кубанский государственный технологический университет,

г. Краснодар

Аннотация. В статье отмечено, что одной из характеристик стабильного положения сельскохозяйственных организаций является финансовая устойчивость. Анализ финансового состояния сельскохозяйственных организаций Краснодарского края позволил выявить, что положительное влияние на рост финансовой устойчивости сельхозпроизводителей оказало Постановление Правительства РФ от 30.01.2003г. №52 «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей».

Ключевые слова: финансовая устойчивость, инвестиции, сельскохозяйственные организации, финансовая независимость, коэффициенты финансового состояния, баланс.

THE ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS OF KRASNODAR KRAI

Kobozeva E. M.

Cand. Ekon. Sciences, associate Professor,

Kuban state technological University, Krasnodar

Dyakov E.N.

undergraduate,

Kuban state technological University, Krasnodar

Abstract. The article noted that one of the characteristics of a stable position of the agricultural organizations is financial sustainability. The analysis of the financial condition of selskabsreorganising Krasnodar region has allowed to identify that the positive impact on the growth of financial stability of selhozproizvoditelej had the Resolution of the RF Government dated 30.01.2003 №52 On the implementation of the Federal law About financial improvement of agricultural commodity producers."

Key words: financial stability, investment, agricultural organization, financial independence, financial condition, balance.

В рыночных условиях хозяйствования сельскохозяйственных предприятий, основой стабильного положения финансовая устойчивость зависит от сельскохозяйственной организации служит экономической среды, в которой его финансовая устойчивость. Если осуществляется деятельность предприятия, а хозяйствующий субъект финансово устойчив также и от результатов его функционирования [1]. и платежеспособен, он имеет ряд преимуществ при получении кредитов, привлечении инвестиций и выборе контрагентов. Отметим, что оценка финансовой устойчивости выступает основным элементом анализа финансового состояния сельскохозяйственных организаций.

Являясь одной из характеристик стабильного положения Финансовая устойчивость



сельскохозяйственных организаций – это стабильный результат их деятельности за определенный период времени – квартал, год и т.д., но проследить ее динамику можно только в сопоставлении этого результата за определенные отрезки времени [2,3].

Для анализа мы взяли 2002 год, то есть год, предшествующий принятию Постановления Правительства РФ от 30.01.2003г. №52 (в редакции от 31.12.2008г.) «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей». Но за этот период уменьшилось количество сельскохозяйственных организаций с 650 до 292, так как часть из них укрупнилась или преобразовалась в крестьянские (фермерские) хозяйства [4].

Результаты оценки балансов по годам представлены в нижеприведенной таблице 1.

Как следует из таблицы 1, коэффициент абсолютной ликвидности только в 2010-2015 гг. был выше в полтора и два раза допустимой величины. Коэффициент критической оценки за весь период анализа не превышал минимальную величину, что связано с большой дебиторской задолженностью по срокам погашения до одного года. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами был на минимально низком пределе, а в 2010 г. даже отрицательной величиной, что говорит о большой доле в балансе кредитов и займов.

Коэффициент финансовой независимости

все годы был хорошим и только в 2010 г. был ниже нормативного, а коэффициент финансовой независимости в отношении запасов и затрат все годы неизменный, что говорит о его недостаточной дифференциации в методике оценки финансового состояния сельскохозяйственных организаций.

Анализ, проведенный в рамках исследования, позволяет сделать вывод о том, что в 2002 году до принятия Постановления Правительства РФ финансовая устойчивость составила 45,0 балла, тогда как в 2015 году имеет место более высокая финансовая устойчивость – 61,4 балла, это произошло главным образом за счет повышения коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности [5].

В целом указанное Постановление Правительства РФ оказало положительное влияние на рост финансового состояния сельскохозяйственных организаций, о чем говорит анализ финансовой устойчивости, так как с 2002 по 2010 гг. уровень удовлетворительный, а в 2015г. – хороший.

Является очевидным, что, осуществив расчеты и их балльную оценку, можно получить более наглядную и объективную оценку финансового положения хозяйствующих субъектов. Отметим, что объективность оценки финансовой устойчивости увеличивает доверие потенциальных инвесторов, что в конечном итоге благоприятно скажется на инвестиционном климате региона в целом

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Краснодарского края в рамках научного проекта № 17-12-23019



Таблица 1 — Балльная оценка коэффициентов финансового состояния сельскохозяйственных организаций Краснодарского края

Название коэффициента	Строки баланса по отчету за 2003г.	2002г.		2005г.		2010г.		2015г.	
		Кф.	Бал.	Кф.	Бал.	Кф.	Бал.	Кф.	Бал.
К ₁ Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{1240 + 1250}{1500 + 1520 + 1550}$	0,071	4,0	0,140	4,0	0,323	12,0	0,404	16,0
К ₂ Коэффициент критической оценки	$\frac{1230 + 1240 + 1250}{1500 + 1520 + 1550}$	0,346	3,0	0,534	3,0	0,735	3,0	1,097	3,0
К ₃ Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{1200 - 1220}{1500 + 1520 + 1550}$	1,502	4,5	1,803	9,0	1,550	9,0	2,043	16,5
К ₄ Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\frac{1300 - 1100}{1200}$	0,201	3,0	0,135	3,0	-1,124	3,0	0,070	3,0
К ₅ Коэффициент финансовой независимости	$\frac{1300}{1700}$	0,655	17,0	0,654	17,0	0,428	1,0	0,521	9,4
К ₆ Коэффициент финансовой независимости в отношении запасов и затрат	$\frac{1300}{1210 + 1220}$	1,948	13,5	1,619	13,5	1,612	13,5	2,197	13,5
Сумма баллов		x	45,0	x	49,5	x	41,5	x	61,4
Оценка финансового состояния		удовлетворительно		удовлетворительно		удовлетворительно		хорошо	



ЛИТЕРАТУРА

1. Кобозева, Е.М. Информационная среда в АПК региона / Е.М. Кобозева // Экономика сельского хозяйства России. – 2008. – № 6. – С. 24-29.
2. Кобозева, Е.М. Диспаритет цен как угроза продовольственной безопасности страны / Е.М. Кобозева // Теория и практика экономики и предпринимательства Труды XI Международной научно-практической конференции. - 2014. - С. 16.
3. Керашев, А.А. Проблемы и перспективы развития межотраслевого обмена в территориальном АПК на основе механизмов корпоративной интеграции / А.А. Керашев, А.А. Мокрушин, В.В. Прохорова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2015. - № 4 (170). - С. 173-181.
4. Захарова, Е.Н. Реализация потенциала животноводческой отрасли республики Адыгея в условиях импортозамещения / Е.Н. Захарова, В.В. Прохорова, Е.М. Кобозева // Вестник АПК Ставрополя, 2016. - № S3. - С. 59-64.
5. Хрипливый, Ф.П. Эффективность использования сельскохозяйственных угодий в Республике Адыгея / Ф.П. Хрипливый, Е.М. Кобозева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2015. - № 110. - С. 123-137.



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ

Коломыц О.Н.

к. соц.н, доцент,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Резник Е.А.

аспирант,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Калайджан А.А.

магистрант,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы качества рекреационных услуг, приводятся основные показатели качества предоставляемых услуг. Выявляются проблемы обеспечения качественного выполнения санаторно-курортными учреждениями оказываемых услуг и предлагаются пути их повышения.

Ключевые слова: качество; регион; рекреационные услуги; конкурентные преимущества

THE BASIC PRINCIPLES AND WAYS TO IMPROVE THE QUALITY OF RECREATIONAL SERVICES

Kolomyts O.N.

Cand.Soc.Sci., associate professor,

Kuban state technological University, Krasnodar

Resnick E.A.

postgraduate,

Kuban state technological University, Krasnodar

Caligan A.A.

graduate student,

Kuban state technological University, Krasnodar

Abstract. Discusses the quality of recreational services are the main indicators of the quality of services provided. Identified problems ensuring quality execution of sanatorium-resort institutions of the services provided and suggest ways to improve

Keywords: quality; region; recreational services; competitive advantage

Санаторно-курортная отрасль давно зарекомендовала себя востребованной, во многом экономически выгодной и, несомненно, социально-значимой.

Планируя и организуя санаторно-курортную деятельность, необходимо понимание того, что основным в восприятии продукта потребителем является качество оказываемых услуг. В санаторно-курортной области удовлетворенность потребителей связана не только с лечебной водой, воздухом,

процедурами, но также с их удовлетворенностью качеством рекреационной услуги [2].

Рассмотрим основные показатели качества услуг, которыми потребители пользуются независимо от их вида:

- доступность - услугу легко получить в удобном месте, в удобное время, без излишнего ожидания ее предоставления;

- коммуникабельность – точное выполнение описания услуги;



- компетентность – наличие у обслуживающего персонала требуемых знаний и навыков;

- обходительность - приветливость, уважительность и заботливость персонала;

- доверительность - стремление удовлетворить любые запросы клиентов;

- надежность - услуги предоставляются аккуратно и на стабильном уровне;

- отзывчивость - служащие отзывчивы и творчески подходят к решению проблем и удовлетворению запросов клиентов;

- безопасность - предоставляемые услуги не несут никакой опасности или риска и не дают повода для каких-либо сомнений;

- осязаемость - осязаемые компоненты услуги верно отражают ее качество;

- понимание (знание) клиента - служащие стараются как можно лучше понять нужды клиента и каждому из них уделяют внимание [6].

Вместе с тем, следует отметить, что, для обеспечения качественного выполнения оказываемых услуг [1] руководство санаториев уделяет особое внимание подбору, компетентности, подготовке, навыкам и опыту работы персонала.

Об этом свидетельствуют данные санаторно-курортных учреждений региона КМВ. Так, около 40% работников санаториев составляет медицинский персонал. Из них 17-20% - это врачи высшей и первой квалификационной категории, порядка 40% - работники среднего медицинского персонала и 40-43% - работники младшего медицинского персонала. Все врачи и медицинские сестры имеют сертификаты. Удельный вес специалистов с высшим образованием колеблется в среднем от 25 до 30%. Однако, по-прежнему наблюдается текучесть кадров из-за невысоких

показателей заработной платы.

Известно, что самым мощным и эффективным инструментом в осознании работниками своей роли и места в деятельности организации в целом и в отдельных бизнес-процессах является их правильная мотивация [3,4].

Фактически все многообразие мотивационных технологий должно быть основано на нескольких убедительных факторах [5]: признание в труде, достижения в труде, содержание труда, ответственность и самостоятельность, возможность профессионального продвижения.

На сегодняшний день критерием установления размера оплаты труда работников являются ставки и коэффициенты, рассчитанные много лет назад. Такая система оплаты лишена гибкости и не стимулирует персонал, который не осознает значения выполняемой работы и не чувствует свою зависимость от экономических показателей деятельности. Каждый должен знать, какие шаги предпринять, чтобы увеличить свою заработную плату. Необходимо максимально привязать систему оплаты труда к решению тех задач, которые стоят перед конкретной здравницей и достижению конечного результата [8].

Важным является также и то, что каждый, даже самый профессиональный сотрудник должен научиться думать по-новому, т.е. осознавать, насколько его работа выгодна для организации (как она влияет на формирование «готового продукта»), насколько выгодна для него самого, видеть прямую зависимость между этими категориями. Работа с исполнителями в этом направлении не менее важна, чем работа с управленцами. Вот основные, самые общие ее направления:

– создание условий для расширения



знаний, повышения квалификации, непрерывного самосовершенствования;

– использование «пакетов» мотивационных программ при расширении полномочий работников в принятии решений;

– формирование новых моральных ценностей, разделяемых всем персоналом;

– адаптивное использование человеческих ресурсов, повышение творческой и организаторской активности персонала, формирование корпоративной культуры [7].

Принимая во внимание изложенное, развитие региона будет осуществляться с опорой на его уникальные конкурентные преимущества в лечебно-курортной сфере, что приведет к увеличению емкости

санаторно-курортного комплекса КМВ в 1,5 раза за счет реконструкции и модернизации существующих и строительства новых санаторно-курортных комплексов (детских, семейных, специализированных, элитных) путем освоения новых курортных площадок и недоиспользуемых месторождений минеральных вод. В этих условиях важна дальнейшая активизация системы подготовки и переподготовки кадров, реализация комплекса вопросов подбора и управления персоналом, разработка профессионально образовательных стандартов для всех уровней санаторно-курортного обслуживания (лечение, оздоровление, питание, размещение, сервис).

ЛИТЕРАТУРА

1. Басюк А.С., Нелина В.В., Прохорова В.В. Управление качеством на предприятии: учеб. пособие (электронный ресурс) / Кубанский государственный технологический университет. - Краснодар, 2017. (3-е издание, переработанное и дополненное). – 253 с.
2. Гладилин, В.А. Обоснование системы факторов регулирования устойчивого развития рекреационных территорий / В.А. Гладилин, А.В. Гладилин // Современные концепции развития науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 37-39.
3. Tatiana A. Burtseva, Larisa I. Khvoevskaya, Victoria V. Prokhorova, Victoria E. Chernikova, Anait S. Basyuk. Tourism as a Factor of Increased Competitiveness of the Region // International Journal of Economics and Financial Issues, 2016, 6(S8) 49-53.
4. Prokhorova, V.V. Methodology of economic evaluation of balneological (Spa) resorts of Russian federation / V.V Prokhorova // International Journal of Economics and Financial Issues. Volume 6, Issue 8Special Issue, 2016. - P. 202-207
5. Коломыц, О.Н. Ценностные факторы, определяющие качество санаторно-курортных услуг / О.Н. Коломыц // Научные труды Кубанского государственного технологического университета. - 2017. - № 1. - С. 135-146.
6. Коломыц О.Н. Перспективы развития регионального рынка санаторно-курортных услуг / О.Н. Коломыц, Т.В. Чмыга // Актуальные проблемы лесного комплекса Сборник научных трудов по итогам Международной научно-технической конференции. - Брянская государственная инженерно-технологическая академия. - 2008. - С. 79-83.
7. Экономика регионов: тенденции развития: монография / Л.Н. Попова [и др] - Воронеж, 2008. - Том Книга 6.



8. Прохорова, В.В. Современные проблемы менеджмента: учебник / В.В. Прохорова, О.Н. Коломыц, Ф.В. Шутилов. - Москва, 2016. – 352 с.



АГРОГОРОДА КАК АГРАРНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ НОВАЦИЯ*Коломыц О.Н.**к. соц.н, доцент,**Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар**Гудкова А.Г.**аспирант кафедры производственного менеджмента**и экономики отраслей народного хозяйства,**Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар*

Аннотация. Важнейшим содержательным компонентом выдвигаемой гипотезы исследования является формирование условий устойчивого развития инфраструктуры сельских населенных пунктов на новой основе, обеспечивающих эффективность использования всего потенциала, что обуславливает необходимость создания специфической формы сельскохозяйственного развития - агрогородов.

Ключевые слова: агрогород, агропромышленный комплекс, специализация, сельские территории, диверсификация, специфическая форма сельскохозяйственного развития.

AGRO TOWNS AS AGRO-INDUSTRIAL INNOVATION*Kolomyts O.N.**Cand.Soc.Sci., associate professor,**Kuban state technological University, Krasnodar**Gudkova A.G.**postgraduate Professor of production management**and economy sectors of the economy,**Kuban state technological University, Krasnodar*

Abstract. The most important substantive component of the proposed hypothesis of the research is the formation of conditions for sustainable development of infrastructure of rural settlements on a new Foundation, ensuring the effectiveness of the use of the full potential that necessitates the establishment of specific forms of agricultural development - agro towns.

Keywords: agro towns, agriculture, specialization, rural areas, diversification, a specific form of agricultural development.

В условиях макроэкономических и геополитических изменений современной России особенно острой становится проблема увеличения собственного производства сельскохозяйственной продукции с целью обеспечения продовольственной безопасности [4], что обуславливает поиск альтернативных, инновационных траекторий и векторов пространственного социально-экономического развития территорий страны.

Сегодня существует достаточно большое количество различных форм развития агропромышленного комплекса от агрохолдингов и кластеров до технопарков [3,

6]. Однако, как показывает практика, базирующиеся, как правило, на заимствованных технологиях, все они не учитывают природных, географических, социокультурных, исторических, ментальных и многих других особенностей страны и не достаточно эффективны для решения данной проблемы.

Современное состояние и динамика развития агропромышленного комплекса зависят от взаимодействия множества факторов [2, 5, 6, 7]: состояние сельского хозяйства, уровень развития производства, сбалансированность рыночной и



производственной инфраструктуры. В последние годы в регионах РФ предпринимались попытки регулирующих воздействий, направленных на увеличение производства и сбыта сельскохозяйственной продукции, однако, они имели достаточно фрагментарный характер и не дали существенных результатов для стабильного устойчивого развития.

Природные условия Краснодарского края, сложившийся умеренно континентальный климат и преобладающие агроклиматические условия выступают основой для наращивания объемов производства практически всех видов основных сельскохозяйственных культур.

Краснодарский край является аграрным регионом Российской Федерации, в котором выращивается порядка 10% российских объемов зерна, 17,3% сахарной свеклы, 15% подсолнечника и 37% виноградных вин.

В рамках агропромышленного комплекса на начало 2017 года в крае функционировало 4983 сельскохозяйственные организации, 14548 крестьянских (фермерских) хозяйств, которым предоставлено 1,1 млн. гектаров сельскохозяйственных угодий.

Экономика Краснодарского края имеет выраженную агропромышленную специализацию. Отраслям агропромышленного комплекса принадлежит ведущее место как по численности занятых в экономике края (около 400 тысяч человек), так и в формировании валового регионального продукта.

По данным Аналитического центра «Эксперт-ЮГ» основным драйвером роста экономики южных регионов был и остается

агропромышленный комплекс (рисунок 1).

От состояния и динамики развития агропромышленного комплекса Краснодарского края зависит экономика большинства муниципальных образований, уровень социального развития, благосостояние сельского населения.

Исходя из опыта предшествующих периодов развития отечественного сельского хозяйства, одной из приоритетных задач социально-экономического развития национальной экономики следует считать формирование условий устойчивого развития инфраструктуры сельских населенных пунктов на новой основе, обеспечивающих эффективность использования всего потенциала, что обуславливает необходимость создания агрогородов.

Авторы придерживаются мнения, что агрогород – это специфическая форма сельскохозяйственного развития, крупная территориальная единица, являющаяся фундаментом для организации нового технико-аграрного и социо-культурного уклада.

Опираясь на данное определение, отметим, что создание агрогородов способно решить проблемы производства, первичной обработки, хранения и сбыта сельскохозяйственной продукции; стабилизировать социальную сферу, поддержать малый бизнес и более эффективно продвигать инноватику. При этом, базовым условием их функционирования является экологичность [1].



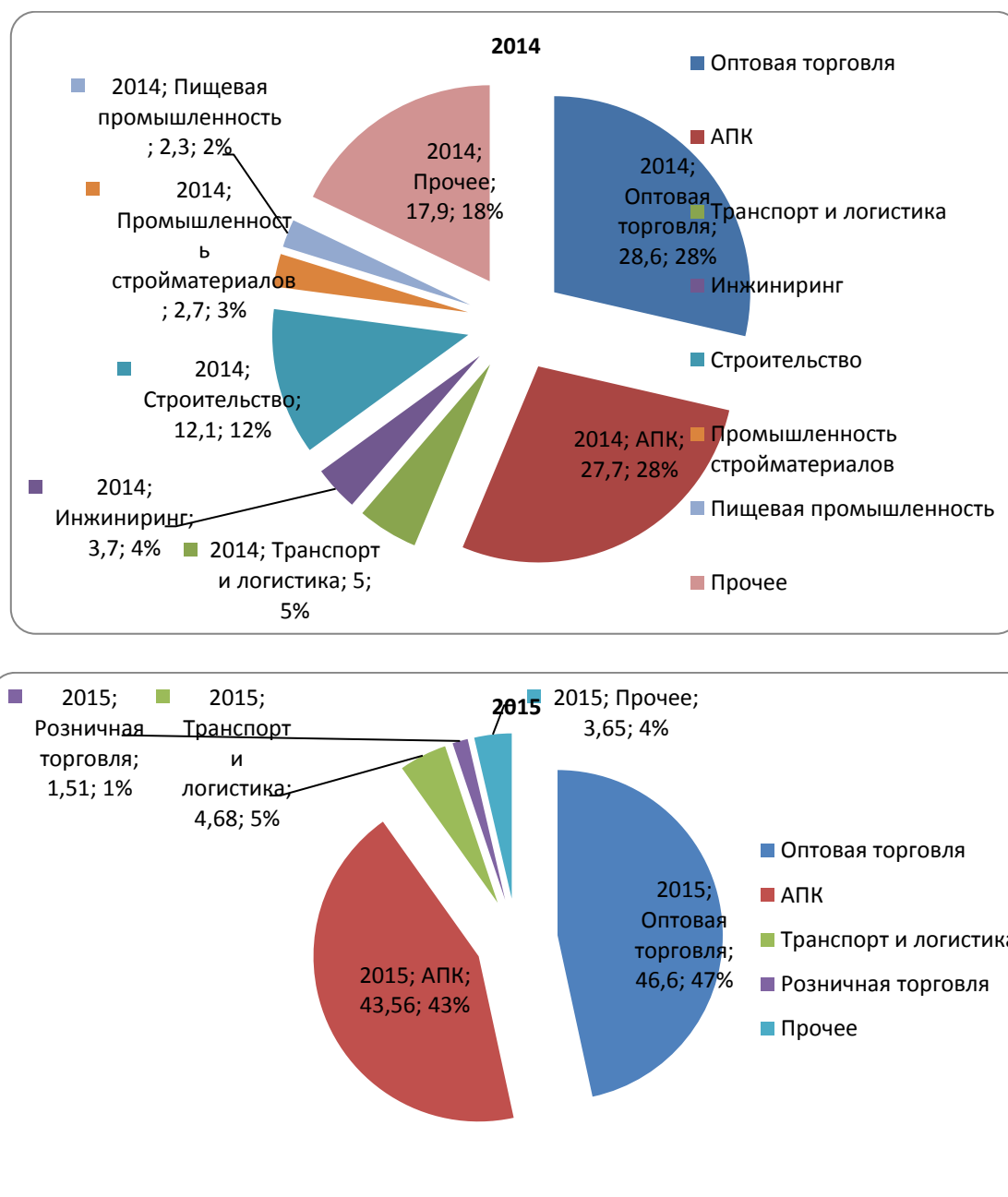


Рисунок 1 - Отраслевая структура выручки крупных компаний регионов ЮФО в 2014-2015 гг.

Формирование агрогородов на территории Краснодарского края обеспечит диверсификацию отраслевой структуры экономики сельских территорий, формирование эффективного механизма диффузии инноваций, альтернативную занятость, повышение уровня и качества жизни сельского населения, сокращение

сроков внедрения научно-технических разработок и передового опыта.

Стимулирование развития производств на конкретных территориях будет способствовать привлечению инвестиций и квалифицированных кадров, что позволит сгладить диспропорции территориальной организации населения.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Краснодарского края в рамках научного проекта № 17-12-23019



ЛИТЕРАТУРА

1. Prokhorova V.V., Klochko E.N., Kolomyts O.N., Gladilin A.V. Prospects of the agro-industrial complex development: economic diversification, business development, mono-industry town strengthening and expansion // International Review of Management and Marketing. - 2016. - Т. 6. № 6. - P. 159-164.
2. Гладилин, В.А. Проблемы перехода аграрного сектора экономики на инновационную модель развития / В.А. Гладилин, А.В. Гладилин // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики. - 2016. - С. 113-115.
3. Коломыц, О.Н. Инновации как движущий элемент социально-экономического развития регионов / О.Н. Коломыц // Научно-методический электронный журнал Концепт. - 2014. - Т. 20. - С. 1271-1275.
4. Клочко, Е.Н. Потенциал этноэкономики Южного макрорегиона в развитии агрогородов как производственно-технологической пространственной новации / Е.Н. Клочко, В.В. Прохорова // Проблемы экономики и юридической практики. - 2016. - № 4. - С. 64-67.
5. Шелехова, Л.В. Крестьянские (фермерские) хозяйства в структуре сельскохозяйственного производства Краснодарского края / Л.В. Шелехова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: экономика. Изд-во АГУ (Майкоп). № 2 (180), 2016. – С. 122-128.
6. Litvinenko I.L., Lobova S.V., Gurieva L.K., Kamberdiyeva S.S., Mokrushin A.A. Retrospective analysis of the conceptual model of economic management in sub-regional structures // International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. Т. 6. № S1. С. 145-151.
7. Керашев, А.А. Проблемы и перспективы развития межотраслевого обмена в территориальном АПК на основе механизмов корпоративной интеграции. / А.А. Керашев, А.А. Мокрушин, В.В. Прохорова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2015. - № 4 (170). С. 173-181.



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ АГРАРНОГО РЕГИОНА

Коломыц О.Н.

к. соц.н, доцент,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Дьяков Е.Н.

магистрант, Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Аннотация. Устойчивое развитие сельских территорий в условиях неопределенности и повышенных рисков возможно с использованием формализованных методов выявления основных закономерностей развития и опорных тенденций, позволяющих объективно учитывать сложившиеся условия хозяйствования и изменение рыночной конъюнктуры, а также выявления основных факторов, формирующих условия для создания и развития агрогородов.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельские территории, устойчивый экономический рост, сельское развитие, ресурсный потенциал

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES OF AN AGRARIAN REGION

Kolomyts O.N.

Cand.Soc.Sci., associate professor,

Kuban state technological University, Krasnodar

Dyakov E.N.

graduate student,

Kuban state technological University, Krasnodar

Abstract. Sustainable development of rural territories in the conditions of uncertainty and high risk possible with the use of formalized methods to identify the main patterns of development and basic trends, which allows to objectively consider the prevailing economic conditions and changing market environment and identify key factors shaping the conditions for the creation and development of agro towns.

Keywords: agriculture, rural areas, sustainable economic growth, rural development, resource potential.

В условиях современной экономики вопросы, связанные с усилением дифференциации социально-экономического развития, не только регионов Российской Федерации, но и внутрирегиональных территориальных образований становятся одними из ключевых при определении стратегии и тактики регионального социально-экономического развития. С учетом постоянного сокращения ресурсного потенциала аграрного сектора экономики и угрозу продовольственной безопасности страны особенно остро проявляются эти проблемы на уровне сельских муниципальных образований, поскольку

именно сельские территории оказались наиболее уязвимыми в социально-экономическом отношении. Этот факт обусловлен тем, что экономика таких территорий, как правило, моноспециализирована и связана с сельским хозяйством [2]. Большинство сельхозугодий России находится в зоне рискованного земледелия, и сельскохозяйственное производство в значительной мере зависит от природно-климатических условий.

Особенность сельской территории определяется тем, что она является источником множества благ: продовольствия и сельскохозяйственного сырья, природных



ресурсов, местом проживания, рекреационным объектом, местом ассимиляции отходов.

Для достижения целей устойчивого экономического роста Российской Федерации в целом необходимо обеспечить условия развития каждого из муниципальных образований. Однако сегодня ситуация складывается так, что в одних сельских муниципальных образованиях различные реформы дали определенный экономический эффект, другие наоборот, перешли в разряд депрессивных, отсталых. При этом одни способны самостоятельно обеспечивать собственное развитие, другие же существуют только за счет поступающих из вышестоящих бюджетов средств, им требуется значительная поддержка не только для развития, но и для содержания сети бюджетных учреждений здравоохранения, образования, культуры, социальной сферы. В результате дифференциации внутрирегиональной экономики и социальной сферы [1] возникают различия по основным показателям уровня жизни людей разных муниципальных образований, измеряемые в кратных величинах.

Количественно-структурное многообразие сельских муниципальных образований дополняется различиями в исходных социально-экономических условиях даже в рамках одного региона. Например, Краснодарский край, как субъект Российской Федерации, имеет в своем составе 428 муниципальных образования, из которых 352 – сельские поселения (82,6%), и 37 – это муниципальные районы (8,7%), представляющие преимущественно сельские территории.

По уровню социально-экономического развития сельская местность всегда отставала

от города, но сейчас уровень и качество жизни городских и сельских жителей резко дифференцированы. Например, доля семей со среднедушевыми денежными доходами ниже прожиточного минимума на селе вдвое выше, чем в городе. На селе также выше уровень безработицы.

Проблемы сельского развития носят локальный характер, их невозможно решить только на национальном уровне. Управление развитием сельских территорий связано с необходимостью разработки политики, направленной на развитие экономических взаимосвязей внутри района, стимулирование интеграционных процессов и преодоление пространственной поляризации поселений в составе района [6, 7].

Сельское развитие - это изменение всей совокупности факторов, (экономических, экологических, демографических, социальных, культурных, бытовых, институциональных и других), ведущее к повышению уровня и качества жизни сельского населения, в том числе повышению уровня доходов, улучшению условий жизни и сближение их с уровнем в городских поселениях. Кроме того, это предполагает обеспечение сохранности окружающей среды, здоровья жителей села, расширении самоуправления, умножении культурных ценностей, эффективность деятельности во всех сферах экономики [5].

Сельское развитие не сводится к развитию только сельского хозяйства. Оно осуществляется под воздействием совокупности факторов экзогенного и эндогенного характера, опирающееся на использование внутреннего потенциала природных, человеческих и культурных ресурсов, субъектом и объектом которого выступает местное сообщество



(муниципальное образование).

При этом основным источником развития выступает ресурсный потенциал территории [3] (демографический природный, социальный, экономический, культурный и др.), классификация факторов которого на позитивные и негативные лежит в основе научного обоснования стратегического выбора.

В связи с этим возникает необходимость разработки политики, направленной на развитие экономических взаимосвязей внутри района, стимулирование интеграционных процессов и преодоление пространственной поляризации поселений в составе района [4].

Для достижения целей устойчивого экономического роста Российской Федерации в целом необходимо обеспечить условия развития каждой территории в части выявления и формирования точек роста сельских территориальных образований и их готовности к преобразованию в такую

специфическую форму сельского хозяйства развития, являющуюся фундаментом для организации нового технико-аграрного и социокультурного уклада как агрогорода.

Создание агрогородов способно решить проблемы производства, первичной обработки, хранения и сбыта сельскохозяйственной продукции; стабилизировать социальную сферу, поддержать малый бизнес и более эффективно продвигать инноватику.

Формирование агрогородов на территории Краснодарского края обеспечит диверсификацию отраслевой структуры экономики сельских территорий, формирование эффективного механизма диффузии инноваций, альтернативную занятость, повышение уровня и качества жизни сельского населения, сокращение сроков внедрения научно-технических разработок и передового опыта.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Краснодарского края в рамках научного проекта № 17-12-23019

ЛИТЕРАТУРА

1. Prokhorova V.V., Klochko E.N., Kolomyts O.N., Gladilin A.V. Prospects of the agro-industrial complex development: economic diversification, business development, mono-industry town strengthening and expansion // International Review of Management and Marketing. - 2016. - Т. 6. № 6. - P. 159-164.
2. Гладилин, В.А. Проблемы перехода аграрного сектора экономики на инновационную модель развития / В.А. Гладилин, А.В.Гладилин // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики. - 2016. - С. 113-115.
3. Коломыц О.Н. Инновации как движущий элемент социально-экономического развития регионов / О.Н. Коломыц // Научно-методический электронный журнал Концепт. - 2014. - Т. 20. - С. 1271-1275.
4. Экономика регионов: тенденции развития: монография / Л.Н. Попова [и др.]. - Воронеж, 2008. - Том Книга 6.
5. Прохорова, В.В. Современные проблемы менеджмента: учебник/ В.В. Прохорова, О.Н. Коломыц, Ф.В. Шутилов. - Москва, 2016. – 352 с.



6. Шелехова, Л.В. Крестьянские (фермерские) хозяйства в структуре сельскохозяйственного производства Краснодарского края / Л.В. Шелехова // Вестник адыгейского государственного университета. Серия 5: экономика. Изд-во АГУ (Майкоп). - № 2 (180), 2016. – С. 122-128.

7. Мокрушин, А.А. Корпоративное управление интеграционными транзакциями в АПК региона: функциональные особенности, критерии эффективности / А.А. Мокрушин, С.В. Кесян // Новые технологии, 2013. - № 4. -С. 61-67.



СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИЗМА

Коломыц О.Н.

к. соц.н, доцент,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Смуденкова В.А.

студент,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы положительного воздействия регионального туризма на отрасли хозяйства и приносящего экономические выгоды, что обуславливает необходимость выстраивания стратегических ориентиров в области развития качества туризма на КМВ, что обеспечит высококачественные, конкурентоспособные туристско-рекреационные услуги

Ключевые слова: туризм; регион; санаторно-курортный комплекс; туристско-рекреационный комплекс; эффективное развитие.

STRATEGIC GUIDELINES FOR DEVELOPMENT OF REGIONAL TOURISM

Kolomyts O.N.

Cand.Soc.Sci., associate professor,

Kuban state technological

University, Krasnodar

Smudenkova V.A.

student,

Kuban state technological University, Krasnodar

Abstract. Discusses the positive impact of the regional tourism industry and bringing economic benefits, which necessitates the building of strategic guidance in the development of quality tourism in the KMV, which will provide high-quality, competitive tourist and recreational services

Keywords: tourism; region; health spas; tourist and recreational complex; the effective development.

Отличительной характерной чертой социально-экономического развития эколого-курортного региона Кавказские Минеральные Воды (КМВ) по праву считается его многолетний накопленный потенциал. КМВ – крупный и уникальный курортный регион Российской Федерации, обеспечивающий оздоровление не менее 1 млн. человек каждый год, что особенно важно в условиях демографического спада и ухудшения здоровья жителей страны.

В общем физическом объеме рынка внутреннего туризма страны часть региона КМВ составляет около 2,2%, а в размере оказываемых услуг всего российского санаторно-курортного комплекса порядка 10%.

Региональный туризм оказывает положительное воздействие на многие отрасли хозяйства и приносит экономические выгоды [2], что обуславливает необходимость выстраивания стратегических ориентиров в области развития качества туризма на КМВ, что обеспечит высококачественные, конкурентоспособные туристско-рекреационные услуги.

В регионе КМВ требуется развивать, прежде всего, въездной и внутренний туризм: санаторно-курортный, спортивный и социальный, также экологический туризм [6], включающий охоту и рыбалку. Наличие двух аэропортов международного значения при условии их стандартного функционирования устанавливает перспективы организации



сервиса как российских, так и зарубежных граждан, транзитных туристов, направляющихся за границу или на туристские объекты, располагающиеся рядом с субъектами РФ. Имеется все необходимое для развития конгрессного туризма, формирования пакетов предложений по бизнес-туризму.

Туристической деятельностью на территории Кавказских Минеральных Вод занято 150 предприятий, из которых большая часть специализируется на оказании санаторно-оздоровительных услуг (санатории, профилактории, пансионаты).

Однако, при наличии богатого и уникального природно-ресурсного потенциала материально-техническая база туристического комплекса не совпадает с современными требованиями комфортности, качества и многообразия услуг и нуждается в глубокой реконструкции. Еще одной немаловажной проблемой является низкое развитие сфер общественного питания и сервиса, индустрии развлечений, проблемы загрязнения городской и природной среды, что требует значительных инвестиций.

Для успешного развития региона КМВ нужна, в первую очередь, четкая законодательная база и действенная федеральная поддержка, которая должна носить системный характер и включать меры, реализуемые на федеральном, региональном и местном уровнях [1].

Эффективное развитие санаторно-курортного и туристско-рекреационного комплекса [5] положительно скажется на состоянии здоровья населения, уменьшит уровень заболеваемости и инвалидности, сократит расходы на лечение больных в поликлиниках и стационарах. И как следствие будет способствовать:

- улучшению состояния инфраструктуры курортов и лечебно-оздоровительных местностей;

- обеспечению экономической стабильности и прибыльности всего санаторно-курортного комплекса;

- сохранению и рациональному использованию уникальных природных ресурсов;

- повышению уровня оказания санаторно-курортных услуг и конкурентоспособности отечественного туристско-рекреационного комплекса на международном рынке [4].

Основными принципами развития санаторно-курортного и туристско-рекреационного комплекса КМВ являются:

1) реконструкция и модернизация объектов санаторно-курортного и гостиничного комплекса, организация и развитие новых типов курортов, обеспечивающих диверсификацию и повышение качества услуг по профилактике, оздоровлению и лечению;

2) строительство новых санаторно-курортных и современных туристических объектов;

3) эффективное использование существующих, разработка и внедрение новых лечебно-оздоровительных технологий;

4) расширение перечня предоставляемых услуг по профилактике, восстановлению и укреплению здоровья, усиление туристско-рекреационного направления курортов, связанного с отдыхом и развлечением;

5) внедрение и развитие популярных SPA-технологий, использование мирового опыта организации SPA-курортов;

6) обеспечение продвижения санаторно-курортных и туристических услуг на внутреннем и мировом рынках;

7) повышение качества работы всей социально-бытовой и культурной сферы;



8) расширение культурно-досуговой сферы, строительство новых объектов туристической инфраструктуры, расширение сети туристических маршрутов;

9) организация системы подготовки квалифицированных кадров для санаторно-курортной отрасли и гостиничного хозяйства [3].

Таким образом, для территории региона КМВ туристско-рекреационная зона выступает как полюс роста, где факторы роста носят крупномасштабный и долговременный характер, обеспечивающий мультипликативный эффект в региональном и общероссийском масштабе, что обеспечит увеличение экономической безопасности и уровня и качества жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гладилин, В.А. Ключевые аспекты и проблемы взаимодействия малого бизнеса и местного самоуправления туристско-рекреационной сфере в рф и регионе КМВ / В.А.Гладилин, Е.З. Султанов // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 1-1 (66-1). - С. 239-241.
2. Гудкова, А.Г. Актуальные вопросы регионального развития (на примере туристической сферы региона) / А.Г. Гудкова, В.В. Прохорова // Сборник научных статей факультета экономики, управления и бизнеса. - ФГБОУ ВПО «КубГТУ». - Краснодар, 2015. - С. 148-150.
3. Коломыц, О.Н. Ценностные факторы, определяющие качество санаторно-курортных услуг / О.Н. Коломыц // Научные труды Кубанского государственного технологического университета. - 2017. - № 1. - С. 135-146.
4. Коломыц, О.Н. Перспективы развития регионального рынка санаторно-курортных услуг / О.Н. Коломыц, Т.В. Чмыга // Актуальные проблемы лесного комплекса Сборник научных трудов по итогам Международной научно-технической конференции. - Брянская государственная инженерно-технологическая академия. - 2008. - С. 79-83.
5. Экономика регионов: тенденции развития: монография. / Л.Н. Попова [и др.]. - Воронеж, 2008. - Том Книга 6.
6. Прохорова, В.В. Современные проблемы менеджмента: учебник / В.В. Прохорова, О.Н. Коломыц, Ф.В. Шутилов. - Москва, 2016. – 352 с.
7. Litvinenko I.L., Lobova S.V., Gurieva L.K., Kamberdiyeva S.S., Mokrushin A.A. Retrospective analysis of the conceptual model of economic management in sub-regional structures // International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. Т. 6. № S1. С. 145-151.



ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Коломыц О.Н.

к. соц.н., доцент,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Аннотация. В статье рассмотрены и проанализированы классические факторы управления прибылью – цена продукта и рыночный спрос, находящиеся в тесной взаимосвязи в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия, связанной с производством, реализацией продукции и получением прибыли.

Ключевые слова: объем реализованной продукции, валовая прибыль, объем продаж, зависимость финансовых показателей, графическое моделирование.

A STUDY ON THE FACTORS OF PROFIT MANAGEMENT OF MANUFACTURING ENTERPRISE

Kolomyts O.N.

Cand.Soc.Sci., associate professor,

Kuban state technological University, Krasnodar

Abstract. The article describes and analyzes the classic factors of profit management – product price and market demand are closely linked in the process of implementation of economic activity of the enterprise related to the production, sales and profit.

Keywords: the volume of sales, gross profit, sales volume, the dependence of financial performance, the graphical modeling.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия, связанной с производством, реализацией продукции и получением прибыли, классические факторы управления прибылью – цена продукта и рыночный спрос [5] - находятся в тесной зависимости и взаимосвязи.

Исследование факторов деятельности должно опираться на изучение спроса на товары, что очень важно для принятия управленческих решений. На сегодняшний день предприятие, выбранное для исследования, выбрало такой вид деятельности как хранение зеруф. Данная деятельность является прибыльной, но поскольку на предприятии есть необходимые технологии и опыт наработанный годами в сфере перемола зерна, то представим, что оно начнет такую деятельность как переработка и

перемол зерна. Исследуем это обстоятельство на эмпирическом материале.

Компания торгует пшеничной мукой первой категории, на которую сложился определенный покупательский спрос (рисунок 1). По данным бухгалтерского учета группируем и усредняем данные об объемах продаж в зависимости от изменения цены на продукт (таблица 1).

С целью обоснования управленческого профессионального суждения и решения по объему производства данного продукта [2] следует выявить общую математическую (функциональную) зависимость между ключевыми характеристиками – ценой (обозначим p) и объемом продаж (обозначим q):

$$T = f(q) \quad (1)$$



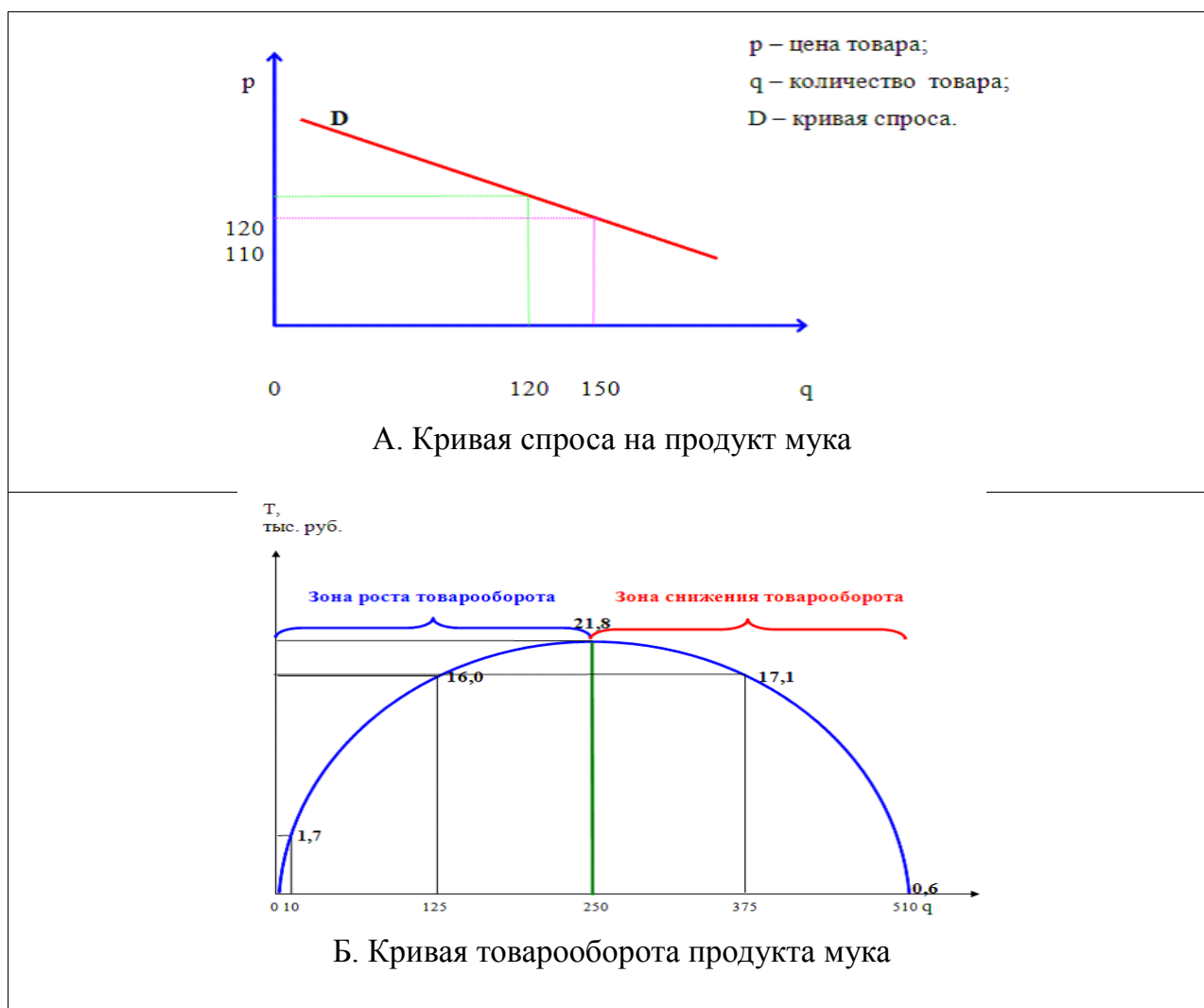


Рисунок 1 – Графические зависимости, характеризующие задачи анализа факторов прибыли в условиях роста затрат на проекты

Таблица 1 — Структура спроса на продукцию мука

Показатели	Роль проекта		Отклонение
	без проекта	с проектом	
А	1	2	3
2014 год			
Цена, руб./кг.	100,0	110,0	10
Объем реализации, тыс. кг	172,7	142,7	- 30
2015 год			
Цена, руб./кг	110,0	120,0	10
Объем реализации, тыс. кг	145,3	115,3	- 30
2016 год			
Цена, руб./кг	120,0	130,0	10,0
Объем реализации, тыс. кг	131,7	101,7	- 30
Среднее значение			
Цена, руб./кг	110,0	120,0	10
Объем реализации, тыс. кг	150,0	120,0	- 30

Функциональное представление возможно, если между ценой и количеством товарооборота от количества продаж существует зависимость:



$$p = f(q) \quad (2)$$

Такая зависимость существует: на графике спроса 1. каждой цене соответствует свое количество проданного товара; 2. пересечение же цены и количества дает точку на графике спроса.

Наглядное положение графика спроса говорит, что это линейная функция вида [3]:

$$y = -kx + b \quad (3)$$

Число k – угловой коэффициент прямой, равный тангенсу угла α между прямой и положительным лучом оси x , т. е. $k = \operatorname{tga}$. Тогда,

$$\operatorname{tga} = k = \Delta p / \Delta q \quad (4)$$

Исходя из наших условий:

$$k = 10 / (-30) = -0,33$$

Следовательно, функцию цены запишется:

$$p = -0,33q + b \quad (5)$$

Число b находится экспериментально – простой постановкой известных данных [3]. Зная число b , можно записать функцию цены

$$(p = f(q)) \quad (6)$$

Далее, определив функцию цены, запишем функцию товарооборота

$$T = p \times q \quad (7)$$

$$T = (-0,33q + 169,5) \times q$$

$$T = 0,33q^2 + 169,5q \quad (8)$$

Функция товарооборота отображена на графике, который имеет вид отрицательной параболы второго порядка (рис. 1 Б).

Из анализа рисунка 1 Б видно, что при существующей кривой спроса на конкретный профильный продукт в условиях роста затрат на социальные проекты кривая валового товарооборота этого продукта до определенного момента возрастает, а затем поступательно убывает [1]. В моделируемых условиях максимальная величина годового товарооборота будет наблюдаться при объеме продаж $q=250$ тыс.кг.

На следующем этапе анализа следует выявить функцию валовой прибыли от продажи творожного продукта. Валовая прибыль (обозначим Vn) будет равна произведению требуемой нормы прибыли в рублях ($TН$) на количество проданного продукта (q):

$$Vn = TН \times q \quad (9)$$

По данным бухгалтерской и финансовой отчетности выборочным путем были систематизированы данные, характеризующие зависимость полученного дохода от цены на творожный продукт при достигнутом среднегодовом уровне продаж (таблица 2).

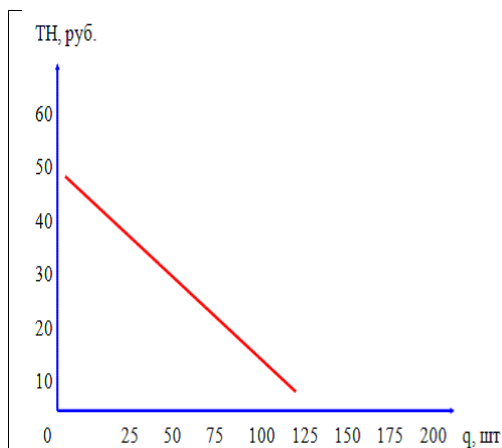
Таблица 2 — Определение функции валовой прибыли

Номер ситуации	ТН, руб.	Новая цена, руб./кг	Объем продаж, кг	Полученный доход, руб.
А	1	2	3	4
1	0	120	150	0
2	10	130	120	1200
3	20	140	90	1800
4	30	150	60	1800
5	40	160	30	1200
6	50	170	0	0

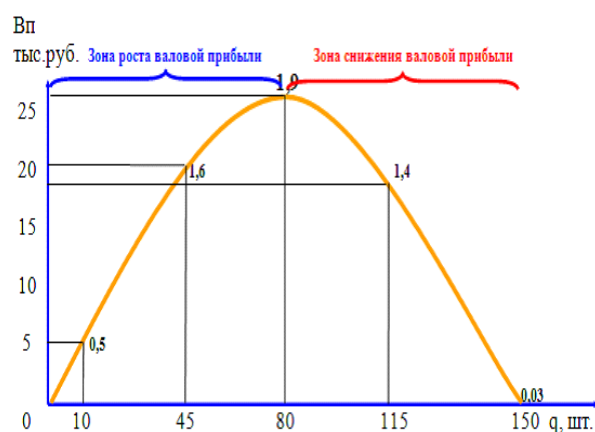


По данным таблицы построен график, отражающий зависимость объема продаж q от величины требуемой нормы прибыли $TН$ (рисунок 2 А). Зависимость прямо

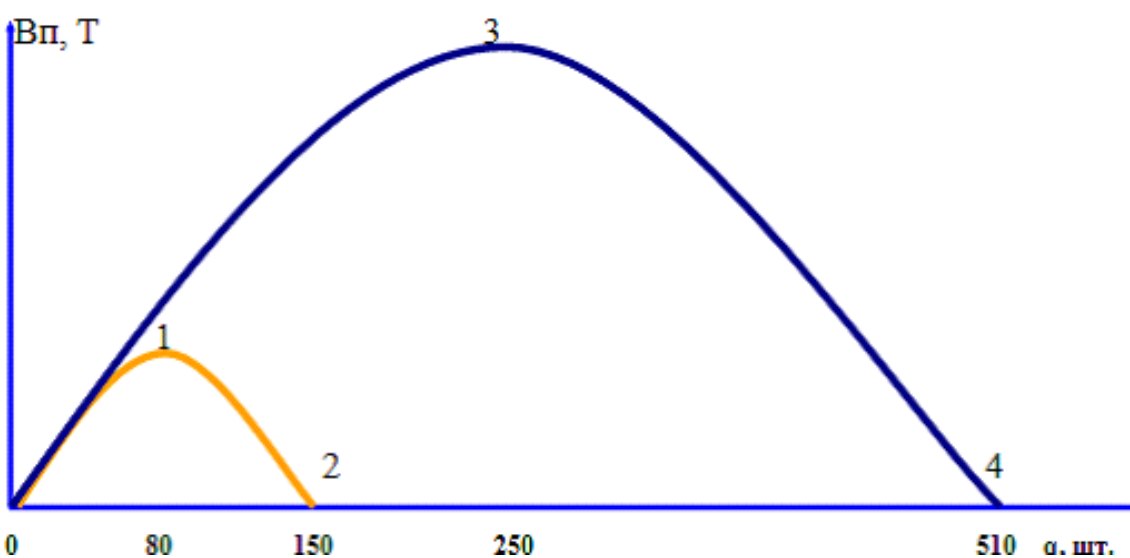
пропорциональная: чем ниже уровень требуемой нормы прибыли $TН$, тем больше объем реализованной продукции предприятия на региональном рынке муки.



А. Зависимость объема продаж (q) от величины требуемой нормы прибыли ($TН$)



Б. Зависимость валовой прибыли ($Вп$) от объема продаж (q)



В. Зависимость финансовых показателей

Рисунок 2 – Графическое моделирование в системе факторов прибыли

Зависимость объема продаж продукции мука (а значит и объема выручки от реализации) выражается линейной функцией вида:

Этот график также является линейной функцией вида:

$$y = -kx + b \quad (10)$$

Где k равен угловому коэффициенту (tga) и



равен:

$$ATH / Aq \quad (11)$$

Зная k и вид функции, можно выразить торговую надбавку (ТН) через количество:

$$ТН = -0,33q + b$$

Делая подстановку, находим b :

$$20 = -0,33 * 90 + b; b = 49,7.$$

Значит:

$$ТН = -0,33q + 49,7.$$

б) Так как теперь известна функция торговой надбавки на 1 ед. товара, выразим и функцию валовой торговой надбавки, т. е. валовая прибыли:

$$Вп = ТН * q; ТН = (-0,33q + 49,7) * q \quad (12)$$

$$ТН = -0,33q^2 + 49,7q \quad (13)$$

Построим график зависимости величины валовой прибыли от объема реализации продукции (рисунок 2 Б). Вид кривой позволяет сделать вывод о том, что при сложившейся зависимости величины требуемой нормы прибыли от объема продаж итоговый объем валовой прибыли (Вп) поступательно возрастает до определенного момента ($q=80$ кг), а затем снижается. Это объясняет, что на региональном рынке рыночный спрос на мучную продукцию ограничен определенным объемом (80 кг). В этом случае величина требуемой нормы прибыли в цене указанного продукта будет достигать 23,3 руб.

Совмещение в одном поле графика кривой товарооборота (рисунок 1 Б) и объема валовой прибыли от объема продаж (рисунок 2 Б) дает возможность получить модель ключевых финансовых зависимостей, которая может быть использована для выработки профессиональных суждений и обоснования управленческих решений по вопросу максимизации выручки и прибыли.

Обе кривые имеют вид параболы второго порядка, а ее ветви направлены вниз, что дает

наглядное представление о взаимно скоординированном ходе денежных потоков. Первоначально по мере роста объема продаж продукта оба потока возрастают, а затем после некоторой максимальной точки поступательно уменьшаются (рисунок 2 В). Однако имеются и определенные особенности – 4 знаковые точки на кривых.

– точка 1. Соответствует объему продаж ($q=80$ кг), при котором формируется максимальный объем валовой прибыли, несмотря на продолжающийся рост объема продаж продукта;

– точка 2. Валовая прибыль равна нулю при росте объема продаж;

– точка 3. Достигается максимальный размер выручки (товарооборота) и убыток от реализации продукта;

– точка 4. Ситуация нулевого объема продаж продукта и достижения максимального убытка ($q=510$ кг).

Выполненные математические преобразования, модельные расчеты и полученные графические зависимости позволили сформулировать выводы.

По аналогии с основным продуктом, пшеничной мукой, для каждого вида иной продукции рост товарооборота объективно приводит к росту валовой прибыли только на определенном этапе продаж, дальнейшее же увеличение товарооборота снижает прибыль.

Максимальная величина валовой прибыли не соответствует максимальной величине товарооборота для любого продукта исследуемого предприятия.

Возможные производственные стратегии «максимизация прибыли» и «максимизация товарооборота» – абсолютно разные стратегии [4], причем наиболее губительным для организации будет следование стратегии «максимизация товарооборота».



На предприятии необходимо изменить (приводит к росту прибыли), хотя на практике подход в управленческом финансовом анализе, где традиционным подходом считается положение о том, что снижение товарооборота это плохо, потому что оно приводит к падению валовой прибыли, а рост товарооборота оценивается положительно (приводит к росту прибыли), хотя на практике наблюдается иное. Рекомендуется использовать предлагаемую методику оперативной оценки взаимного влияния объема товарооборота и потока поступающей прибыли в управленческой деятельности исследуемого предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Prokhorova V.V., Kolomyts O.N., Nenasheva A.I., Sholukha N.A., Vashchenko P.G. Logistics management as a tool to achieve competitive advantages of the enterprise trade // International Review of Management and Marketing. - 2016. - Т. 6. - № 6. - P. 32-37.
2. Конкурентоспособность предприятий, отраслей, регионов в современных условиях: коллективная монография / В.С.Алуян [и др.].. – Краснодар, 2016. – 394 с.
3. Коломыц, О.Н. Экономический анализ: учебное пособие / О.Н. Коломыц, Г.Г.Суспицына. - Кисловодск, 2012.
4. Прохорова, В.В. Инвестиционный менеджмент: учебное электронное издание учебное пособие (практикум) / В.В. Прохорова, О.Н. Коломыц. - Майкоп, 2015. – 96 с.
5. Тарба Д.И. Пути модернизации структуры управления предприятием / Д.И. Тарба, В.В. Прохорова // Сборник лучших научных работ молодых ученых Кубанского государственного технологического университета, отмеченных наградами на конкурсах в 3-х частях. Краснодар, 2016. - С. 73-77.



ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ЕГО ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ

Лафисhev P.M.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В работе рассматривается влияние ценовой политики на экономику организации, раскрываются цели, задачи и механизмы ценовой политики

Ключевые слова: ценовая политика, выживаемость фирмы, лидерство, доля рынка, качество продукции, скидки

PRICING POLICY OF THE ENTERPRISE AS THE BASIS OF ITS LIFE

Lyafishev R.M.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. The work examines the impact of pricing policies on the organization's economy, reveals targets, objectives and pricing mechanisms

Key words: Pricing policy, firm survival, leadership, market share, product quality, discounts

В современных условиях при жесткой конкурентной среде стратегия ценообразования имеет все возрастающее значение в жизни предприятия. Данная стратегия осуществляет выбор оптимальной цены из нескольких возможных в перечне цен, которая будет способствовать наиболее эффективному решению задач, стоящих перед предприятием, в текущем и долгосрочном периоде.

Процесс установки цены является одним из важнейших элементов экономики предприятия. Оптимальная цена напрямую влияет на сбыт продукции в связи с тем, что уровень и соотношение цен на отдельные виды продукции оказывают главное воздействие на объемы продаж, особенно если это касается конкурирующих изделий.

Цели ценовой политики:

- максимизация текущей прибыли;
- обеспечение выживаемости предприятия;
- политика «снятия сливок»;
- завоевание лидерства по показателю «доля рынка»;
- завоевание лидерства по показателю «качество продукции»;
- краткосрочное увеличение объемов сбыта продукции.

Рассмотрим подробнее некоторые механизмы реализации целей ценовой политики.

Обеспечение выживаемости организации с помощью установки цен обеспечивается в случаях, когда на рынки сбыта вышло



большое количество производителей и возникла острая конкуренция, а также в случаях, когда резко меняется политика продаж основных конкурентов.

В таких случаях организация уже не ставит своей целью получение максимальной прибыли, важным становится сохранение своего рыночного положения. Для достижения такой цели необходим тщательный анализ структуры затрат для выяснения возможности установки заниженных цен, которые могут вызвать благожелательную реакцию покупателей и сохранение объемов продаж. Таким образом можно обеспечить свое выживание и даже получение умеренной прибыли.

В ситуации невысокой конкурентной среды на первый план выходит максимизация текущей прибыли. Стратегия такой ценовой политики заключается в выборе производимого и продаваемого товара, его объема, установления цены предложения, которые обеспечивают получение наибольшей текущей прибыли.

В некоторых ситуациях в условиях жесткой конкурентной борьбы организации ставят своей целью занять максимально большую долю рынка производимых товаров и услуг. Обычно предприятие, которому принадлежит самая большая доля рынка, будет иметь самые низкие затраты на производство и, соответственно, самые высокие прибыли в долгосрочной перспективе. Но для достижения такого лидерства предприятию приходится осуществлять максимально возможное снижение цен.

Вариантом этой цели является стремление добиться определенного, заранее рассчитанного приращения доли рынка. Например, предприятием ставится цель в течение одного года увеличить свою долю

рынка с 20 до 25%. С учетом этой цели организация будет формировать и цену, и свою маркетинговую политику.

Кроме завоевания максимально возможной доли рынка организации можно стремиться занять какую-то особую нишу, например, связанную с улучшенным качеством продукции.

В этом случае предприятие завышает цену своей продукции, объясняя это улучшением ее качества. Но для того, чтобы достичь подобной цели, высокие цены должны быть действительно подкреплены высоким качеством реализуемой продукции. Одновременно организация может формировать престижный спрос на свою продукцию.

В противовес рассмотренным выше целям существует политика «снятия сливок», которая предполагает установление высоких цен на новую продукцию и рассчитана на новаторские, относительно обеспеченные слои потребителей. Для таких потребителей характерно требование демонстрационного эффекта от приобретенного товара и склонность покупать новые товары по высоким ценам.

Для принятия той или иной ценовой политики организации необходимо анализировать существующий рынок сбыта и ценовые политики своих конкурентов. При этом существенное внимание должно уделяться системе скидок, которые они предоставляют.

В широкой практике применяется порядка двадцати видов ценовых скидок, в том числе:

— товарообменный зачет или скидки, которые предоставляются за возврат старого аналогичного товара (программа утилизации «автохлама», trade-in);

— бонусные скидки за оборот, которые



даются постоянным покупателям в зависимости от объемов и частоты покупок;

— прогрессивные скидки, предоставляемые покупателю за количество, объем покупки, серийность;

— скрытые скидки, предоставляются покупателю в виде бесплатных образцов;

— экспортная скидка при продаже товара на экспорт;

— функциональные скидки или скидки в сфере торговли, предоставляются производителям службами товародвижения за выполнение определенных функций;

— специальные скидки, предоставляются продавцом тем покупателям, в которых продавец более заинтересован.

В зависимости от определенных обстоятельств или поставленных целей организация устанавливает оптимальную

цену с помощью различных методов ценообразования. Для принятия окончательного решения предприятию необходимо рассмотреть все предлагаемые варианты расчета цен.

Можно сделать вывод, что реальная оценка конъюнктуры рынка, условий сбыта и возможностей организации вынуждает применять смешанные стратегии ценообразования. Но при этом возникает проблема выбора соотношения различных механизмов ценообразования, а также применения выбранных стратегий относительно различных сфер деятельности и конкурентной ситуации на рынке. Оценка стратегии ценообразования требует проведения глубокой аналитической работы, постоянного осуществления маркетинговых и ценовых исследований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чалдаева Л.А. Основы экономики организации: Учебник и практикум для СПО [Электронный ресурс] / Л.А. Чалдаева, А.В. Шаркова. – М.: Юрайт, 2017. – 340 с. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/viewer/259F4AFA-3F72-4A68-AF73-68B6146AFDEB#page/1>.



К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Прохорова В.В.

д. э.н, доцент,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Нижельская К.О.

магистрант,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Аннотация. Умение сформировать корпоративную культуру, эталон, «дух» человеческих отношений, который будет необходимой основой для эффективного функционирования организации – важнейший инструмент менеджмента. Этапы развития корпоративной культуры можно представить следующим образом: менеджмент компании сначала создает ее и влияет на нее, затем соответствует ей, а далее развивает ее. Одновременно с зарождением корпоративной культуры происходит формирование и развитие культуры бизнеса.

Актуальность статьи заключается в необходимости формирования корпоративной культуры в деятельности российских компаний, с этой целью проведен сравнительный анализ корпоративной культуры в деятельности западных и отечественных компаний.

Ключевые слова: корпоративная культура, компания, менеджмент, миссия, стратегия.

TO THE QUESTION ON NECESSITY OF FORMATION OF CORPORATE CULTURE AT RUSSIAN ENTERPRISES

Prokhorova V. V.,

doctor of Economics, associate Professor,

Kuban state technological University, Krasnodar

Nizhelskaya K. O.

undergraduate

Kuban state technological University, Krasnodar

Abstract. The ability to shape corporate culture, the standard, the "spirit" of human relations which is the essential basis for the effective functioning of the organization is an important tool of management. The stages of development of corporate culture can be summarized as follows: the management of the company first creates it and affects it, then meets her, and further develops it. Simultaneously with the emergence of corporate culture is the formation and development of business culture.

The relevance of the article lies in the necessity of formation of corporate culture in Russian companies, to this end, a comparative analysis of corporate culture in the activities of Western and Russian companies.

Keywords: corporate culture, company, management, mission, strategy.

Первые упоминания о корпоративной культуре как об административной науке появились еще в 1956 г. Т. Парсонсом, привлекая внимание к культурно-институциональному аспекту организации [1]. В последующем, определений понятия культуры было множество, поскольку корпоративная культура существовала с момента, когда люди стали делиться по каким-либо признакам.

По мнению авторов, интерес представляет данное определение В.А. Спивака, а именно: «культура корпорации - очень сложное, динамичное, многослойное явление, которое включает как духовное, так и материальное в поведении компании по отношению к собственным сотрудникам и к субъектам внешней среды» [2]. Из данного определения следует, что в зависимости от того, в какой долгосрочной перспективе происходит



объединение людей, сразу появляется потребность в создании определенных правил и принципов, которые характеризуют их взаимодействие, как с внешней средой, так и между собой.

А ведь, как еще понять поговорку: «В чужой монастырь со своим уставом не суйся». Что это может быть, как не одно из самых первых упоминаний о корпоративной культуре?

Безусловно, умение предсказывать и анализировать поведение своих подчиненных является важным аспектом эффективности в деятельности организации, а поскольку кадровый менеджмент в организации постоянно совершенствуется, то корпоративную культуру можно обусловить тем, что она:

- характеризуется стабильной перспективой развития и роста производства;
- совершенствует работу с людьми;
- увеличивает стремление организаций выжить в жесткой конкуренции.

Значимость термина «корпоративная культура» связано с изменениями в мировой экономике, когда мир захлестнула волна новых управленческих практик, опережающих теорию в целом. Для эффективной деятельности организации уже недостаточно модернизации технологических процессов и совершенствования логистического менеджмента, необходим учет психологического климата в коллективе, который напрямую обуславливает процветание организации. Данное обстоятельство и характеризуется повышенным интересом не только зарубежных, но и отечественных специалистов к термину «корпоративная культура» [3,4,5].

В чем же главный смысл культуры внутри компании? Как она влияет на поведение персонала? Каким образом она образуется?

Характеризуется ли она изменениями?

Зарубежные авторы исследуют корпоративную культуру с позиции направленности на практическую деятельность компаний, а также анализом типичных примеров действующих предприятий. При этом необходимо учитывать, что зарубежные условия функционирования хозяйствующих субъектов сильно отличаются от российских. Еще пятьдесят лет назад мало кто в России интересовался термином «корпоративная культура», хотя нами в статье сделан акцент на давнее зарождение данного термина.

Вспомним социализм – это почетные грамоты, значки, «доски передовиков труда», переходящие знамена победителей социалистического труда, это не что иное, как классические атрибуты культуры организации, подобие которых можно найти сейчас во многих зарубежных организациях с давней историей, например, ручки, календари, бейсболки с изображением как логотипа, так и названием организации, фирменная униформа для персонала. Получается, что в период социализма была организационная культура, формировавшаяся на протяжении долгих лет, которая впитала в себя опыт нескольких поколений, но к великому огорчению, данный опыт забылся так же быстро, как и социалистические формы ведения хозяйственной деятельности.

В свете этого вывода, интерес представляют результаты социологического наблюдения, проводимого на протяжении 5 лет за 500 отечественными и иностранными компаниями с российским и западным капиталом о соотношении осознанности и неосознанности создания корпоративных культур в организации, соотношение таково [6]:



1. Отечественные организации, без весомого влияния со стороны зарубежных партнеров:

20% – осознанно созданная сильная корпоративная культура,

80% – существующая, но на деле практически не осознаваемая корпоративная культура;

2. Зарубежные компании:

70% – осознанно созданная корпоративная культура,

30% – отсутствует корпоративная культура;

3. Зарубежные компании, только российский менеджмент и серьезные традиции корпораций:

50% на 50%;

4. Восточные компании:

90% – осознанно созданная культура организации;

10% – отсутствует корпоративная культура.

Несмотря на повышенный интерес в последние годы современных руководителей к формированию внутрикорпоративной культуры это похоже на своеобразную дань моде, что характеризуется недостаточностью знаний о значении и важности данного понятия. Современный руководитель, как правило, ассоциирует термин «корпоративная культура» с проведением тренингов по сплочению коллектива, корпоративных мероприятий с коллективным выездом, провозглашением эффектных лозунгов, созданием корпоративного кодекса, распространением среди сотрудников организации бесплатных абонементов в спортивные клубы и многое другое.

Корпоративная культура в деятельности западных предприятий представлена иначе, руководитель организации дает возможность определения способностей персонала, формирует их сплоченность за счет

заинтересованности к работе, мобилизует на выполнение высших целей и миссии организации. Зарубежные руководители стремятся поддерживать традиции и обычаи фирмы, корректируя их если того требуют веяния будущего.

Представим отличия российской и зарубежной корпоративной культуры (табл. 1.1).

Из таблицы видно, что основное отличие зарубежной корпоративной культуры от отечественной состоит в ориентации на авторитет руководства организации, в противовес ориентации на равноправие и коллективизм.

Необходимость формирования корпоративной культуры на российских предприятиях в условиях постоянного роста отраслевой конкуренции очевидна, но для ее формирования необходимы ответы на ряд следующих вопросов:

- насколько значима роль корпоративной культуры в российском деловом мире;
- как управляющие отечественных компаний готовы принимать на практике идеи корпоративной культуры;
- каким образом сформировать в компании культуру организации, способствующую улучшению внутреннего климата между сотрудниками и обеспечивающую организации выход на лидирующие позиции;
- какими практическими способами руководители могут повысить имидж компании;
- какие из существующих у зарубежных руководителей имеются принципы создания, поддержания и укрепления корпоративной культуры, которые применимы в отечественных компаниях.



Таблица 1.1 — Основные отличия российской и американской корпоративной культуры

	Россия	Соединенные Штаты Америки
Взаимодействие в коллективе	- открытое; - прямое	- осторожное; - политкорректное
Взаимодействие с руководством	- изначальное недоверие; - отсутствие уважения, пока не докажет компетентность; - не любовь к лозунгам	- четкое следование организационной иерархии; - соблюдение всех приказов, пока уровень компетентности не превысит предел
Информирование о проблеме	- с запозданием; - предпочтение к решению «внутри»	- своевременное; - предпочтение информировать руководство
Инициативность	самостоятельно	консультационно
Следование закону (правилам)	- по понятиям	- по закону
Организационные изменения	- поиск подвоха; - скептицизм	- поиск возможностей; - энтузиазм
Решения стандартной задачи	- отсутствие интереса; - среднее качество; - непредсказуемые сбои	- стабильность в отношении к работе; - стабильность в результате
Решение нестандартной задачи	- хороший результат или неожиданный результат; - энтузиазм	- средний результат; - боязнь показать некомпетентность
Отношение к неудачам	- избегание мелкого риска, боязнь ошибки; - умение рисковать по полной	- легкое отношение к мелким неудачам; - избегание крупного риска
Ценность (хорошего) сотрудника	- заменить тяжело; - много ярких индивидуальностей	- заменить легко; - более стандартизованная модель ценностей
Ценность компании	- ценится специфика компании; - компании сильно отличаются друг от друга	- большое число сравнимых альтернатив; - за редким исключением понятно, что ожидать

Пытаясь ответить на эти вопросы, возможно, сформировать философию менеджмента организации и акцентировать внимание на формирование желательной корпоративной культуры, которая бы отвечала выработанной стратегии развития компании [7,8,9].

Резюмируя, следует отметить, что крупные зарубежные корпорации добились процветания благодаря только лишь сильной

корпоративной культуре организации. Таким образом, корпоративная культура должна целенаправленно и сознательно формироваться, развиваться и поддерживаться руководством организации посредством взвешенного стиля управления, продуманного кадрового менеджмента и эффективной организационной коммуникации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Оганян, К.К. Анализ теории личности в российской социологии: история и современность: Монография / К.К. Оганян. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 360 с.
2. Соломанидина, Т.О. Организационная культура компании: Учебное пособие / Т.О. Соломанидина - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 624 с.
3. Балашов, А.П. Организационная культура: учебное пособие / А.П. Балашов. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 247 с.



4. Ключко, Е.Н. Особенности управления персоналом в виртуальных организациях. / Е.Н Ключко // В сборнике: Современные тенденции социального, экономического и правового развития стран Евразии. Сборник научных трудов. 2016. - С. 451-457.
5. Захарова Е.Н. Маркетинг и инновационная деятельность / Е.Н.Захарова, А.С. Басюк. - Майкоп, 2010.
6. Электронный ресурс: [<http://www.pauk.nursat.kz/3.html>]. Основные отличия корпоративной культуры западных от российских компаний.
7. Кочарян, Я.А. Применение нестандартных методов мотивации персонала предприятия / Я.А Кочарян, В.Е Черникова // В сборнике: Управление инновациями в современной науке. Сборник статей Международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 147-149.
8. Бережной, В.И. Управленческие ресурсы XXI века / В.И Бережной, И.В Таранова, И.А Цвиринько // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2011. - № 4. - С. 277-284.
9. Керашев А.А. Потенциал государственно-частного партнерства в развитии взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными экономическими системами России / А.А Керашев, А.А Мокрушин // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2014. - № 2 (141). - С. 48-57.
10. Litvinenko I.L., Lobova S.V., Gurieva L.K., Kamberdiyeva S.S., Mokrushin A.A. Retrospective analysis of the conceptual model of economic management in sub-regional structures // International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. T. 6. № S1. С. 145-151.



ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ – ОСНОВА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Прохорова В.В.

д. э.н, доцент,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Плотникова А.И.

магистрант

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Аннотация. Оценка эффективности деятельности предприятия проводится для определения его стоимости с целью приобретения, поглощения, слияния, продажи бизнеса, а возможно и части бизнеса. К данной процедуре обращаются в разных случаях, так как вопрос о необходимости оценки эффективности деятельности предприятия или бизнеса периодически встает перед его собственниками в случаях реструктуризация бизнеса, банкротства предприятия, принятия управленческих решений, сделки купли-продажи, наследования, привлечения инвестиций. Оценка полезна как небольшим, так и крупным компаниям, новичкам и «акулам бизнеса», опытным и неопытным предпринимателем. Все вышеизложенное свидетельствует об актуальности темы статьи.

Ключевые слова: оценка бизнеса, методы оценки, экономическая эффективность, управленческие решения.

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE ENTERPRISE – THE BASIS FOR MANAGERIAL DECISION-MAKING

Prokhorova V. V.

doctor of Economics, associate Professor,

Kuban state technological University, Krasnodar

Plotnikova A. I.

undergraduate

Kuban state technological University, Krasnodar

Abstract. Assessment of efficiency of activity of the enterprise is to determine its value for the purchase, acquisition, merger, sale of business, and possibly part of the business. This procedure apply in different cases, as the question of necessity of estimation of efficiency of activity of the enterprise or business periodically gets up in front of its owners in cases of business restructuring, bankruptcy, management decisions, the transaction of purchase and sale, inheritance, investment. Evaluation is useful for both small and large companies, beginners and "shark business," the experienced and inexperienced entrepreneur. All of the above testifies to the topicality of the article.

Keywords: business valuation, valuation techniques, economic efficiency, management decisions.

Оценка эффективности деятельности предприятия позволяет, при помощи данных, которые были получены в ее ходе, сделать четкие выводы, которые помогут найти баланс в работе всех бизнес-процессов на предприятии. Кроме того, она позволяет увеличить производительность труда сотрудников и выбрать наиболее подходящее оборудование, которое будет являться высокоэффективным, а также, с помощью грамотно продуманной системы логистики и

маркетинга повысить долю занимаемого рынка [1]. Так, для оценки будущих перспектив предприятия, необходимо разработать стратегию, которая будет учитывать не только материальные компоненты в стоимости предприятия, но и привлечение инвестиций или кредитных ресурсов.

Процесс оценки бизнеса можно представить следующей схемой:



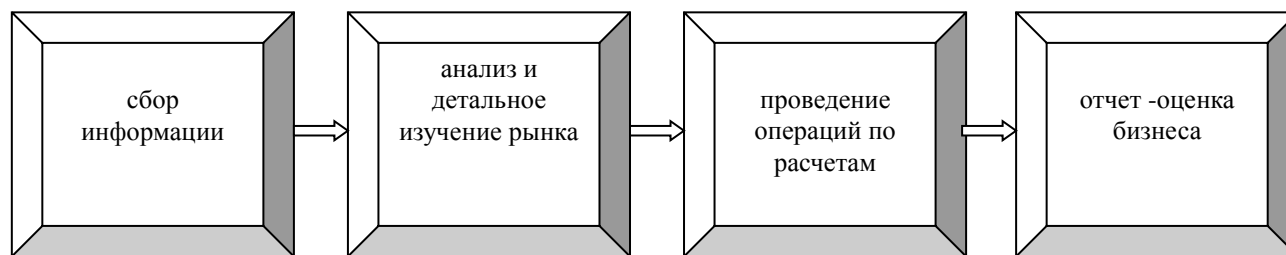


Рисунок 1 — Процесс оценки бизнеса

Успешным является то предприятие, хозяйственная деятельность которого предполагает небольшие затраты и высокую прибыль. В некоторых случаях, с этим можно согласиться, но только по текущим финансовым показателям можно судить о настоящем положении дел.

Согласно исследований, проведенных СРО «Ассоциацией российских магистров оценки», на обязательную оценку сегодня приходится лишь 10-15 % случаев; до 90 % обращений к экспертам – это добровольное желание собственников бизнеса. Для сравнения: до 1998 года ситуация складывалась диаметрально противоположно, по собственной инициативе бизнес оценивал каждый десятый владелец.

В современных условиях экономики выработан целый ряд различных определений экономической эффективности предприятия. Однако, у экономической эффективности, как экономической категории, следует выделить некоторые особенности.

Экономическую эффективность любого предприятия обуславливают рентабельность или прибыль – то есть экономические показатели. Так, при их определении необходимо полагаться на долгосрочную перспективу развития предприятия, но и не забывать про учет результатов предыдущих периодов. Говоря об экономической эффективности предприятия, необходимо учитывать, что она должна не только соответствовать уровню, который был запланирован, но и быть равной или даже выше эффективности остальных участников рынка из-за существующей конкуренции. Кроме того, необходимо, чтобы указанная

модель была бы приспособлена к следующим факторам, прежде всего, к применяемой учетной политике, так как от нее во многом зависит конкретный набор показателей, который стоит использовать для оценки эффективности деятельности предприятия. Модель должна быть адаптирована к стратегическим целям предприятия и особенностям производственного цикла, а также к специфике отрасли и уровню стабильности рынка, на котором функционирует предприятие. Кроме того, к уровню инфляции в стране.

Следовательно, любому современному предприятию, при учете существующего высокого уровня конкуренции, необходимо внедрить ту систему, которая будет основана на постоянном проведении процедуры оценки деятельности эффективности предприятия, а также реализации мероприятий по повышению уровня эффективности [2].

Наибольшее распространение и популярность среди существующих методов оценки получила финансовая модель, которая основывается на оценке экономической эффективности предприятия, на основе расчета его внутренних показателей деятельности. Так, в качестве основного индикатора роста эффективности деятельности предприятия в данной модели применяется повышение прибыли, которое достигается за счет снижения издержек. В этом случае, если анализ эффективности предприятия проводится на основе данных отчета предшествующих периодов,



эффективность будущих периодов существует в прямой зависимости от результатов, которые были достигнуты ранее.

К положительным сторонам данной модели можно отнести универсальность применения, простоту использования, относительно несложный алгоритм вычислений, доступность информации и общеизвестность алгоритмов вычисления показателей, которые требуются в работе. Сюда также можно отнести хорошую разработанность методической базы для анализа и наличие большого количества примеров адаптации указанной модели к различным отраслям экономики.

Отрицательной стороной указанной модели является учет только материальных факторов и достаточно неполная информативность об изменениях, которые произошли с капиталом собственника, так как данные бухгалтерского отчета не дают точного представления о состоянии предприятия.

Помимо финансовой модели, существуют и многочисленные стоимостные модели определения эффективности деятельности предприятия, они по праву считаются альтернативой указанной традиционной финансовой модели. В данных моделях повышение эффективности деятельности предприятия обуславливается приростом его стоимости. При наличии альтернативных вариантов вложения средств, необходимо стремиться к достижению баланса инвестиций малого и высокого риска в, так называемом, инвестиционном портфеле [3,4].

С появлением стоимостной модели связывают возникновение термина «стоимостное мышление», которое характеризуется усилиями менеджеров на максимальное увеличение стоимости

предприятия и вычисляется посредством значений денежного потока с учетом различных внешних факторов.

Существует эффективный подход к выделению факторов стоимости, который основан на расчете показателя стоимости как дисконтированного денежного потока предприятия [5,6]. Данный подход более приемлем для оценки деятельности эффективности предприятия, так как учитывает все доступные факторы как внешней, так и внутренней среды предприятия, которые могут непосредственно влиять на результаты его деятельности. Итак, при построении системы, которая позволила бы следить за изменением стоимости, предлагается выделять факторы стоимости и устанавливать их в качества показателей эффективности для различных подразделений. Однако, при применении данной модели могут возникать трудности непосредственно с выделением факторов стоимости, поскольку учитываются лишь финансовые показатели, которые было бы сложно распространить на все уровни организации [7, 8].

Необходимо отметить, что в каждой модели оценки эффективности деятельности предприятия присутствуют как недостатки, так и преимущества. Для принятия обоснованного и взвешенного управленческого решения не стоит отказываться от традиционных методов, необходимо выбрать оптимальную модель и приспособить ее к применению таким образом, чтобы потенциал модели реализовать в полном объеме, а ее возможные слабые стороны не оказали бы воздействия, которое может быть искажающим для результатов оценки.



ЛИТЕРАТУРА

1. Алуян, В.С. Управление конкурентоспособностью предприятий, отраслей, регионов. / В.С. Алуян, Е.О. Белова, Е.С. Гавриш // Коллективная монография. - Майкоп, 2016.
2. Белова, Е.О. Менеджмент. / Е.О. Белова., Н.Ю. Веселова. - Краснодар, 2011.
3. Тобин, Д. Денежная политика и экономический рост / пер. с англ. Д. Тобин. – М.: Эдиториал УРСС, 2010.
4. Басюк, А.С. Управление качеством на предприятии. Учебное пособие (электронный ресурс) / А.С. Басюк., В.В. Нелина., В.В. Прохорова - Кубанский государственный технологический университет. - Краснодар, 2017. (3-е издание, переработанное и дополненное)
5. Коупленд, Т. Стоимость компаний. Оценка и управление / Т. Коупленд., Т. Колер., Д. Мурин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2008.
6. Бондаренко, А.В. Стоимостное мышление. Эволюция взглядов на результативность бизнеса / А.В. Бондаренко // Маркетолог. - 2006. - № 8.
7. Попов М.Н. Инвестиции. / М.Н. Попов, О.Н. Коломыц. - Ставрополь, 2015.
8. Керашев А.А. Потенциал государственно-частного партнерства в развитии взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными экономическими системами России / А.А. Керашев, А.А. Мокрушин // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2014. - № 2 (141). - С. 48-57.



ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА) И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ ПО ЕВРОПЕЙСКИМ СТАНДАРТАМ

Прохорова В.В.

д. э.н, доцент,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Белохвостикова Е.В.

Магистрант,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Аннотация. Методы оценки стоимости предприятия имеют широкое применение и активно используются наиболее успешными предприятиями, в отличие от методов оценки и анализа перспектив развития предприятия, с целью привлечения российских и иностранных инвесторов. Мало изучены приемы оценки перспектив развития предприятия (бизнеса) с учетом европейских стандартов, что определяет актуальность данных представленных в статье.

Ключевые слова: бизнес, оценка, стоимость бизнеса, методики оценки.

VALUATION OF ENTERPRISE (BUSINESS) AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT ACCORDING TO EUROPEAN STANDARDS

Prokhorova V. V.,

doctor of Economics, associate Professor,

Kuban state technological University, Krasnodar

Belokhvostikova E. V.

undergraduate

Kuban state technological University, Krasnodar

Abstract. Methods of valuation of the enterprise have wide application and are widely used by the most successful companies, in contrast to methods of assessment and analysis of development prospects of the enterprise, with the aim of attracting Russian and foreign investors. Little-studied methods of an estimation of prospects of development of the enterprise (business) in the light of European standards, which determines the relevance of the data presented in the article.

Keywords: business valuation, business value, valuation techniques.

Успешное ведение бизнеса основывается на четком понимании всех бизнес-процессов, анализе сильных и слабых сторон деятельности предприятия и постоянном мониторинге занимаемой среди конкурентов позиции. Одним из показателей успешной деятельности предприятия является его стоимость, так как именно она определяет доход собственника.

Любой бизнес, не зависимо от направления деятельности, стремится к развитию и расширению сферы влияния. Однако правильно оценить свои перспективы невозможно без всестороннего анализа и

оценки текущего положения дел.

Именно оценка бизнеса даёт собственнику и руководителю компании реальную картину относительно активов компании и её потенциала.

Оценка бизнеса – процедура, позволяющая рассчитать рыночную стоимость предприятия, оценить эффективность процесса извлечения прибыли, стабильность производства и перспективы коммерческой деятельности.

В каких случаях бизнесу требуется оценка: - продажа всего предприятия или его долей в виде акций;



- аренда действующего бизнеса;
- разработка новых инвестиционных направлений с целью расширения и развития компании;
- переоценка фондов;
- реорганизация фирмы – слияние, вычленение отдельных объектов в независимые структуры;
- ликвидация компании в результате банкротства или прекращения деятельности;
- выпуск или продажа акций;
- оптимизация производственной и хозяйственной деятельности;
- изменение формата компании;
- смена руководства;
- передача активов в качестве залога;
- передача долей предприятия в уставной фонд крупного холдинга;
- страхование компании.

Значит, ситуаций, при которых бизнес нуждается в профессиональной оценке, множество. При этом стоимость бизнеса – показатель его успешности и эффективности. Рыночная цена компании складывается из её активов и пассивов, ценности кадров, конкурентных преимуществ, показателей доходности за весь период существования или конкретный временной отрезок. Но главная цель такой процедуры всегда одна – грамотный анализ финансовой эффективности предприятия как средства получения прибыли не только на какую-то конкретную дату, но и в будущем, в перспективе.

Чаще всего оценщик выясняет максимально объективную рыночную стоимость бизнеса с точки зрения инвестиционной перспективы. Учитываются, например, перспективы развития отрасли в конкретном регионе, направления финансовых потоков в эту сферу, общая

экономическая ситуация в стране. При этом не учитывается взгляд на стоимость бизнеса иностранных инвесторов, как потенциальных партнеров.

Представим показатели, определяющие перспективы развития предприятия, исчисляемые по европейским стандартам, которые позволят расширить оценку перспективы развития предприятия (бизнеса) не только для российского пользователя информации, но и для иностранных инвесторов.

Первый показатель, показатель прибыльности предприятия EBIT (Earnings Before Interest Tax) или операционная прибыль – аналитический показатель, равный объёму прибыли до вычета процентов по заёмным средствам и уплаты налогов. Формула расчета показателя имеет вид (1):

$$EBIT = Д - ПР \quad (1)$$

где Д – доходы предприятия;

ПР – прочие расходы.

или формулу расчета EBIT можно представить в виде (2):

$$EBIT = В - С - (КР + УР) \quad (2)$$

где В – выручка от продаж;

С – себестоимость продаж;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы.

При этом следует иметь в виду то что, себестоимость необходимо уменьшить на сумму расходов по уплате процентов по кредитам и займам, включенным в себестоимость [1,2].

Финансовый показатель EBITDA – используется для определения способности организации отвечать по своим



обязательствам. Также финансовыми аналитиками EBITDA используется в целях определения стоимости бизнеса. Данный термин расшифровывается как Earnings Before Interest, Dividend, Tax and Amortization, что означает следующее: валовая прибыль до вычета из нее начисленных процентов, дивидендов, до уплаты налогов и до вычета из нее амортизации по основным средствам и нематериальным активам.

Показатель EBITDA иллюстрирует доход компании, те денежные средства, которые фирма заработала в отчетном периоде и сможет потратить их в будущем. Это дает возможность использовать данный показатель для оценки рентабельности инвестиций и резерва самофинансирования [3].

Расчет EBITDA по финансовой отчетности по российским стандартам будет иметь вид:

$$EBITDA = \Pi_{np} + AO \quad (3)$$

где AO - амортизационные отчисления.

По сути, этот показатель позволяет определить некий объем маржи от реализации работ или услуг компании, иными словами показатель EBITDA отражает сумму прибыли компании до налогообложения, расходов на амортизацию основных средств и нематериальных активов и процентов по полученным кредитам и займам.

Показатель OIBDA (Operating Income before depreciation and amortization) – операционная прибыль до вычета износа основных средств и амортизации нематериальных активов [4]. Разница между OIBDA и EBITDA, так же, как между операционной прибылью и EBIT. OIBDA характеризует операционный доход до вычета

износа основных средств и амортизации нематериальных активов.

Расчет показателя OIBDA производится по формуле (4):

$$OIBDA = \Pi_{np} + АНА + АО \quad (4)$$

Где АНА - амортизация нематериальных активов.

OIBDA в первую очередь характеризует рентабельность основной деятельности. По мнению многих кредитных аналитиков, показатель OIBDA отражает текущее состояние дел компании, включая ее способность финансировать капитальные расходы, приобретения и другие капитальные инвестиции, а также характеризует возможность предприятия привлекать заемные средства и обслуживать займы [5,6].

Именно по этим «операционным» показателям иностранные инвесторы судят о перспективности компании, а российские пользователи информации получают дополнительные сведения о перспективах развития бизнеса в будущем.

Таким образом, оценка бизнеса – сложная, но необходимая процедура для тех, кому нужны реальные показатели рыночной стоимости предприятия. Результаты процедуры можно использовать как инструмент для повышения эффективности фирмы и увеличения доходов. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) не ограничивается расчетами рыночной стоимости бизнеса на какую-то конкретную дату, а подкрепляются данными о перспективе его развития, в том числе и с учетом интересов иностранных инвесторов.



ЛИТЕРАТУРА

1. Копытин, И.Д. Финансовые коэффициенты (международный подход) / И.Д. Копытин // Финансовый анализ. – 2015. - № 3. – С. 12.
2. Тарба, Д.И. Пути модернизации структуры управления предприятием / Д.И. Тарба, В.В. Прохорова // Сборник лучших научных работ молодых ученых Кубанского государственного технологического университета, отмеченных наградами на конкурсах в 3-х частях. - Краснодар, 2016. - С. 73-77.
3. Досмухамедов, Х. Показатели прибыльности при определении эффективности разработки нефтяных месторождений / Х. Досмухамедов // Вестник Атырауского государственного университета имени Халела Досмухамедова. – 2016. - № 1(40) – С. 218.
4. Шестаков, А.В. Оценка состояния бизнеса телекоммуникационной компании на основе показателя OIBDA / А.В. Шестаков, Н.В. Шинелин // Вестник академии. – 2014. - № 12. – С. 20.
5. Кузьмина, М.С. Система учетно-аналитической информации для принятия управленческих решений / М.С. Кузьмина, И.А. Мещерякова, О.А. Перевертайло. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 399 с.
6. Коломыц О.Н. Экономический анализ: учебное пособие / О.Н. Коломыц, Г.Г. Суспицына. - Кисловодск, 2012.



КЕЙТЕРИНГ КАК НОВЫЙ ВИД БИЗНЕСА

Фароян А.С.

студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В работе представлен исторический обзор возникновения и развития кейтеринга, а также выделены его отличительные особенности от других видов общественного питания.

Ключевые слова: кейтеринг, доставка, приготовление блюд, оформление мероприятия, обслуживание мероприятия

CATERING AS A NEW TYPE OF BUSINESS

Faroyan A.S.

student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. It is presented the history of the emergence and development of catering, as well as its distinctive features from other types of catering

Key words: Catering, delivery, cooking, event design, event management

Сегодня в России кейтеринг является довольно новым видом обслуживания клиентов в системе общественного питания.

Но кейтеринг как вид бизнеса имеет довольно большую историю.

Родоначальником кейтеринга считается Жан-Франсуа Ватель. Именно он талантливо организовывал выездные пиры во времена французского короля Людовика XIV с таким грандиозным размахом, что они покоряли не только современников, но и до сих пор впечатляют потомков.

Правильная организация кейтеринга включает в себя не только искусство приготовления разнообразных блюд, но и красочное оформление стола, умение эффектно подать блюда и учесть все нюансы при проведении любых торжественных и деловых мероприятий.

Чем же кейтеринг отличается от других, более привычных видов организаций общественного питания?

Ресторан — это предприятие общественного питания с широким ассортиментом блюд сложного приготовления, включая заказные и фирменные. Отличается повышенным уровнем обслуживания в сочетании с организацией отдыха посетителей.

Бар отличается ограниченным ассортиментом продукции. В барах имеются рабочие и подсобные помещения, в которых не производится приготовление блюд мойка жирной посуды. А готовые блюда и напитки реализуются через барную стойку. Также есть различия по времени функционирования — дневные и ночные бары.

Кафе, также как и ресторан, является предприятием по организации питания и



отдыха посетителей. Но в отличие от ресторана в кафе существенно ограничен ассортимент продукции. Кафе можно классифицировать по ассортименту реализуемой продукции: кафе-кондитерская, кафе-мороженое, кафе-молочная; а также по контингенту посетителей — молодёжное, детское и др.

Столовая производит и реализует кулинарную продукцию более простого по сравнению с рестораном и кафе ассортимента. Столовая является общедоступным пунктом общественного питания или обслуживает определённый контингент посетителей. Столовые также различаются как общего типа и диетические.

Столовая-раздаточная реализует привозимую готовую кулинарную продукцию.

В отличие от столовой закусочная имеет ограниченный ассортимент блюд несложного приготовления и предназначается для быстрого обслуживания посетителей. Также закусочные можно классифицировать по ассортименту реализуемой продукции — общего типа и специализированные: шашлычная, блинная, пирожковая, пончиковая,пельменная, чебуречная и так далее; по типу реализации — закусочная, бистро, кафетерий и прочее.

Пиццерия зачастую объединяет в себе признаки как кафе, так и ресторана и является разновидностью современного предприятия питания.

Отличительной особенностью магазина кулинарии — это наличие собственного кулинарного производства, причем продукция предназначена для реализации потребителям на вынос. Тем не менее, в торговом зале можно организовать столики для приема пищи по типу кафетерия.

Киоск также осуществляет реализацию готовых кулинарных изделий на вынос, но в отличие от магазина кулинарии не имеет подсобных помещений для приготовления блюд и мойки посуды.

Кейтеринг же совмещает в себе признаки практически всех вышеперечисленных видов объектов общественного питания.

Кейтеринг (англ. catering от cater — «поставлять провизию») — отрасль общественного питания, связанная с оказанием услуг на удалённых точках, включающая все предприятия и службы, оказывающие подрядные услуги по организации питания сотрудников компаний и частных лиц в помещении и на выездном обслуживании, а также осуществляющие обслуживание мероприятий различного назначения и розничную продажу готовой кулинарной продукции.

На практике под кейтерингом подразумевается не только приготовление пищи и доставка, но и обслуживание, сервировка, оформление стола, разлив и подача напитков гостям и тому подобные услуги.

1. Приготовление блюд, их сервировка и хранение.

Как и в обычном ресторане, качество кухни очень важно. Именно по этой причине компании премиум-класса чаще всего предпочитают опытного иностранного шеф-повара. Клиентам может быть предложено стандартное меню, также все может быть приготовлено по индивидуальному заказу.

2. Доставка.

Транспортировка должна осуществляться быстро, чтобы время между приготовлением и подачей к столу было минимальным, поэтому так важна грамотная логистика в кейтеринг-компаниях. Это обеспечивает



максимальную безопасность для гостей, особенно это касается тех блюд, в которых не были добавлены консерванты для продления сроков хранения.

3. Оформление мероприятия.

Здесь различные компании могут предлагать собственно сервировку столов определенными скатертями, посудой, столовыми приборами, а также украшение зала. В некоторых случаях заказчик может выбирать форму одежды у обслуживающего персонала.

4. Обслуживание во время мероприятия.

Если перед компанией стоит такая задача, как, например организация шашлыков для небольшой компании, обычно достаточно одного повара и одного официанта. Однако в случаях банкетов на несколько сотен или тысяч человек, вопрос количества персонала становится очень актуальным. Компания должна иметь в резерве необходимое количество внештатных сотрудников, чтобы организовать масштабное мероприятие на высоком качественном уровне.

5. Уборка после мероприятия.

Этот этап так же важен, как и предыдущие, поэтому является частью стоимости. Во многих случаях празднование затягивается на много часов и остается много предметов, требующих утилизации.

Также кейтеринг предоставляет два варианта обслуживания:

- в помещении;
- вне ресторана.

Кейтеринг в помещении имеет много общего с ресторанным обслуживанием. Заказчику сервисных услуг (фирме) предлагают оборудованные помещения для проведения различных мероприятий.

Преимущество этого вида кейтеринга заключается в экономии времени для

подготовки выездного мероприятия (доставка, установка необходимого оборудования, кухонной посуды, инвентаря).

Недостаток — ресторан выездного обслуживания, предоставляющий этот вид услуг, несет большие издержки по оплате лизинга (помещения, оборудования), страховки, накладных и производственных расходов.

Кейтеринг вне ресторана наиболее популярен в индустрии питания. Он предусматривает обслуживание на территории заказчика в соответствии с его требованиями. Характерным примером является деятельность ресторанов выездного обслуживания по организации приемов, банкетов в здании фирмы, на загородной даче, в квартире и т. д.

Кейтеринг вне ресторана имеет значительные преимущества, которые заключаются в снижении большого числа издержек, присущих кейтерингу в помещении. В частности, из затрат исключаются коммунальные услуги, аренда помещений, накладные расходы, налоги на имущество.

Но при этом возникают другие расходы, которые можно отнести к недостатку этого вида кейтеринга. К таким затратам можно отнести расходы на транспортные средства и специальное оборудование для хранения и доставки приготовленных блюд.

Таким образом, кейтеринг — это совершенно отдельная отрасль пищевой индустрии со своими особенностями, тонкостями и сложностями. Компания, занимающаяся кейтерингом, должна знать и соблюдать все требования, предъявляемые рынком к данному виду услуг, чтобы клиенты могли получать удовольствие от работы ее сотрудников на всех этапах.



ЛИТЕРАТУРА

1. Чалдаева, Л.А. Основы экономики организации: Учебник и практикум для СПО / Л.А. Чалдаева, А.В. Шаркова. –М.: Юрайт, 2017. – 340 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/viewer/259F4AFA-3F72-4A68-AF73-68B6146AFDEB#page/1>.



**РАЗДЕЛ II.
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

**SECTION II.
REGIONAL ECONOMY**

**КОНКУРЕНТНЫЕ ПОЗИЦИИ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ
В СОЦИАЛЬНО-ХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОСТРАНСТВЕ ЮГА РОССИИ**

*Асланова М.А.
студентка,*

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Тамов А. А.

д.э.н., профессор,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье раскрываются характерные особенности развития регионов Юга России; приведены результаты анализа конкурентных позиций Республики Адыгея; перечислены основные направления и стратегические приоритеты социально-экономического развития Республики Адыгея.

Ключевые слова: региональная экономика, экономический потенциал, ресурсообеспеченность, бизнес-климат, социально-экономическое развитие, конкурентная среда, конкурентные преимущества, конкурентоспособность экономики, стратегическое развитие.

**COMPETITIVE POSITIONS OF THE REPUBLIC OF ADYGEA IN THE SOCIO-
ECONOMIC SPACE OF THE SOUTH OF RUSSIA**

*Aslanova MA
student,*

Adyghe State University, Maikop

Supervisor: Tamov A.A.

Doctor of Economics, Professor,

Adyghe State University, Maikop

Abstract. In the article the characteristic features of the development of the regions of the South of Russia are revealed; The results of the analysis of the competitive positions of the Republic of Adyghea; The main directions and strategic priorities of social and economic development of the Republic of Adyghea are listed.

Key words: Regional economy, economic potential, resource availability, business climate, socio-economic development, competitive environment, competitive advantages, competitiveness of the economy, strategic development.

На состояние и перспективы развития Республики Адыгея наибольшее влияние оказывают регионы Юга России, с которыми она тесно взаимодействует как в интеграционном плане, так и в конкурентном. Особенности Южного макрорегиона во многом создают внешнюю экономическую и социальную среду функционирования социально-хозяйственного комплекса Адыгеи.

Южный макрорегион располагает

значительным экономическим потенциалом, в основе которого – развитый АПК, предприятия промышленности, строительного комплекса и транспорта, учреждения науки и образования, объекты инфраструктуры.

Анализ конкурентных позиций Республики Адыгея среди регионов Юга России позволил выделить следующие:

А) Удобное географическое положение региона.



Анклавное положение Адыгеи внутри Краснодарского края создает благоприятный фон для сохранения социально-экономической стабильности в республике и способствует повышению ее инвестиционной привлекательности.

Б) Наличие природных ресурсов (сырьевых, гидроэнергетических и пр.), свободных земель для строительства новых и реконструкции действующих производственных мощностей.

В) Наличие развитой производственной и рыночной инфраструктуры.

Дорожно-транспортный комплекс Республики Адыгея обеспечивает связь с любым регионом России и странами ближнего и дальнего зарубежья. Близость Черного моря позволяет комплексно использовать автомобильный, железнодорожный и морской транспорт.

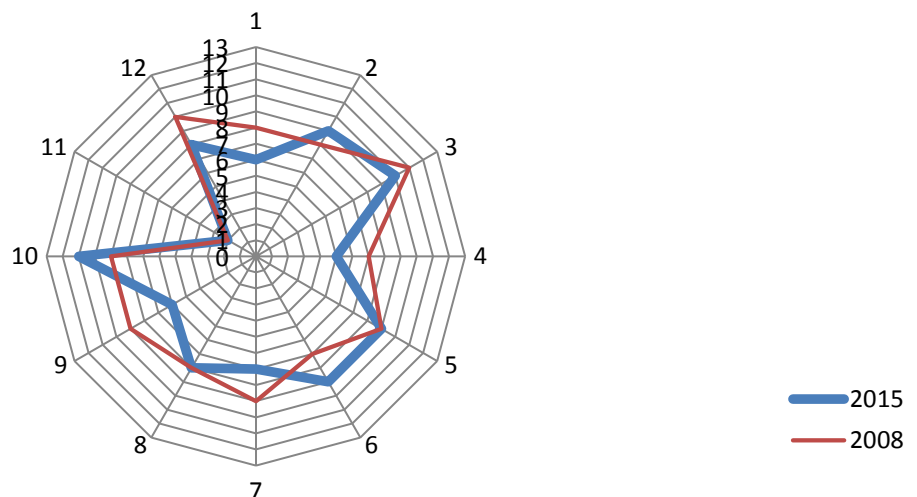
Рыночная инфраструктура Республики Адыгея представлена: торговой инфраструктурой, заготовительной

инфраструктурой; финансово-кредитной системой и страховой инфраструктурой.

Г) Устойчивость межрегиональных и хозяйственных связей. Республика Адыгея поддерживает торгово-экономические связи с 55 регионами России, со многими из них подписаны договоры о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве.

Наличие определенных конкурентных преимуществ позволяет Республике Адыгея реализовывать региональные программы, участвовать в межрегиональном разделении труда и выходить на международные рынки.

Проведенный сравнительный анализ регионов Юга России показал, что Республика Адыгея не входит в число регионов-лидеров, но в то же время за последние годы ее позиции улучшились по ряду показателей, включая ВРП на душу населения, обеспеченность населения жильем, уровень развития малого предпринимательства (см. рис. 1):



Слайд 1. Рейтинговые места Республики Адыгея в составе регионов Юга России по основным показателям конкурентоспособности в 2008 и 2015 годах¹

Этому способствовали такие факторы, как конъюнктуры в регионе, рост улучшения бизнес-климата и экономической потребительского спроса при относительно

¹ показатели, исчисленные в расчете на душу населения - валовой региональный продукт (1), объемы производства промышленной (2) и сельскохозяйственной (3) продукции, уровень развития малого предпринимательства (4), сальдированный финансовый результат (5), инвестиции в основной капитал (6), реальные доходы (7), объем розничного товарооборота (9), обеспеченность населения жильем (11), объем платных услуг (10); – показатели, исчисленные в расчете на одного работника – номинальная заработная плата (8); доля малоимущего населения (12).



более низких темпах роста цен на потребительском рынке, снижение уровня безработицы и др.

Следует отметить особую роль малого и среднего бизнеса в формировании конкурентной среды Республики Адыгея, снижении уровня безработицы и социальной напряженности на рынке труда [5, 6].

Вместе с тем, нет ощутимых позитивных изменений в позициях региона по уровню развития аграрного и промышленного секторов экономики, по сводному финансовому положению хозяйствующих субъектов региона, уровню средней заработной платы работников. При этом ухудшилось положение по инвестициям в основной капитал и объему платных услуг населению. С такими характеристиками региону сложно конкурировать на рынке труда, рынке товаров и рынке капитала с другими регионами Юга России.

Все эти факторы конкурентоспособности необходимо учитывать при разработке Стратегии социально-экономического развития Республики Адыгея на средне- и долгосрочную перспективу.

Основными стратегическими приоритетами социально-экономического развития Республики Адыгея до 2025 г. являются следующие: ускоренное развитие туристско-рекреационного комплекса, перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса, строительной индустрии, формирование эффективной транспортной и энергетической инфраструктуры и другие.

В сельском хозяйстве должны получить развитие проекты, направленные на тепличное производство продукции

растениеводства, закладку садов интенсивного типа, закладку виноградников и ягодников на основе капельного орошения, строительство животноводческих и птицеводческих комплексов для производства молока и мяса, создание новых производств по глубокой переработке сельскохозяйственного сырья. Т.е. следует обеспечить интенсификацию сельскохозяйственного производства.

Таким образом, можно сформулировать следующие основные выводы.

1. К числу особенностей экономики регионов Юга России можно отнести наличие значительного демографического и трудового потенциала; продолжение процессов деиндустриализации; увеличение разрыва между общероссийским и региональными значениями производства ВРП на душу населения; сохранение многоукладности хозяйственной системы.

2. Оптимальный сценарий социально-экономического развития Юга России должен быть основан на масштабном внедрении инноваций. С этой целью необходимо максимально использовать механизмы и факторы инновационного развития.

3. Перспективы развития экономики Республики Адыгея связаны с развитием сельскохозяйственного производства, перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса; развитием сети технопарков, бизнес-инкубаторов, созданием территориально-отраслевых кластеров в ключевых секторах экономики: агропромышленном, туристско-рекреационном комплексе, а также в сфере машиностроения и др.

ЛИТЕРАТУРА



1. Тамов, А.А. Теоретико-методологические аспекты исследования межрегиональной социально-экономической дифференциации в пространстве макрорегиона / А.А. Тамов, А.Г. Добровольский // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2013. - № 1(115). - С. 75-79.
2. Тамов, А.А. Методологические аспекты исследования внутрирегиональной социально-экономической асимметрии проблемных регионов / А.А. Тамов // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. - 2013. - № 4 (130). - С. 189-193.
3. Стратегия социально-экономического развития Южного федерального округа на период до 2020 года // <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/StrategTerPlanning/komplstplanning/strategSTPlanning> .
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. М., 2016. – 1326 с.
5. Шелехова, Л.В. Малый бизнес как фактор стабильности экономики региона (на материалах республики Адыгея) / Л.В. Шелехова // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России. Сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции. Под научной редакцией А.А. Тамова. - 2015. - С. 158-164.
6. Мокрушин А.А. Инструменты государственного регулирования малого предпринимательства в проблемном регионе / А.А. Мокрушин // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2016. - № 4 (190). - С. 205-216.



ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА

Басюк А.С.

к. э. н.,

*Кубанский государственный технологический
университет, г. Краснодар*

Каспаров С.Г.

магистрант,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Аннотация. В статье рассмотрено понятие жизненного цикла туристского продукта, определена важность эффективного управления на каждой его стадии, представлена структура территориального туристского продукта; описана зависимость кривых продаж, затрат и прибыли на схеме жизненный цикл туристского продукта; сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: жизненный цикл, туристский продукт, эффективность управления, прибыль

EFFECTIVE LIFECYCLE MANAGEMENT OF THE TOURIST PRODUCT

Basyuk A. S.

Cand. Ekon. Sciences,

Kuban state technological University, Krasnodar

Kasparov S. G.

graduate student,

Kuban state technological University, Krasnodar

Abstract. The article considers the concept of life cycle of the tourist product, identifies the importance of effective management at each stage, the structure of the territorial tourist product; describes the dependence curve of sales, costs and profits in the diagram, the life cycle of the tourist product; draw appropriate conclusions.

Keywords: life cycle, tourism product, management efficiency, profit

Туристский продукт, как и многие другие, имеет свой жизненный цикл, который он должен пройти. Важно, научиться правильно управлять им, чтобы исключить типичные ошибки. Основная мысль о созданных рыночных исполнителях изменялась в ходе реализации подхода о том, что жизненные циклы каждого отдельного продукта не сдвигают фиксированную цену, но могут значительно расширяться, принимать различные формы и контролироваться [1]. И поэтому, долгосрочная прибыль может быть увеличена благодаря улучшению жизненного цикла продукта, который предлагает, туристская организация. Таким образом,

проблемы эффективного планирования туристского продукта, являются основой эффективного менеджмента.

В настоящее время сложилась значительная территориальная дифференциация в обеспеченности сферы туризма объектами социальной и производственной инфраструктуры. Слабо учитываются региональные особенности формирования ресурсной базы сферы туризма, возможности привлечения дополнительных инвестиций для развития ее инфраструктуры [2, 3]. В новых экономических условиях центр тяжести в принятии решений по развитию туризма все



больше смещается на региональный и муниципальный уровень, что требует уточнения методов и функций управления предприятиями туризма на местах. Недостаточно используются программные методы государственного регулирования сферы туризма на уровне регионов. Отстает научная разработка теоретических и методологических основ ресурсного обеспечения туризма, что приводит к низкой эффективности принимаемых решений на

всех уровнях управления [8]. Рассмотрим основные составляющие территориального туристского продукта на рис. 1. Одной из важнейших составляющих являются работы и услуги сопутствующие потреблению туристского продукта, которые при эффективном управлении могут принести дополнительную прибыль, но при неэффективном менеджменте, наоборот могут быть дополнительной статьей затрат.



Рисунок 1 — Структура территориального туристского продукта

Существует ряд предприятий, которые понимают, что система управления туристским продуктом, обеспечивает большие преимущества. Но другие туристские организации работают «по старинке» и такой подход может оказаться неудачным, главным образом потому, что туристский менеджмент не сумел использовать возможности для обеспечения рынка новыми продуктами [4]. Особенно важно понятие жизненного цикла для туристских предприятий, которые занимаются не только предоставлением туристской услуги, но и смежным производством, например, производство

туристского снаряжения. И если неправильно рассчитать стадии активного получения прибыли на стадии роста для поставщика оборудования, можно в результате снизить объемы продаж туристского предприятия. Неэффективное управление может провалить реализацию туристского снаряжения из-за того, что неправильно рассчитали стадии жизненного цикла, то есть когда будет максимальная потребность в новом инвентаре, объемы производства, и поставки в туристское предприятие уже будут снижены. То есть необходимый продукт, - туристское снаряжение и инвентарь, не были полностью реализованы, по причине того, что не были



включены в план продаж. Очевидно, что туристское предприятие могло бы принять эффективное рыночное решение, если бы уделило внимание тому, какое место каждый туристский продукт занимает в жизненном цикле. Определение соотношения затрат и прибыли на продукт в течении всего жизненного цикла составляет результат самого жизненного цикла, то есть периода когда продукт может приносить прибыль.

Без понимания изложенной информации многим туристским предприятиям на рынке туризма в новых рыночных условиях будет очень сложно конкурировать. В то время, как имея такую информацию, рынок удваивает

свои возможности, то есть происходит:

- изменение формы и установление контроля над жизненным циклом каждого отдельного маршрута и тура;
- увеличения периода прибыльности, усиление поддержки каждого тура во всех фазах его жизненного цикла (возникновение – формирование – расчет стоимости – реализация – результат и прибыль).

Классическая концепция жизненного цикла должна быть, главным образом, определена позицией туристского продукта в самом цикле, так как критические факторы влияют на изменение прибыльности во всех четырех фазах – от роста до стагнации (рис. 2).



Рисунок 2 — Жизненный цикл туристского продукта

Начальная стадия – разработка и внедрение – считается критической, так как потребности покупателей нестабильны, меняются под воздействием устоявшихся традиций, а также любое технологическое совершенство требует увеличения затрат, поэтому все эти факторы считаются высоко рисковыми и их необходимо учитывать при планировании жизненного цикла продукта.

Во время периода роста – туристское предприятие хорошо знает потребности потребителей, и может рассчитать наиболее эффективное сочетание туристских услуг в

турпакете. Репутация качества на этой стадии может помочь туристскому предприятию занять лидирующее место на рынке и соответственно, значительно увеличить объемы прибыли [5].

На стадии зрелости – необходимо четкое определение руководством всеобщей эффективности рынка для туристского предприятия. Рыночное мастерство проявляется различными средствами, например: прирост прибыли за счет снижения цены, тем самым привлекается больше покупателей; поиск и продвижение новых



способов использования туристского продукта; расширение каналов сбыта для достижения наибольшей эффективности на первичном рынке.

Во время периода стагнации ключевым фактором становится контроль за общей прибылью. [6, 7].

Итак, управление жизненным циклом имеет два основных аспекта:

- контроль жизненных циклов всей туристской продукции по всему

технологическому процессу предоставления туристской услуги;

- контроль жизненного цикла по каждому отдельному продукту с целью выявления дополнительных прибылей.

Таким образом, эффективное управление жизненным циклом туристского продукта способствует повышению его качества, а также прибыли и конкурентоспособности туристского предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Басюк, А.С. Формирование и развитие системы менеджмента качества в туристско-рекреационной сфере / А.С. Басюк, Е.И. Каширина // Политематический сетевой электронный научный журнал Научные труды КубГТУ, 2015. - № 14. - С. 20-29
2. Щепакин, М.Б. Управление качеством: учебник / М.Б. Щепакин, А.С. Басюк, В.В. Янова. – Ростов н/Д: Феникс; Краснодар: Кубанский государственный технологический университет, 2014. – 256 с. – (Высшее образование).
3. Басюк, А.С. Управление качеством на предприятии: учебное пособие (электронный ресурс) / А.С. Басюк, В.В. Нелина, В.В. Прохорова. - Кубанский государственный технологический университет. - Краснодар, 2017. (3-е издание, переработанное и дополненное).
4. Басюк, А.С. Современные подходы к классификации и оценке качества туристско-рекреационных услуг / А.С. Басюк // Экономика и предпринимательство, 2015. – № 8 (ч.1) (61-1). – С. 680 – 686.
5. Tatiana A. Burtseva, Larisa I. Khvoevskaya, Victoria V. Prokhorova, Victoria E. Chernikova, Anait S. Basyuk. Tourism as a Factor of Increased Competitiveness of the Region. International Journal of Economics and Financial Issues, 2016, 6(S8) 49-53.
6. Басюк А.С. Роль системы управления качеством в обеспечении конкурентоспособности предприятия/ А.С. Басюк, С.А. Ильинова // В сборнике: Социально-экономическое развитие России: актуальные подходы и перспективные решения Материалы I Международной научно-практической конференции. - 2017. - С. 25-28.
7. Басюк, А.С. Оздоровительный туризм и его влияние на устойчивое социально-экономическое развитие региона / А.С. Басюк // Политематический сетевой электронный научный журнал Научные труды КубГТУ, 2015. - № 14. - С. 10-19.



АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ*Буянова А. В.**студент,**Кубанский государственный технологический университет,**г. Краснодар**Научный руководитель: Белова Е.О.**к.э.н., доцент,**Кубанский государственный технологический университет,**г. Краснодар*

Аннотация. В работе описано социально-экономическое состояние Краснодарского края и проанализированы конкурентные преимущества его политики.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, социально-экономическое состояние, показатели привлекательности края.

ANALYSIS OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE KRASNODAR REGION*Buyanova A.V.**student,**Kuban state technological University, Krasnodar**Research supervisor: Belova E.O.**Cand.Econ. Sci., associate Professor,**Kuban state technological University, Krasnodar*

Abstract. The paper describes the socio-economic condition of Krasnodar region and analyzed the competitive advantages of his policy.

Key words: competitiveness, competitive advantages, socio-economic status, indicators of the attractiveness of the region.

В настоящее время проблемы формирования конкурентных преимуществ административно-территориальных образований получили широкое распространение [1, с. 76].

На протяжении многих последних лет Краснодарский край является лидером среди регионов России по темпам экономической динамики и инвестиционной привлекательности [2, с. 72]. Преимущество края базируется на благоприятных природно-ресурсных, демографических, производственно-технологических и инфраструктурных факторах развития [3, с. 1366]. Основными направлениями деятельности региона традиционно являются

сельское хозяйство, транспортный комплекс и рекреационная сфера.

В экономическом отношении наш край входит в число наиболее развитых регионов Южного Федерального округа, выделяясь по уровню конкурентоспособности [4, с. 10].

Кипр, Германия, Великобритания, Франция и другие страны инвестировали в край за последние годы более 4 млрд. дол.

На Кубани протекают более 500 рек, река Кубань является основной водной артерией региона, главной рекой Северного Кавказа.

Прикубанская низменность края почти вся располагается в зоне степей. Общая земельная площадь Краснодарского края составляет 7,5 миллионов гектаров, из них пашни – 3,9 млн. га, благодаря которым край



отличается высоким плодородием.

Более 60 видов полезных ископаемых залегают в недрах Кубани, особенно в предгорных и горных районах, например, запасы нефти, природного газа, мергеля, йодо-бромных вод, мрамора, известняка, песчаника, гравия, кварцевого песка, железных и апатитовых руд, каменной соли. Краснодарский край является старейшим нефтедобывающим районом России [5, с. 88; 6, 92].

Также важную позицию в регионе занимает его лес, придавая большое природоохранное значение, он является основным источником древесины ценных пород России. На данный момент общая площадь лесов Краснодарского края превышает 1800 тыс. га.

Особый статус края определяют его агропромышленный, транспортный, санаторно-курортный и туристский комплексы, которые являются приоритетными в социально-экономическом развитии страны. Наш край наделен первым местом по объему производства зерна, сахарной свеклы, плодов и ягод среди субъектов России [7, с. 90].

Уникальные для России природно-климатические условия края, а именно его теплый климат, наличие передовых медицинских учреждений и технологий, исторических достопримечательностей создают потенциал для развития высокоэффективного, конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса международного уровня, формируя позитивный имидж страны на международной арене, этим обеспечивая рост потребностей населения в услугах, которые связаны с отдыхом, лечением и туризмом [8, с. 74].

В сфере науки и просвещения наш край также занимает отдельное место, а именно его

высшие учебные заведения. В Краснодарском крае работает 11 государственных крупных научно-образовательных учреждений, осуществляющих подготовку специалистов по широкому спектру отраслей, к ним относятся классический, аграрный, технологический, медицинский университеты, институт культуры, университет физической культуры, спорта и т. д. [9, с. 126].

В 2016 году Краснодарский край вышел в лидеры рейтинга конкурентоспособности регионов России, поднявшись с шестого места на второе. Оценка конкурентоспособности регионов проводилась по финансовому и человеческому капиталам, природным ресурсам, объему инвестиций и другим показателям. Краснодарский край опередила Москва.

В таблице 1 представлена динамика показателей, формирующих конкурентоспособность Краснодарского края.

Итак, исходя из результатов анализа, можно сделать вывод, что почти все главные показатели развития края превышают средний показатель по России, отстает только средняя заработная плата работников и объем розничного товарооборота.

Таким образом, можно сделать вывод, что Краснодарский край выделяется в России как важнейший сельскохозяйственный регион страны. Все это благодаря его благоприятным природно-ресурсным, демографическим, производственно-технологическим и другим факторам развития [10, с. 1]. Доля валовой продукции сельского хозяйства составляет 7% от всего хозяйства страны, этим край занимает 1-е место в стране.



Таблица 1 — Анализ показателей конкурентоспособности Краснодарского края

Показатель	2014	2015	Темп роста	В ср. по России	Балл
Показатели наличия и эффективности использования ресурсов региона					
Объем ВРП, млрд. руб.	1792048	1946760	108,6	958,7	1
Темпы изменения объема ВРП	100,7	980,4		104,3	
Число убыточных предприятий, %	26,1	28,3	108,4	24,5	1
Объем розничного товарооборота, млрд. руб.	1068,9	1160,6	108,6	2 356,2	0
Грузооборот транспорта, тыс. км.	117,0	122,6	104,8	50,89	1
Индекс промышленного производства	106,6	116,6	109,4	99,2	1
Показатели жизненного уровня населения региона					
Средняя заработная плата работников, тыс. руб.	25,8	26,7	103,5	31,1	0
Уровень безработицы, %	5,7	6,0	105,3	1,2	1
Величина прожиточного минимума, руб.	7701	9349	121,4	8 234	1
Объем платных услуг для населения, млрд. руб.	360,8	405,3	112,3	314,7	1
Уровень доходов населения региона, руб.	28789	31 440	109,2	27,8	1
Зарегистрировано преступлений	68959	75047	108,8	2 388, 5	1
Показатели инвестиционной привлекательности и активности региона					
Инвестиции в основной капитал, всего млрд. руб.	750,2	579,9	77,3	135,6	1
Инвестиции на 1 р. валового регионального продукта	0,42	0,3	71,4	0,23	1
Инвестиции на одного жителя тыс. руб.	138,8	106,3	76,6	92,8	1

ЛИТЕРАТУРА

1. Шаталов, М.А. Обоснование адаптивных инструментов обеспечения устойчивого развития региональных экономических систем / М.А. Шаталов // Вестник НГИЭИ. - 2017. - № 1 (68). - С. 75-83.
2. Белова, Е.О. Инвестиционная привлекательность Краснодарского края / Е.О. Белова, В.Д. Солкина // Экономика, управление и право: инновационное решение проблем: сборник статей победителей VII Международной научно-практической конференции. - 2017. - С. 71-74.
3. Белова Е.О., Алуян В.С., Попова Ю.Н. Повышение конкурентоспособности промышленности региона на основе кластерного подхода / Е.О. Белова, В.С. Алуян, Ю.Н. Попова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2013. - № 93. - С. 1365-1375
4. Актуальные проблемы конкурентоспособности экономических систем юга России / Е.О.Белова [и др.]: коллективная монография // Российский университет кооперации,



Краснодарский кооперативный институт. Краснодар, 2011.

5. Белова, Е.О. Региональный аспект эффективного использования минерально-сырьевого комплекса / Е.О. Белова // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. - 2006. - № 48-2. - С. 86-90.

6. Белова, Е.О. Инвестиционные решения в системе управления ресурсами недр региона / Е.О. Белова // Современные тенденции развития российской экономики Кубанский государственный технологический университет. Краснодар, 2006. - С. 92-98.

7. Белова, Е.О. Состояние и перспективы развития АПК Краснодарского края / Е.О. Белова, Д.И. Черненко // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей победителей V Международной научно-практической конференции. - 2017. - С. 90-92.

8. Белова, Е.О. Развитие *mise*-индустрии как приоритетного направления в туризме / Е.О. Белова // Устойчивое развитие курортных территорий: туризм, рекреационный комплекс, инфраструктурное обеспечение научно-практический сборник по итогам II Всероссийской научно-практической интернет-конференции с международным участием. - 2016. - С. 74-76.

9. Белова, Е.О. Инновационное развитие Краснодарского края / Е.О. Белова // Учетно-аналитические инструменты исследования экономики региона. 2016. С. 125-128.

10. Ахмедов, А.Э. Механизм обеспечения конкурентных преимуществ промышленных предприятий на региональном уровне / А.Э. Ахмедов, И.В. Смольянинова, М.А. Шаталов // Регион: государственное и муниципальное управление. - 2015. - № 4 (4). - С. 1.



МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ*Тамова М.К.**к.э.н., доцент,**Адыгейский государственный университет, г. Майкоп**Чистова М.В.**к.э.н., доцент кафедры креативно-инновационного управления и права,
ФГБОУ ВО «Пятигорский государственный университет», г. Пятигорск*

Аннотация. В статье рассмотрены методологические аспекты исследования межрегиональных социально-экономических различий в российской экономике, включая систематизацию формирующих эти различия внешних и внутренних факторов, причины их усиления в период рыночных трансформаций, возможности измерения и перспективы сглаживания.

Ключевые слова: региональная экономика, территориальная структура, межрегиональная дифференциация, факторы, региональная стратегия, региональная политика.

INTERREGIONAL DIFFERENTIATION: CAUSES AND CONSEQUENCES*Tamova M.K.**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Adyghe State University, Maikop**Chistova M. V.**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Pyatigorsk state university, Pyatigorsk*

Abstract: The article examines the methodological aspects of researching interregional socioeconomic differences in the Russian economy, including the systematization of the external and internal factors forming these differences, the reasons for their strengthening during the period of market transformations, the possibilities of measurement and the prospects for smoothing out.

Keywords: Regional economy, territorial structure, interregional differentiation, factors, regional strategy, regional policy.

Одной из характерных особенностей рыночного реформирования экономики страны стало усиление межрегиональных социально-экономических различий. Указанная тенденция, имевшая место и в планово-директивной экономике и особенно рельефно проявившаяся в начальный период рыночных преобразований, имеет место и сейчас, спустя более четверти века после начала рыночных преобразований в нашей стране.

Межрегиональная дифференциация, как мера межрегиональных различий по уровню социально-экономического развития, выступает одной из закономерностей развития любой экономической системы. Она

является следствием территориальных природно-климатических различий, территориального разделения труда, концентрации и специализации производства, урбанизации расселения и т.д. Чрезмерное же усиление межрегионального неравенства обуславливает возникновение и нарастание противоречий, как между регионами, так и между Центром и субъектами федерации ведет непременно к дезинтеграции и конфедеративным процессам. Так, деструктивная асимметрия в экономическом развитии регионов Южного макрорегиона, в которых проживает 16% всего населения страны, но производится лишь 7% ВВП, явилась одним из катализаторов



политической нестабильности в 90-х гг. в этом наиболее социально чувствительном макрорегионе страны [1].

В условиях пролонгированного финансово-экономического кризиса в стране и ее регионах исследование межрегиональной диспропорциональности превращается в еще более актуальную научную проблему, являющуюся неотъемлемой составной частью комплекса научно-практических проблем обеспечения целостности национального социально-экономического пространства. При этом возможности для стратегического маневра федеральных органов власти определяются тем, что, с одной стороны, чрезмерная асимметрия в развитии территорий может привести к разрушению единого социально-экономического единства, с другой стороны, в межрегиональной дифференциации и стремлении преодолеть их кроется действенный механизм дальнейшего развития экономики страны.

В целях реализации системного подхода к исследованию динамики межрегиональных различий рассмотрим ряд аспектов методологического характера.

Прежде всего, отметим основные причины, обусловившие усиление межрегиональных различий в годы рыночных реформ.

Межрегиональные социально-экономические различия в России, являясь объективной реальностью, имеют глубокие корни. Они связаны с характером и особенностями пространственного развития страны. Практика диспропорционального развития регионов и появления в народно-хозяйственной структуре регионов-доноров, за счет которых развивались отсталые регионы, была заложена еще в довоенный период. В результате проводимой

региональной политики в 60-70 годах прошлого века ряд старопромышленных, центральных и западных районов России охватили депрессивные тенденции. Это выразилось в снижении темпов экономического роста по отношению к соответствующим среднесоюзным и средне-российским показателям, опережающем увеличении износа основных фондов, оттоке населения, преимущественно квалифицированного, падении эффективности производства, ухудшении финансовой ситуации в Северо-Западном, Центральном, Поволжском, Донецко-Приднестровском регионах.

С началом рыночных реформ межрегиональные различия стали быстро усиливаться, что можно объяснить в основном двумя комплексами причин. Во-первых, действием рыночной конкуренции, неодинаковой адаптируемостью к рынку субъектов федерации с различной структурой экономики и разным менталитетом населения и власти. Во-вторых, значительным ослаблением регулирующей роли государства (сокращением государственной финансовой поддержки, отменой большинства региональных экономических и социальных компенсаторов) и фактическим неравенством регионов в экономических отношениях с федеральным центром.

Дифференциация экономического и социального развития регионов в реальной жизни постоянно воспроизводится на качественно новой основе. В современных условиях устойчивое сбалансированное развитие территорий страны связано с использованием благоприятных внешних и внутрирегиональных факторов и предпосылок. К числу важнейших внешних факторов межрегиональной дифференциации



относятся:

- макроэкономические, включая текущие темпы инфляции, уровень и динамику валютного курса рубля, размер и стабильность тарифов на услуги естественных монополий;
- состояние нормативно-правовой базы государственного регулирования территориального развития;
- эффективность действующего механизма государственного регулирования экономики, в том числе степень административного вмешательства в хозяйственную деятельность, уровень совокупной налоговой нагрузки на хозяйствующих субъектов, величина таможенных тарифов, характер и масштабы используемых экономических льгот;
- сложившаяся система межбюджетных отношений, прежде всего между федеральным центром и субъектами РФ;
- внешнеэкономические, в том числе текущая конъюнктура на мировом и отечественном товарных рынках по продукции специализации регионов РФ.

Несмотря на значимость внешних факторов, доминирующее значение для понимания причин межрегиональной экономической дифференциации, особенно в условиях устойчивого восстановительного роста российской экономики, имеет комплекс внутрирегиональных факторов, к числу основных из которых можно отнести следующие:

- уровень накопленного экономического, в том числе производственно-технического и инновационного потенциала региона;
- обеспеченность региона важнейшими видами природных ресурсов;
- уровень энергообеспеченности

территории региона;

- емкость регионального рынка;
- степень развития в регионе рыночной, производственной и социальной инфраструктуры;
- обеспеченность региона квалифицированными трудовыми ресурсами;
- уровень развития сектора информационных и коммуникационных услуг;
- степень завершенности в регионе структурных и институциональных рыночных реформ;
- наличие у региона и качество стратегии социально-экономического развития;
- уровень инвестиционной привлекательности региона;
- эффективность механизма регулирования экономического развития региона [2].

Каждый из приведенных факторов регионального развития применительно к конкретному региону и к конкретной социально-экономической ситуации может способствовать, как сокращению межрегиональных различий, так и их углублению.

Следующий аспект связан с возможностью измерения межрегиональной асимметрии. Проблемы адекватной оценки обусловлены не только сохраняющимся разночтением в среде специалистов относительно показателей межрегиональной дифференциации, что само по себе принципиально важно. Проведенный нами анализ отечественных публикаций последних лет показал, что до настоящего времени в исследованиях применяется довольно ограниченное число методов количественной оценки межрегиональной дифференциации. Из наиболее часто используемых следует привести: размах различий, отклонение от среднегруппового



показателя (рассеивание, вариацию, среднестатистическое отклонение и т.п.). Указанные статистические индикаторы количественно оценивают статистическую неравномерность распределения регионов по обе стороны от среднего значения, т.е. оценивают отклонения графика распределения в ту или иную сторону. В целом, сформировать совокупность статистических индикаторов, которые системно характеризовали бы основные аспекты межрегиональных соотношений, и определить совокупность количественных методов их результативной оценки, довольно сложно.

Третий аспект - оценка последствий усиления межрегиональных различий. Сохранение и дальнейшее углубление сложившейся дифференциации экономического и социального развития регионов оказывает крайне неблагоприятное воздействие на формирование системы федеративных отношений. Рост межрегиональной социально-экономической дифференциации способствует объективно усиливает неравенство в возможностях самостоятельного регулирования экономических и социальных процессов на территории.

Отставание отдельных регионов по основным социально-экономическим характеристикам снижает общую устойчивость функционирования даже наиболее крупных бюджетобразующих предприятий данных регионов, предопределяет относительно низкую надежность системы межрегиональных хозяйственных связей, в которых задействованы эти предприятия.

В целом усиление межрегиональных социально-экономических различий ведет к

нарастанию диспропорций в структуре национального хозяйства, затрудняет проведение единой политики социально-экономических преобразований и формирование общенационального рынка, увеличивает опасность кризисов и межрегиональных конфликтов, порождает центробежные тенденции.

Конкретным примером усиления межрегиональной дифференциации и ее негативных последствий могут послужить результаты сравнительного анализа социально-экономического развития за годы рыночных реформ двух соседних регионов – Краснодарского края, как крупного бюджетно обеспеченного региона, и Республики Адыгея, как малого дотационного региона, население которой имело до начала рыночных трансформаций сопоставимый уровень жизни с населением Краснодарского края, но в последующие 15 лет заметно приотсталало.

Заключительным аспектом в рамках данной статьи являются перспективы сглаживания межрегиональных различий.

В современных условиях эффективная региональная политика государства в области управления межрегиональной дифференциацией предполагает ориентацию на алгоритмы поддержки, обеспечивающие полную мобилизацию территориальных ресурсов и максимально возможное сближение уровней социально-экономического развития регионов. Проблемы межрегиональной дифференциации могут решаться с использованием различных траекторий. Первая - минимизация роста отставания слабых регионов от сильных таким образом, что дифференциация при этом нарастает, но в целом несколько снижающимися темпами. Вторая - сохранение сложившихся различий



между регионами с помощью мер господдержки, дополняющих и стимулирующих рыночную активность в проблемных регионах. Третья — создание с помощью подобных мер в проблемных регионах возможностей опережающего развития.

Лишь реализация стратегии, соответствующей третьей траектории,

позволяет кардинально решить проблему уменьшения дифференциации регионов. Но такая стратегия предполагает пересмотр ряда концептуальных положений федеральной региональной политики, связанных с принципиальной корректировкой политики многополюсного развития со ставкой на «опорные» регионы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Лексин, В.Н. Приоритеты региональной политики. Вопросы методологии анализа и оценок / В.Н. Лексин// Российский экономический журнал. – № 2. – 1995. – С. 22-31.
2. Хутыз, З.А. Проблемы развития экономики депрессивных регионов и пути их решения / З.А. Хутыз. – Майкоп: ООО «Качество», 2003. – 236 с.



КЛАСТЕРНАЯ ФОРМА СТРУКТУРНОЙ РЕОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Хохоева З.В.

*к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО «Северо-Осетинский государственный
Университет имени К.Л. Хетагурова», г. Владикавказ*

Аннотация. В статье рассмотрен процесс формирования локалитетов, которые могут стать «ядерными зонами» технологических преобразований, происходящих в России. Данный процесс невозможен без интеллектуализации капитала, от которого напрямую зависит как экономический рост благосостояния страны, так и появлению новых рынков, а также без фиктивного капитала крупных корпораций, который можно использовать в целях модернизации экономики и ускорения постиндустриальных преобразований.

Ключевые слова: фиктивный капитал, кластеры, крупные корпорации, региональная экономика

CLUSTER FORM OF THE STRUCTURAL ORGANIZATION OF REGIONAL ECONOMY

Khokhоеva Z.V.

associate professor of finance and credit

FGBOU VPO «North Ossetian state university of name K.L. Khetagurova», Vladikavkaz

Abstract. In article process of formation of localities which can become "nuclear zones the" of technological transformations happening in Russia is considered. This process is impossible without intellectualization of the capital on which it directly depends as the economic growth of well-being of nation, and to emergence of the new markets, and also without the fictitious capital of large corporations which can be used for modernization of economy and acceleration of post-industrial transformations.

Keywords: fictitious capital, clusters, large corporations, regional economy

Формирование кластерных образований закономерно утвердилось в качестве одного из ведущих направлений развития современной экономики, в частности, потому что здесь создаются значительные возможности формирования и реализации синергетических эффектов взаимодействия фиктивного капитала крупных корпораций и малого бизнеса.

На мезо- уровне российской экономики возможности кластеризации, во многом, определяются представительностью в регионе природных ресурсов, причем в пользу кластеризации сказывается как раз дефицит данных ресурсов – если территории, обеспеченные ими, могут сделать ставку на взаимодействие с крупными сырьевыми корпорациями, то территории, бедные в ресурсном отношении, вынуждены находить

иные возможности для ускорения своего социально-экономического развития и обретения конкурентных преимуществ [1, 3]. Отметим, что территория без достаточного обеспечения природными ресурсами вряд ли способна быть интересной для стратегических инвесторов, которые могут найти в ней только зоны хранения собственных вредных отходов.

Не обладая достаточными природными ресурсами, региональные экономики обращаются к поиску скрытых ресурсов своего развития, которые находят в развитии человеческого фактора, территориальной инфраструктуры, сферы сервиса, институтов, в совершенствовании своей структурной организации [2]. В каждом случае обретенные на различных направлениях конкурентные преимущества локализованы в определенных



зонах территориального роста, в том числе, в кластерных структурах.

Создавая кластерные структуры, региональные экономики решают двоякого рода задачи:

- во-первых, задачи опоры регионального развития на естественно складывающиеся и обладающие значительным потенциалом зоны роста, представляющие собой плацдармы будущего региональной экономики;

- во-вторых, предоставлять таким естественно локализованным в региональной экономике зонам широкие возможности для развития, обеспечивая им необходимую поддержку.

При формировании кластерных структур во внутренней среде региональной структуры следует в полной мере учитывать специфическую роль отечественного института власти. В условиях полного доминирования института власти кластерные структуры не могут быть обособлены от органов территориальной власти, чтобы автономно развиваться внутри региона, им приходится участвовать в реализации властных инициатив, далеко не всегда соответствующих их интересам. Но кластерные структуры, созданные на основе административных инициатив, сформированные по вертикали вниз, как правило, не наделены потенциалом устойчивости и адаптивности, кроме того, они болезненно реагируют на все кризисные ситуации, которые происходят с доминирующим институтом власти – деструкция последнего автоматически означает дезинтеграцию сформированных по его инициативе структурных образований мезо- уровня.

Отметим, что в научной литературе утвердилось представление о том, что кластер представляет собой совокупность пространственно близких друг к другу, функционально взаимосвязанных субъектов бизнеса (поставщики, производители, инвесторы и др.), а также связанных с данными субъектами сервисных организаций (образовательные организации, регуляторы рынка, страховые, инфраструктурные организации), действующих в определенной сфере и дополняющих друг друга [4].

Оценим возможности кластерного подхода. Он обеспечивает экономические эффекты двоякого рода:

- во-первых, эффекты повышения конкурентоспособности территориального воспроизводства и отдельных участников кластерного образования;

- во-вторых, эффекты в области результативности экономической политики территории.

Благодаря указанным эффектам, кластерный подход к территориальному развитию получил широкое признание в научной литературе и в хозяйственной практике. Вместе с тем, отечественной практике создания и развития кластерных образований присущ известный формализм. Кластеры возникают, преимущественно, в рамках волеизъявления территориальных органов власти, что обуславливает отчуждение от данных проектов многих субъектов малого бизнеса, потенциально заинтересованных в кластеризации.

Коррекция экономической политики в данной области предполагает всесторонний учет принципа, сформулированного М. Портером: конкурентоспособность той или иной экономической системы следует рассматривать через призму глобальной



конкурентоспособности кластеров, объединяющих коммерческие организации различных сфер деятельности, при этом принципиальное значение обретает способность кластерных образований эффективно использовать свои явные и скрытые ресурсы. Данный принцип получил методическое воплощение в модели детерминант конкурентного преимущества экономических систем – модели «конкурентного ромба» М. Портера [4].

Выделим основные детерминанты конкурентного преимущества применительно к интересующему нас случаю создания крупными корпорациями ядер кластерных образований с последующим вовлечением в такие образования субъектов малого бизнеса:

- факторные условия ядерного образования будущего кластера: человеческие и природные ресурсы, научный и технологический потенциал корпорации, размеры и структура ее функционирующего капитала, вклад корпорации в создание специальной инфраструктуры кластера, факторы качества жизни, обеспечиваемые

кластерным образованием;

- условия внутреннего спроса на продукты кластерного образования: размеры дополнительного спроса, возникающего при создании кластера, качество данного спроса, соответствие спроса тенденциям развития современной экономики, возможности инициирования нового спроса при развитии кластерных образований;

- состояние связей между ядром кластера и его периферией, возможности вовлечения новых субъектов в состав кластера: связи со смежными и обслуживающими отраслями, потенциал формирования в них кластеров, связи со сферами поступления сырья и полуфабрикатов, а также сферами поступления технологического оборудования, сферами конечного использования готовых продуктов кластерных образований;

- стратегические векторы развития, структурная организация корпораций, создающих ядра кластерных образований, стратегические векторы развития субъектов малого бизнеса, вовлекаемых в кластеры, состояние конкуренции в данной сфере и др.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Хохоева, З.В. Функциональные возможности фиктивного капитала в осуществлении институциональных преобразований в российской экономике / З.В. Хохоева // Экономика и предпринимательство. – 2016. - № 12-3. – С. 141-144.
- 2 Хохоева, З.В. Концептуальные аспекты структурных преобразований в условиях кризиса модели роста / З.В. Хохоева // Экономика и предпринимательство. – 2016. - № 12-3. – С. 339-342.
- 3 Хохоева, З.В. Воспроизводство человеческого капитала на мезо- уровне / З.В. Хохоева // Проблемы экономики и юридической практики. – 2017. - № 1. – С. 55-57.
- 4 Портер М.Э. Конкуренция. / М.Э. Портер. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.



ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Чистова М.В.

*к.э.н., доцент кафедры креативно-инновационного управления и права,
ФГБОУ ВО «Пятигорский государственный университет», г. Пятигорск*

Тамова М.К.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье исследуются основные формы и методы государственной поддержки инновационной деятельности в ряде регионов – субъектов Северо-Кавказского округа на основе анализа нормативно-правовой базы и показателей инновационной активности организаций округа по данным Федеральной службы государственной статистики РФ.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инновационно-активная организация, государственная поддержка инновационной деятельности.

THE STATE SUPPORT OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN THE REGIONS OF THE NORTH-CAUCASIAN FEDERAL DISTRICT

Chistova M. V.

*Cand. Econ.Sci., associate professor,
Pyatigorsk State University, Pyatigorsk*

Tamova M.K.

*Cand. Econ.Sci., associate professor,
Adyghe State University, Maikop*

Abstract. The article examines the main forms and methods of state support for innovation in a number of regions of the North Caucasus District on the basis of an analysis of the regulatory framework and indicators of innovation activity of the district organizations according to the Federal Service of State Statistics of the Russian Federation.

Keywords: innovation, innovative activity, innovation-active organization, state support of innovative activity.

Государственная поддержка - важный фактор, влияющий на развитие не только инновационной деятельности в целом, но и функционирования инновационно-активных организаций, в частности.

Под государственной поддержкой понимается предоставление определенных условий для развития научной и интеллектуальной деятельности [7].

Государственную поддержку можно трактовать по-разному: как совокупность мер региональных органов власти, как совокупность мер на уровне государства (законодательные, экономические, организационные, управленческие действия).

В соответствии с ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [1] государственная поддержка инновационной деятельности определяется как совокупность мер, принимаемых органами государственной власти РФ в соответствии с законодательством РФ для создания необходимых правовых, организационных и экономических условий, а также стимулов для юридических и физических лиц, осуществляющих инновационную деятельность. Глава IV упомянутого закона также содержит нормы о целях, принципах, формах, субъектах представления поддержки инновационной деятельности и др.



Так, к формам государственной поддержки инновационной деятельности отнесены такие, как: предоставление льгот (по уплате налогов, сборов, таможенных платежей), образовательных услуг, информационной и консультационной поддержки, содействие в формировании проектной документации, финансового обеспечения (в том числе субсидий, грантов, кредитов, займов, гарантий, взносов в уставный капитал), содействие в формировании спроса на инновационную продукцию, реализации целевых программ, подпрограмм и проведении мероприятий в рамках государственных программ, поддержка экспорта, обеспечение инфраструктуры и т.д. [2]

Рассмотрим формы государственной поддержки и стимулирования инновационной деятельности в регионах-субъектах Северо-Кавказского федерального округа (далее – СКФО).

Безусловным лидером среди субъектов СКФО в данной сфере следует признать Ставропольский край.

В 2004 году в Ставропольском крае был принят Закон Ставропольского края «Об инновационной деятельности в Ставропольском крае» (далее – Закон) [3] (последние изменения вносились в 2015 году), в соответствии с которым основные формы государственной поддержки субъектов инновационной деятельности следующие – предоставление налоговых преимуществ и инвестиционных налоговых кредитов.

Как видим, основной формой стимулирования инновационной деятельности на территории края является предоставление налоговых преимуществ:

- снижение ставки налога на прибыль на 4,5 % или на 2,5 % для организаций для хозяйствующих субъектов - резидентов

региональных индустриальных парков и региональных технологических парков от инновационной деятельности на срок не более 20 лет;

- снижение ставки налога на прибыль на 4,5 % или на 2,5 % для организаций для хозяйствующих субъектов - резидентов зон муниципального развития от инновационной деятельности на срок не более 10 лет;

от уплаты налога на имущество организаций освобождены организации - резиденты региональных индустриальных парков, региональных туристско-рекреационных парков, региональных технологических парков, базовые организации региональных технологических парков, организации-резиденты зон муниципального развития и инновационно-активные организации (субъекты инновационной деятельности).

Также, в соответствии с выше названным Законом [3] субъектам инновационной деятельности могут предоставляться субсидии за счет средств бюджета Ставропольского края на реализацию инновационных проектов, гранты и инвестиционные налоговые кредиты. При этом, последняя форма поддержка осуществляется на основе Закона Ставропольского края «Об инвестиционном налоговом кредите» [4].

В крае создана достаточно разветвленная инновационная инфраструктура, включающая 9 высших учебных заведений, Ставропольское региональное отделение «Опора России», торгово-промышленную палату Ставропольского края, Ставропольский территориальный институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов, НП «Инновационно-технологический бизнес-центр Ставропольского края» [9]. В 2014 году в Ставропольском крае был создан НО «Фонд содействия инновационному развитию



Ставропольского края», учредителем которого является Министерство экономического развития Ставропольского края.

Основная цель деятельности Фонда – содействие развитию субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае, создание в регионе условий для эффективного взаимодействия участников территориальных кластеров, учреждений образования и науки, некоммерческих и общественных организаций, органов государственной власти, органов местного самоуправления и инвесторов в интересах развития территориальных кластеров, обеспечение реализации совместных кластерных проектов и повышение технологической готовности субъектов малого и среднего предпринимательства за счет разработки (проектирования) технологических и технических процессов и обеспечения решения проектных, инженерных, технологических и организационно-внедренческих задач, возникающих у субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае

[10].

Структурными подразделениями Фонда являются региональный центр инжиниринга и центр кластерного развития для субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае, которые предоставляют следующие услуги:

- проведению тренингов, консультаций и конференций для субъектов малого и среднего бизнеса с участием ведущих экспертов;
- оказание всесторонней маркетинговой поддержки;
- разработка программ реинжиниринга производства;
- проведение финансового и управленческого аудита; подготовка и реализация проектов [8].

Результат активных действий региональных органов власти в сфере поддержки инновационной деятельности на территории края прослеживается в положительной тенденции объем затрат на научные исследования и разработки в 2005-2015гг. (рис.1).

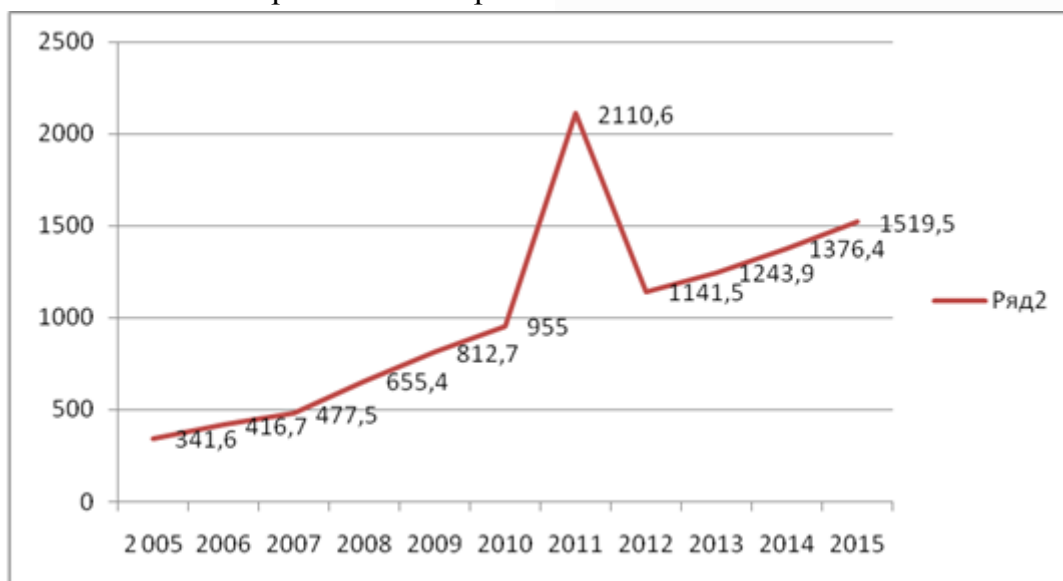


Рисунок 1 — Затраты на научные исследования и разработки в 2005-2015гг., млн. руб.



В другом регионе СКФО – Республике Северная Осетия-Алания разработан ряд региональных нормативно-правовых актов в сфере государственной поддержки инновационной деятельности: Закон Республики Северная Осетия – Алания «Об инновационной деятельности в Республике Северная Осетия – Алания», Закон Республики Северная Осетия – Алания «О технопарках в Республике Северная Осетия – Алания», постановления Правительства Республики Северная Осетия – Алания «О формировании республиканской инновационной системы», «Об управлении инновационной деятельности Владикавказского научного центра Российской академии наук и Правительства Республики Северная Осетия – Алания» и «О создании Совета по развитию научно-технической и инновационной деятельности при Правительстве Республики Северная Осетия – Алания».

Однако, следует констатировать, что пока поддержка инновационной деятельности и инновационно-активных организаций в

Республике Северная Осетия – Алания находится в зачаточной стадии – принятая законодательная база не способствует широкому распространению инновационной деятельности, а действенной формой поддержки является лишь предоставление грантов по результатам проведения конкурса «УМНИК» совместно с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере на основе двухстороннего соглашения между названным Фондом и руководством Республики.

Свидетельством тому снижение удельного веса организаций республики, осуществляющих инновации в общем числе обследованных организаций в 2010-2015гг. (рис.2).

В других субъектах СКФО государственная поддержка инновационной деятельности и инновационно-активных организаций либо осуществляется фрагментарно (КБР, Чеченская республика), либо вовсе отсутствует (КЧР).

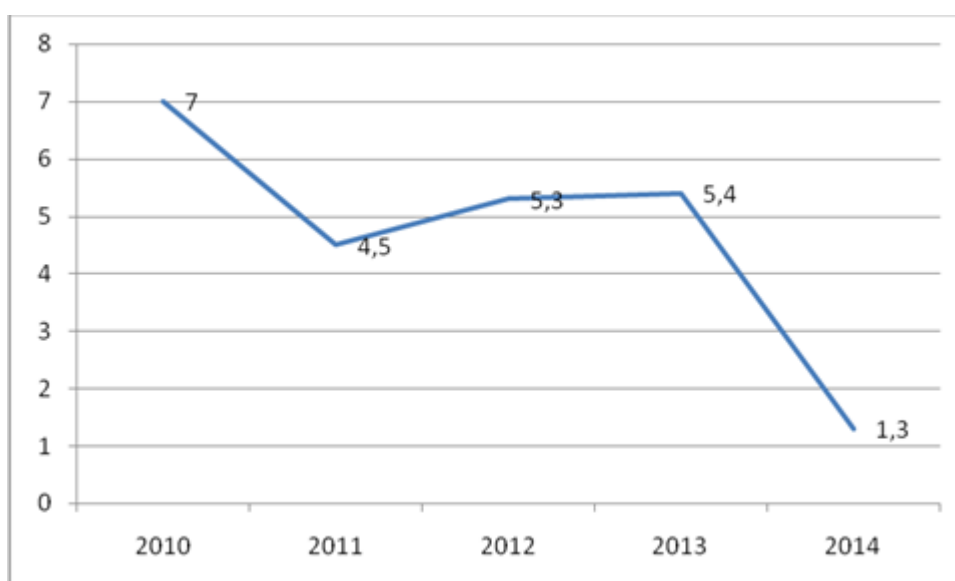


Рисунок 2 — Удельный вес организаций, осуществляющих инновации в общем числе обследованных организаций в Республике Северная Осети-Алания в 2010-2015гг., %



Так, в КБР, активной поддержки инновационной деятельности и функционирования инновационно-активных организаций со стороны республиканских органов власти не наблюдается. Исключение составляет лишь реализация отдельных мероприятий государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика на 2014-2020 годы» [5]. В рамках данной Государственной программы предусмотрена реализация мероприятий подпрограммы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства» в части поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих инновационную деятельность посредством предоставления грантов на организацию предпринимательской деятельности в сфере инноваций. Однако, предоставление грантов инновационно-активным организациям из числа малого и среднего предпринимательства в республике не осуществляется, а другие формы поддержки инновационно-активных организаций нами не выявлены.

Тем не менее, в КБР функционирует АНО «Центр инноваций социальной сферы Кабардино-Балкарской Республики», оказывающий субъектам малого и среднего предпринимательства и социально ориентированным некоммерческим организациям информационную, консультационную и организационную поддержку. Только в 2016 году Центром предоставлено 250 консультаций субъектам малого и среднего предпринимательства, а социально ориентированные некоммерческие организации прошли обучение на краткосрочных курсах по правовым основам предпринимательства, анализу, планированию и контролю бизнес процессов, а также основам бухгалтерского учета в предпринимательской

деятельности.

В Чеченской республике, также как и в КБР, реализуется государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика Чеченской республики» [6], в рамках которой по подпрограмме «Обеспечение реализации государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика Чеченской Республики» в сфере обеспечения развития экономики» предусмотрено возмещение процентных ставок на уплату процентов по кредитам, полученным на реализацию инвестиционных и инновационных проектов, а так же на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам обеспеченным государственными гарантиями. Других мер поддержки инновационно-активных организаций в республике не предусмотрено.

На территории другого субъекта СКФО – Карачаево-Черкесской республики меры по поддержке развития инновационной деятельности и функционирования инновационно-активных организаций вообще не предусмотрены.

Подводя итоги, отметим, что активность региональных органов власти СКФО в решении задач развития науки и инновационной деятельности определяется, прежде всего, их стремлением содействовать структурной перестройке экономики, развитию наукоемких отраслей промышленности своих регионов и на этой основе преодолению многих социально-экономических проблем.

Хочется надеяться, что ближайшем будущем сложившаяся ситуация в большинстве регионов – субъектов СКФО коренным образом изменится, а показатели инновационной активности приобретут положительную динамику.



ЛИТЕРАТУРА

1. О науке и государственной научно-технической политике: федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ [режим доступа] минобрнауки.рф/документы/817 (доступ свободный).
2. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011г. № 2227-р [режим доступа] https://rg.ru/pril/63/14/41/2227_strategiia.doc (доступ свободный).
3. Об инновационной деятельности в Ставропольском крае: Закон Ставропольского края от 11.03.2004г. № 13-кз (в ред. от 12.11.2010г. № 97-кз, 28.02.2012г. № 23-кз, 29.04.2015г. № 46-кз) [режим доступа] <http://docs.cntd.ru/document/461500854> (доступ свободный)
4. Об инвестиционном налоговом кредите: Закон Ставропольского края от 28.11.2006г. № 83-кз [режим доступа] http://www.glavbukh.ru/npd/edoc/81_31397 (доступ свободный).
5. О государственной программе Кабардино-Балкарской Республики «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2014-2020 годы»: постановление Правительства Кабардино-Балкарской Республики от 17.01.2012г. № 1-пп [режим доступа] docs.cntd.ru/document/424053480 (доступ свободный).
6. О государственной программе Чеченской Республики «Экономическое развитие и инновационная экономика Чеченской Республики»: постановление Правительства Чеченской Республики от 19.12. 2013г. № 330 [режим доступа] <http://economy-chr.ru/wp-content/uploads/2015/04/33.pdf> (доступ свободный).
7. Козлова, О.С. Государственная поддержка инновационной деятельности / О.С. Козлова [режим доступа] izdatelstvo.isea.ru/epm/dl.ashx?id=2507 (доступ свободный).
8. Пронина, И.В. Инновационная деятельность в Ставропольском крае: проблемы, перспективы и государственная поддержка глазами малого бизнеса /И.В. Пронина, Г.С. Мараховская // В сборнике: Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. - 2015. - С. 94-98.
9. Чистова, М.В. Анализ эффективности инновационной политики Ставропольского края / М.В. Чистова // В сборнике: Университетские чтения - 2012 Материалы научно-методических чтений ПГЛУ. Ответственный редактор: З.А. Заврумов. - 2012. - С. 119-123.
10. Официальный сайт НО «Фонд содействия инновационному развитию Ставропольского края» [режим доступа] <http://stavinfond.ru/> (доступ свободный)



**РАЗДЕЛ III.
УЧЕТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ**

**SECTION III.
ACCOUNTING AND FINANCE ASPECTS OF THE ECONOMY**

**ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА**

Алейников В.Л.

Магистрант,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Водождокова З.А.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В данной статье отражены аспекты бухгалтерской отчетности в России в АПК, изложены нормативные документы, регламентирующие учет и отчетность в данной сфере. Также рассмотрены стратегические вопросы совершенствования учета и отчетности в условиях становления аграрного сектора экономики.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, учет, АПК, нормативные акты, сельское хозяйство, международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

**FEATURES OF FINANCIAL STATEMENTS
ORGANIZATIONS OF THE AGRICULTURAL SECTOR**

Aleynikov V. L.

Master,

Adyghe state University, Maykop

Supervisor: Vodostokov Z. A. Ph. D.,

associate Professor,

Adyghe state University, Maykop

Abstract. This article reflects aspects of accounting reporting in Russia in agriculture, set forth regulatory documents governing accounting and reporting in the field. Also discussed strategic issues of improvement of accounting and reporting in the conditions of formation of agrarian sector of economy.

Key words: Accounting, accounting, agriculture, regulations, agriculture, international financial reporting standards (IFRS).

Вопросы совершенствования финансовой и управленческой отчетности организаций аграрного сектора экономики, являются особенно актуальными в связи с переходом, как отрасли, так и всей российской экономики на инновационный и интегрированный путь развития.

Рассмотрим весь спектр вопросов учета и отчетности в разрезе данной отраслевой

специфики.

Существует ряд основных нормативных документов, регламентирующих в настоящее время деятельность сельскохозяйственных предприятий, в частности, в части организации и введения бухгалтерского учета, Методические рекомендации по организации бухгалтерского учета в сельском хозяйстве [2].



Введение учета предприятий АПК осуществляется с использованием Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций агропромышленного комплекса, отражающего специфику сельскохозяйственного производства, утв. Приказом Минсельхоза РФ от 13.06.2001г. № 654 с особым набором субсчетов [3].

В Методических рекомендациях по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций агропромышленного комплекса приведена краткая характеристика синтетических счетов

и открываемых к ним субсчетов; раскрыты их структура и назначение, экономическое содержание обобщаемых на них фактов хозяйственной деятельности, порядок отражения наиболее распространенных фактов.

Основным документом регулирующим отрасль является Федеральный закон о развитии сельского хозяйства [4].

Нормативными актами, регулирующими область учета и отчетности организаций аграрного сектора экономики, в части методических рекомендаций, выступают нижеследующие (табл. 1).

Таблица 1 — Нормативные акты, регулирующие область учета и отчетности организаций аграрного сектора

Методические рекомендации	Минсельхоз РФ	Дата
По разработке учетной политики в сельскохозяйственных организациях	приказ	от 16.05.2005 г.
По бухгалтерскому учету животных на выращивании и откорме в сельскохозяйственных организациях	приказ	от 2 февраля 2004 г. № 73
По бухгалтерскому учету в сельскохозяйственных организациях государственных субсидий и других видов государственной помощи	приказ	от 2 февраля 2004 г. № 75
По бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях	приказ	от 6 июня 2003 г. № 792
По бухгалтерскому учету основных средств в сельскохозяйственных организациях	приказ	от 19 июня 2002 г. № 559
По бухгалтерскому учету материально-производственных запасов в сельскохозяйственных организациях	приказ	от 31 января 2003 г. № 26
По корреспонденции счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций	приказ	от 29 января 2002 г. № 68

Методические указания и рекомендации по составлению периодической и годовой бухгалтерской отчетности в системе АПК разрабатывает Департамент по бухгалтерскому учету и отчетности.

Департамент также проверяет представляемые в Министерство бухгалтерские отчеты и балансы, составляет

на их основе сводную бухгалтерскую отчетность по видам деятельности в соответствии с общероссийскими классификаторами.

Министерством сельского хозяйства РФ ежегодно утверждаются формы отчетности о финансово-экономическом состоянии товаропроизводителей агропромышленного



комплекса за период [5].

В состав форм отчетности организаций АПК входят следующие типовые:

- Бухгалтерский баланс
- Отчет о финансовых результатах
- Отчет об изменениях капитала
- Отчет о движении денежных средств
- Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Также в комплект отчетности организаций аграрного сектора включены нижеследующие отчетные формы, отражающие данную отраслевую специфику:

- Отчет о численности и заработной плате работников (Форма №5—АПК)
- Отчет об отраслевых показателях деятельности организаций агропромышленного комплекса (Форма №6—АПК)
- Отчет о затратах на основное производство (Форма №8—АПК)
- Отчет о производстве, затратах, себестоимости и реализации продукции растениеводства. (Форма №9—АПК)
- Отчет о средствах целевого финансирования (Форма №10—АПК)
- Отчет о производстве, себестоимости и реализации продукции животноводства (Форма №13—АПК)
- Отчет о наличии животных (Форма №15—АПК)
- Баланс продукции (Форма №16—АПК)
- Отчет о сельскохозяйственной технике и энергетике (Форма №17—АПК).

К основным пользователям бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных организаций относятся Министерство сельского хозяйства Российской Федерации и соответствующие региональные сельскохозяйственные органы. Также отчетность представляется от имени

Министерства в установленные сроки Министерству финансов Российской Федерации, Государственному комитету Российской Федерации по статистике и другим органам.

Департамент разрабатывает и представляет руководству Министерства аналитические материалы с выводами и предложениями по показателям периодической и годовой бухгалтерской отчетности.

Отчетность представляется всеми участниками аграрного сектора экономики, включая сельхозтоваропроизводителей, организации, обслуживания в сфере сельского хозяйства, а также пищевой и перерабатывающей промышленности. Отчетность также представляется сельскохозяйственными потребительскими кооперативами.

Крестьянские (фермерские) хозяйства в последние годы представляют отчетность о финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период, по требованию Минсельхоза России по формам 1—КФХ, 2—КФХ, 10—фермер.

Существующая практика в различных регионах такова, главы администраций рекомендуют возложить обязанности по заполнению данных форм на сотрудников информационно-консультационных центров, созданных при администрациях муниципальных районов. Сотрудники администраций муниципальных районов при этом несут ответственность за достоверность данных в консолидированных формах отчетности.

Специализированная отчетность товаропроизводителей агропромышленного комплекса направлена на уточнение показателей финансово-хозяйственной деятельности. Дополнительная информация



необходима для целей реализации целевых программ поддержки товаропроизводителей АПК.

Стратегическое регулирование деятельности АПК осуществляется с помощью различных федеральных программ, например действующая федеральная программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014—2017 и на период до 2020 года».

В настоящее время процессы становления АПК требуют совершенствования информации отчетности, повышения ее аналитичности и приведения показателей, содержащихся в российской отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

В данной сфере существуют проблемы и трудности различного характера. Одна из них,

заключается в том, что подготовка отчетности на основе МСФО в АПК нуждается в конкретном и детальном методическом обеспечении, отражающем специфику аграрного производства.

Дальнейшее развитие бухгалтерского учета и отчетности в аграрной сфере, в настоящее время, связывают с такими направлениями, как, повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности; создание инфраструктуры формирования отчетности по МСФО; изменение системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности; усиление контроля качества бухгалтерской отчетности; существенное повышение квалификации финансовых и учетных специалистов, а также аудиторов и пользователей бухгалтерской отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): Приказ Минфина РФ №43н от 06.07.99 г. (в ред. от 08.11.10 г.) // СПС «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/
2. Методические рекомендации по организации бухгалтерского учета в сельском хозяйстве в связи с принятием Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»: Приказ Минсельхоза России
3. Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций агропромышленного комплекса и методических рекомендаций по его применению: Приказ Приказом Минсельхоза РФ от 13.06.2001г. № 654
4. О развитии сельского хозяйства: Федеральный закон № 264-ФЗ от 29.12.2006 г.
5. Об утверждении форм отчетности за 2016 год: Приказ Минсельхоза России от 24.11.2016 г. № 531



АНАЛИЗ АНТИКРИЗИСНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

*Андрюхина Д.В.,
студент,*

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

*Бореева Е.Р.
студент,*

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

*Научный руководитель: Водождокова З.А.
к.э.н., доцент,*

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье изучено влияние кризиса на экономику России. Выявлена взаимосвязь рыночной экономики с законодательством. Рассмотрены активные изменения в законодательстве по трем направлениям и проанализирован эффект от применения этих изменений для бизнеса и экономики в целом.

Ключевые слова: Кризис, законодательство, рыночная экономика, анализ, развитие бизнеса.

ANALYSIS OF ANTI-CRISIS ECONOMIC TRENDS IN THE LEGISLATION

*Andrukhhina D.V.
student,*

Adyghe state university, Maikop

*Boreeva E.R.
student,*

Adyghe state university, Maikop

Research supervisor: Sidorov I.S.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adyghe state university, Maikop

Abstract. The article examines the impact of the crisis on the Russian economy. The interrelation of the market economy with the legislation is revealed. Considered active changes in legislation in three areas and analyzed the effect of the application of these changes for business and the economy as a whole.

Keywords: Crisis, legislation, market economy, analysis, business development.

Российская экономика в настоящее время находится в полосе финансового кризиса. Финансовый кризис представляет собой такой процесс, протекание которого детерминировано во времени. Кризисы неизбежны в экономике любого государства. Более того, кризис рассматривается как объективно необходимый процесс, который несет импульс интенсификации развития страны. Финансовый кризис несет как разрушительную нагрузку, так и при эффективном введении изменений в

законодательстве имеет прогрессивный характер, обновляя некоторые элементы финансовой системы страны и субъектов бизнеса в целом.

Проблемы в экономике, безусловно, оказали влияние на общее изменение законодательства для ведения предпринимательской деятельности в стране. При этом спектр влияния имеет несколько разный характер. Например, банковская система находится в «жестких рамках». Активность изменений проявляется, прежде всего, в



предпринимательской среде, обусловленной свободой выбора и гибкостью в рыночной экономике.

Между реальной экономикой и законодательством существует взаимосвязь, которая определяет эффективность изменений

в законодательстве, которые, безусловно, отражаются в реальном секторе экономики. Скорость изменений законодательства отражает реальную жизнь. Чем эффективнее активные изменения, тем совершеннее становится реальная рыночная среда.

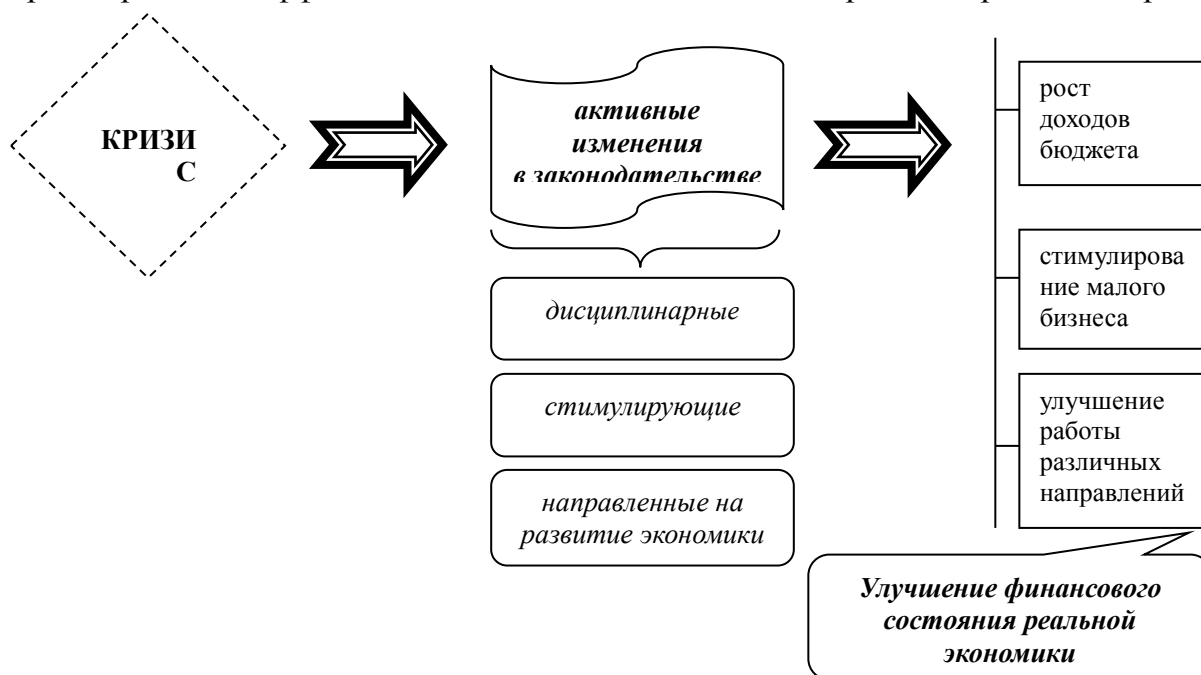


Рисунок 1 — Влияние кризиса на изменения в законодательстве

Анализ текущих изменений в экономическом законодательстве России показал, широкий спектр изменений, которые с января этого года вступили в силу, значительно меняющие правила ведения бизнеса. Учитывая состояние реалит экономики настоящего, возникла необходимость аналитического взгляда на произошедшие изменения и степени их влияния.

Нами рассмотрены изменения в текущем законодательстве в контексте трех направлений, которые представлены по степени значимости изменений на улучшение экономики (рис.2).

К дисциплинарным изменениям относятся: введение пояснений к декларации по НДС только в электронном виде [4], видоизменение некоторых форм отчетности для различных

субъектов бизнеса, работодателей (новые формы деклараций по УСН, по налогу на прибыль, по НДС, по транспортному налогу, модификация формы 4-ФСС, статистической формы 1-Т и т.д.), внесены коррективы в проверки малого бизнеса.

ИФНС теперь будет проверять компании и предпринимателей по обновленным правилам [4]. При выездной налоговой проверке ревизоры могут затребовать любые первичные документы, которые подтверждают уплату и исчисление налогов. Внесение перечисленных преобразований по дисциплинарному направлению будет способствовать развитию электронного документооборота, и способствовать улучшению ответственности субъектов.



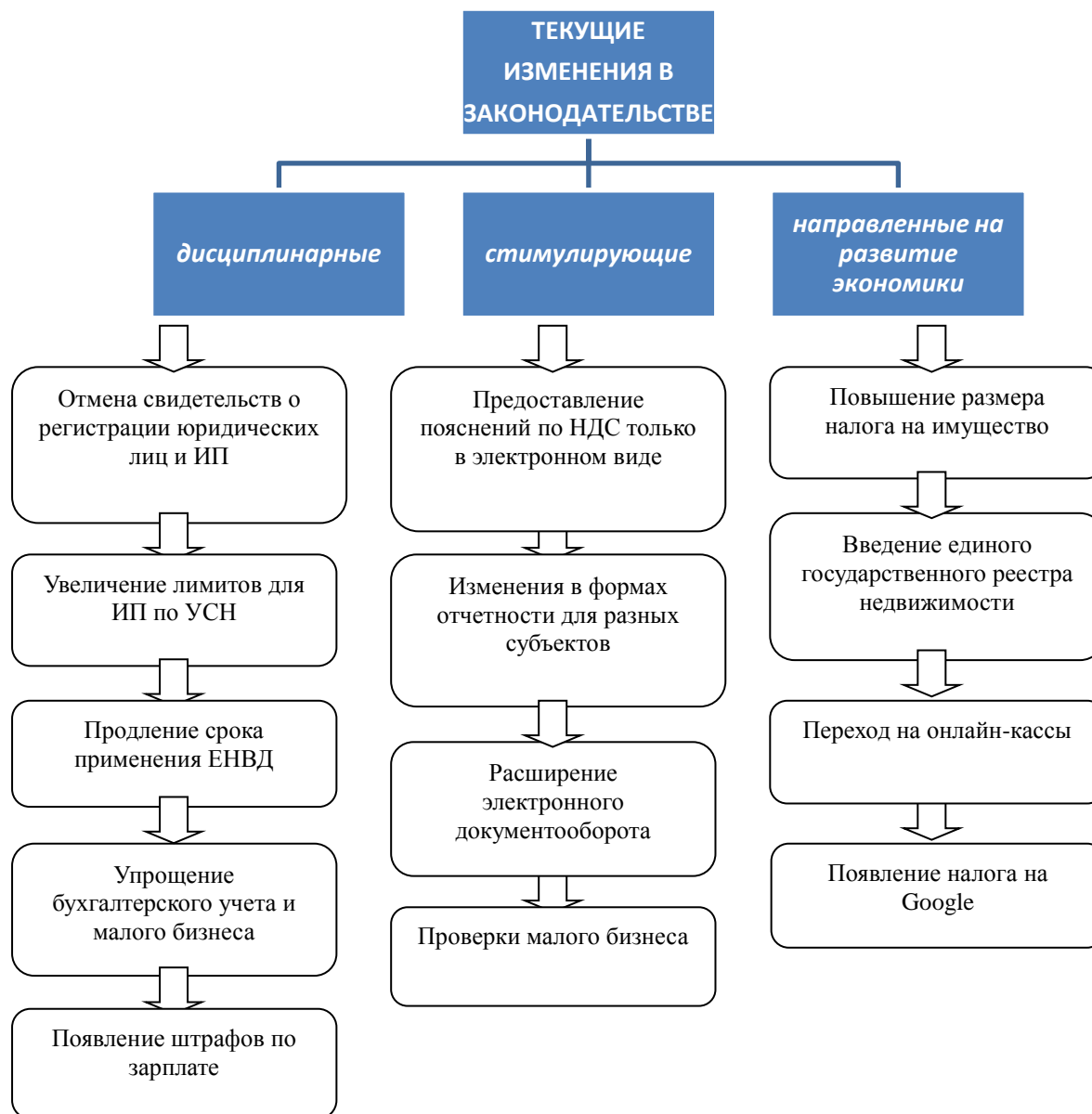


Рисунок 2 — Направления текущих изменений в законодательстве

Практически все стимулирующие изменения способствуют развитию малого бизнеса, который имеет немаловажное значение для экономики страны. Малый бизнес является важнейшим элементом рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство. Он во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта.

К таким изменениям относятся: продление срока использования ЕНВД до 2021 г.,

увеличение лимита доходов для ИП по УСН (150 млн. р. вместо прежних 79,74 млн. р.), уменьшение проводок в бухгалтерском учете малого бизнеса (можно не делить расходы, все задолженности вести на счете 76, продажи списывать на счет 99, товары и продукцию учитывать вместе) [8].

Довольно актуальным стимулирующим изменением, на наш взгляд, является появление штрафов в системе заработной платы: зарплату необходимо выдавать не позднее пятнадцатого числа следующего



месяца. Ранее в трудовом кодексе срок выплаты зарплаты не был четко прописан. Более того, увеличены размеры штрафов за задержку заработной платы (при единичном случае размер увеличен в два раза — от десяти до двадцати тыс. р.) и за низкую зарплату (штраф в размере от тридцати до пятидесяти тыс. р.) [2]. Получается, что в период кризиса работодатель не сможет не выдавать заработную плату месяцами, а ведь кредиторская задолженность по оплате труда является бесплатным источником пополнения оборотных средств компании.

К изменениям, направленным на развитие экономики, можно отнести, появление единого государственного реестра недвижимости [6]. Его введение будет обеспечивать защиту прав собственности граждан, упрощать регистрацию прав на недвижимое имущество, гарантировать сохранность сведений в электронном реестре. В конце концов, этот реестр является своего рода инвентаризацией недвижимости и будет способствовать тому, чтобы земля «работала».

Нововведения в части налога на имущество организаций коснулись кадастровой стоимости, которая выросла по сравнению с 2016 г. и увеличилось число регионов, которые будут платить этот налог [1]. Что касается налога на имущество физических лиц, то теперь налог будет исчисляться не с инвентаризационной, а с кадастровой стоимости и также увеличено число регионов, обязанных платить этот налог [1]. Увеличение размера этих налогов будет способствовать пополнению бюджета государства в период кризиса.

Появление онлайн-касс в торговых предприятиях, их использование даст прозрачность доходов для бюджета и

приведет к увеличению доходов государства в кризис, т.к. не так просто будет скрыть доход компаниям, что весьма благоприятно скажется на экономике страны. Но в тоже время создаются сложности для самого бизнеса: для применения касс необходимо купить новое оборудование, которое является не самым дешевым, заключить договор с оператором фискальных данных, провести бесперебойный интернет во всех пунктах продаж и обучить персонал, что для предприятий обернется дополнительными расходами и хлопотами. Если же не выполнить все эти условия, то это повлечет за собой наложение штрафов, что также скажется на финансовом положении фирмы [7].

Установление налога на Google, который должны будут платить иностранные компании (НДС в размере восемнадцати процентов) [5] приведет к увеличению доходов бюджета в значительной степени. Под действие этого закона попадают магазины крупнейших компаний, таких, как Google, Apple, Sony, Microsoft, интернет-площадки eBay, Aliexpress, магазин компьютерных игр Steam, в которых многие из нас время от времени совершают покупки, следовательно, увеличится стоимость электронных книг, фильмов, музыкальных произведений, программных приложений, игр т.д.

Что касается изменений в социальной части, то там никаких изменений и увеличений, кроме повышения МРОТ не произошло (с 1 января 2017 г. — 7500 р., а с 1 июля 2017 — 7800 р.) [3]. МРОТ был скорректирован вследствие инфляции. Увеличения в части налогов были предприняты для пополнения бюджета



государства, улучшения финансового состояния экономики в период кризиса.

Таким образом, можно сказать, что в различные временные промежутки происходили различные изменения и частота их в российской экономике в условиях рынка. От качества принимаемых решений, тем более на таком уровне, зависит эффективность развития реального сектора экономики.

В настоящее время, в качестве антикризисных мероприятий происходят мощные активные изменения во всех сферах

законодательства, являющиеся мотивирующими для того, чтобы реальная экономика стала сильнее и лучше. Государство изыскивает источники пополнения бюджета (онлайн-кассы, налоги на имущество, налог на Google), развивает различные направления бизнеса (увеличение лимитов доходов для ИП при УСН, продление срока применения ЕНВД), наводит порядок (ЕГРН), что, безусловно, скажется на улучшение финансового состояния российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: федер. закон № 117-ФЗ от 05.08.2000 г. (ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 07.04.2017) // СПС КонсультантПлюс – М., 2016.
2. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам повышения ответственности работодателей за нарушения законодательства в части, касающейся оплаты труда: федер. закон № 272-ФЗ от 03.07.2016 г. (последняя редакция) // СПС КонсультантПлюс – М., 2016.
3. О внесении изменения в статью 1 Федерального закона о минимальном размере оплаты труда: федер. закон № 164-ФЗ от 02.06.2016 г. (последняя редакция) // СПС КонсультантПлюс – М., 2016.
4. О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации: федер. закон № 130-ФЗ от 01.05.2016 г. (последняя редакция) // СПС КонсультантПлюс – М., 2016.
5. О внесении изменений в часть первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации: федер. закон № 244-ФЗ от 03.07.2016 г. (последняя редакция) // СПС КонсультантПлюс – М., 2016.
6. О государственной регистрации недвижимости: федер. закон № 218-ФЗ от 03.07.2016 г. (последняя редакция) // СПС КонсультантПлюс – М., 2016.
7. О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт и отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон № 290-ФЗ от 03.07.2016 г. (последняя редакция) // СПС КонсультантПлюс – М., 2016.
8. Официальный сайт Минфина России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=63366



ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКУЮ СФЕРУ

Ансаалиева С.М.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп
Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматриваются виды современных электронных банковских услуг, их преимущества и недостатки, а также сложности и перспективы внедрения

Ключевые слова: банковские электронные услуги, автоматические расчетные палаты, экономическая безопасность, информационная безопасность

PERSPECTIVES OF INTRODUCTION OF ELECTRONIC TECHNOLOGIES TO THE BANKING SECTOR

Ansaaliev S.M.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. The types of modern electronic banking services, its advantages and disadvantages as well as the complexity and perspectives of introduction are reviewed in the article

Key words: Banking electronic services, automatic clearing houses, economic security, information security

Сегодня банковская система в условиях высокой конкуренции вынуждена уделять немало внимания совершенствованию качества своих взаимоотношений с клиентами, тем самым расширяя рынок и спектр предоставляемых услуг.

В том числе большое внимание уделяется современным информационным технологиям, которые удовлетворяют новым потребностям клиентов. Одним из значительных сегментов таких информационных технологий являются банковские электронные услуги.

С экономической точки зрения современную систему банковских электронных услуг можно разделить на три уровня:

— розничные;

— оптовые;

— автоматические расчетные палаты.

К розничным электронным банковским услугам относят:

— использование устройств самообслуживания клиентов, таких, как банкоматы и платежные терминалы;

— использование платежных карт при проведении безналичных расчетов в торговых точках;

— выполнение электронных расчетов в точках продажи товаров и услуг как частный случай предыдущего вида услуг;

— обслуживание клиентов на дому и в офисе;

— услуги по хранению и обработке денежных документов.



В банковской деятельности используется понятие *retail banking*, включающее все виды обслуживания частных лиц. *Retail banking* включает:

- оказание банковских услуг физическим лицам, включая прием депозитов;
- предоставление потребительских кредитов;
- проведение расчетов;
- ведение пенсионных счетов;
- обслуживание кредитных карт.

Retail banking не является приоритетным направлением автоматизации банковской деятельности и не включается в проекты систем автоматизации банков. Это обусловлено тем, что основная деятельность банка очень сложна, громоздка, требует учета всех видов операций за операционный день, а также экономического анализа всей деятельности банка, операций с валютой, расчетов по кредитам, депозитам и другим направлениям деятельности.

Тем не менее, обслуживание клиентов остается одним из самых трудоемких видов банковских услуг за счет большого количества разнообразных мелких операций. В России проблемы автоматизации сферы *retail* появились достаточно недавно, поэтому их решение должно быть комплексным и грамотным.

Существующие решения достаточно просты и позволяют автоматизировать не только сам процесс обслуживания клиентов, но и органично вписать его в единую систему управления банком.

К оптовой банковской деятельности относятся те банковские операции, которые осуществляются между торговыми банками и другими финансовыми организациями. К ним относятся переводы денежных средств между банками, управление денежными потоками и

их контроль.

Автоматические расчетные палаты (АРП) — это специальные организации, которые создаются коммерческими банками с целью оказания помощи и сопровождения проводимых сделок между клиентами, причем с использованием электронных средств. АРП выполняют те же функции, что и обычные расчетные палаты, однако бумажные носители заменены на электронные документы. В таких документах не только содержится вся необходимая информация о сделках, но и возможность скоростной компьютерной обработки документов и сделки в целом. Преимущества АРП проявляются при проведении массовых, регулярных платежей, например, дебетовых операций. К ним относятся многократно повторяющиеся операции, единовременные списания с депозитного счета клиента банка в оплату коммунальных услуг, страховки и т.д.

Преимуществами электронных банковских услуг являются:

- удобство использования клиентами;
- возможность в режиме реального времени выбрать необходимый вид услуги из предлагаемого спектра банковских продуктов;
- увеличение количества клиентов за счет увеличения спектра услуг, предоставляемых с использованием телекоммуникационных сетей;
- круглосуточный характер предоставления услуг;
- возможность оперативной адаптации предоставляемых услуг в условиях изменения спроса.

Недостатки банковских электронных услуг:

- необходимость наличия специального устройства для применения системы



удаленного банковского обслуживания (компьютер, телефон, планшет), которые для многих слоев потребителей могут оказаться дорогостоящим;

— необходимость обеспечения доступа к каналам связи в виде сети Интернет, приобретение и применение которых также связано с определенными денежными затратами;

— неизбежность расходов, которые связаны с использованием системы удаленного банковского обслуживания;

— необходимость обладания достаточным уровнем финансовой грамотности, навыков в использовании компьютера или других устройств, позволяющих успешно применять

системы дистанционного банковского обслуживания;

— наличие рисков, связанные с безопасностью совершения банковских операций в системе дистанционного банковского обслуживания, возможными хакерскими и мошенническими атаками.

Можно отметить, что ни действующим законодательством, ни доктриной финансового и банковского права России не определено, что нужно включать в понятие «банковские электронные услуги», а правовое регулирование предпринимательской деятельности в данной сфере в нашей стране находится на стадии формирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Костерина Т.М. Банковское дело. 3-е изд., пер. и доп.: Учебник для СПО [Электронный ресурс] / Т.М. Костерина. – М.: Юрайт, 2017. – 333 с. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/viewer/1833F1DD-E5EF-4238-9410-0A5E7AD352A5#page/1>.



МЕТОДЫ АНАЛИЗА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ФОРМЕ №4*Беданоква Т.В.**студент,**Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп**Карпенко С.В.**к.э.н., доцент,**Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Аннотация. В работе рассматриваются различные методы анализа движения денежных средств на основе отчета по форме №4

Ключевые слова: движение денежных средств, форма №4, прямой и косвенный метод анализа, текущая деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность

METHODS OF ANALYSIS OF CASH FLOWS BY FORM No. 4*Bedanokova T.V.**student,**Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop**Karpenko S.V.**Ph.D. in Economics, associate professor,**Adyghe State University, Maykop*

Abstract. Various methods for analyzing cash flows on the basis of the report by Form No. 4 are considered in the paper

Key words: cash flow, form number 4, direct and indirect analysis method, current activity, investment activity, financial activity

Зачем нужен отчет о движении денежных средств? Инвесторам и кредиторам он позволяет понять способность организации платить по счетам, а также способность получать деньги от операций.

Отчет о движении денежных средств обязательно составляется теми предприятиями, которые ведут бухгалтерский учет. Освобождены от этой обязанности только структуры некоммерческого типа и объекты малого предпринимательства, финансовое положение которых легко определить после анализа основных учетных документов.

Существенную роль этот документ играет для компаний и при внутреннем его рассмотрении, поскольку он характеризует положение денежных потоков по различным операциям.

Также содержание отчета позволяет привлечь инвесторов и заручиться поддержкой кредиторов, если компания может наглядно отобразить ту денежную прибыль, которую она имеет. Это очень важно в условиях нынешнего бизнеса, так как некоторые компании, которые на бумаге имеют прибыль, приближаются к банкротству, поскольку прибыль эта не имеет денежного выражения, а значит, не способна покрыть затраты предприятия.

Отчет о движении денежных средств также является источником информации для анализа движения денежных средств. А основное назначение отчета — это представление информации о денежных поступлениях и платежах предприятия, произошедших в течение отчетного периода.

Отчет о движении денежных средств



(форма № 4) — это совокупность показателей, характеризующих денежные потоки организации за отчетный период в развернутом виде.

При анализе выделяется движение в разрезе:

- текущей,
- инвестиционной
- финансовой деятельности.

Текущая — это основная уставная деятельность предприятия, напрямую связанная с получением дохода.

При исследовании инвестиционной деятельности денежные потоки связывают с приобретением, созданием и реализацией внеоборотных активов, то есть имущества долгосрочного пользования — основных средств, нематериальных активов, долгосрочных финансовых вложений.

При осуществлении финансовой деятельности осуществляется движение денежных средств, связанное с изменениями в составе и размере собственного капитала, а также займами предприятия. Изменение собственного капитала в результате полученного финансового результата в составе финансовой деятельности не учитывается, поскольку расходы и доходы, связанные с формированием финансового результата, учитываются в текущей деятельности.

Анализ движения денежных средств по форме №4 производится прямым и косвенным методами.

Прямой метод расчета основан на отражении итогов операций (оборотов) по счетам денежных средств за период.

Расчет денежного потока прямым методом дает возможность оценивать платежеспособность предприятия, а также осуществлять оперативный контроль за

притоком и оттоком денежных средств.

Косвенный метод анализа движения денежных средств позволяет рассчитать данные, характеризующие чистый денежный поток в отчетном периоде, и установить взаимосвязь полученной прибыли и изменения остатка денежных средств.

Этот метод основан на пересчете полученного финансового результата путем определенных корректировок в величине чистой прибыли. При использовании косвенного метода следует помнить, что чистые денежные потоки по инвестиционной и финансовой деятельности рассчитываются только прямым методом.

Составление и сдачу отчета Министерство Финансов установило в 2011 году, своим Приказом №11. Им же устанавливается и ПБУ «Отчет о движении денежных средств» 23/2011.

Позже, Приказом №124 того же 2011 года, данные нормы были несколько изменены.

К отчету о движении денежных средств устанавливает необходимые к соблюдению требования. По ним, все финансовые потоки предприятия проходят классификацию определения их отношения к разным видам его деятельности и подразделяются на инвестиционный вид, а также операционный и финансовый. Также это разделение касается периодичности проводимых денежных процессов. Цель отчета о движении денежных средств — продемонстрировать эти действия в денежных значениях.

В форме 4 находится отражение денежных процессов наличного и безналичного формата. Учитывая параметры требований законодательных документов, для ее заполнения необходимо использовать информационную часть по всем счетам расчетных процессов данного предприятия,



включая кассовые и банковские. Следовательно, формой отчета о движении денежных средств предоставляются и показатели по инвестиционным процессам, связанным с ценными бумагами.

Наиболее главную роль анализ отчета о движении денежных средств играет при оценке эффективности управления денежными ресурсами организации. В тоже время результаты такого анализа используются в процессе исследования экономической деятельности предприятия в целом, так как при этом возникают следующие возможности:

- увязка результатов отчетного и предыдущего года;
- раскрытия основных источников получения и использования денежных

средств;

— нейтрализация эффекта отражения выручки методом начисления (по отгрузке);

— прогнозирования притоков и оттоков денежных средств в перспективе;

— проведения анализа ликвидности компании;

— раскрытия направлений деятельности компании и анализа их сравнительной значимости;

— сравнения отчетности компаний, имеющих различия в учетной политике.

Для инвестора данный отчет имеет ключевое значение, так как в нем отражаются денежные транзакции, отсутствует влияние различных методов учета денежных средств и нет возможности манипулировать величиной прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность» ПБУ 4/99: Приказ Минфина России от 06.07.1999 № 43н: [в ред. от 08.11.2010 г.] // СПС КонсультантПлюс. М., 2017.
2. Кирьянова З.В. Анализ финансовой отчетности. 2-е изд., пер. и доп.: Учебник для бакалавров [Электронный ресурс] / З.В. Кирьянова, Е.И. Седова. – М.: Юрайт, 2014. – 429 с.. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/viewer/E8B6A4DB-C055-484E-B7FA-D2148A4AF223#page/1>.
3. Дивина Л.Э. Сущность и цели финансового анализа деятельности предприятия / Л.Э. Дивина // *European Social Science Journal*. - 2015. - № 7. - С. 46-48.



ИЗМЕНЕНИЯ В МСФО И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

Бекирова К.Н.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Хатков М.А.

студент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье представлено изменения в МСФО, влияние МСФО на экономическую безопасность, положительные и отрицательные последствия перехода от российской отчетности к отчетности по МСФО.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, экономическая безопасность.

CHANGES IN IFRS AND THEIR IMPACT ON ECONOMIC SECURITY

Khatkov M.A.

student,

Adyge state university, Maykop

Research supervisor: Bekirova I.F.

Cand.Econ.Sci., associate professor,

Adyge state university, Maykop

Abstract. The article describes the changes in IFRS, the impact of IFRS on economic security, the positive and negative consequences of the transition from Russian reporting to IFRS.

Keywords: International Financial Reporting Standards, Economic Security.

Международные стандарты финансовой отчетности можно считать самой используемой системой стандартов с качественным, прозрачным и глобальным содержанием. В реалиях современности МСФО необходимо для реализации более полного потенциала отчетности и взаимодействия экономических субъектов. Многие страны, а именно порядка 100 и более, уже ведут отчетности по МСФО или используют гармонизованную унификацию национальных систем, которые постепенно приводят в соответствие с МСФО.

Именно МСФО может решить множество задач, таких как объективная информация о финансовом положении, выход на международные рынки капитала и другие. Все это делает МСФО своеобразным инструментом экономической безопасности

бизнеса.

Многие аналитики прослеживают тонкую связь между кризисами 1998 и 2008 годов и внедрением МСФО. Данная связь заключается в «антикризисном характере». Еще ранее существовавший Комитет по МСФО считал, что на появление кризиса 1998 года повлияло отсутствие качественной и сопоставимой информации у участников фондового рынка о деятельности компаний-эмитентов. А в 2008 году кризис приобрел более масштабный характер из-за низкого качества контроля и регулирования рисков [1].

Все эти причины и последствия были хорошо изучены Комитетом по МСФО, что привело к возданию более жестких стандартов, которые направлены на повышение актуализированной информации для инвесторов. Можно сказать, что



постоянный контроль и улучшение стандартов МСФО делает эти международные стандарты финансовой отчетности «антикризисными», т.е. эффективным инструментом экономической безопасности.

Гармонизация национальных систем под стандарты МСФО и полный переход на МСФО имеет множественные положительные результаты. Многие положения МСФО можно назвать инструментом экономической безопасности. Следует рассмотреть основные плюсы этих стандартов для государственного управления экономикой [2]:

- увеличение капитала на российском рынке с дальнейшей положительной динамикой привлекательности этого капитала;
- более свободный доступ к мировым рынкам капитала;
- расширение канала межгосударственных инвестиций;
- определенные выгоды для национальных органов регулирования;
- увеличение значимости надзора и правоприменения органами регулирования;
- новый уровень понимания стандартов финансовой информации;
- улучшение качества информации для участников рынка;
- значительное расширение возможностей привлечения листинга иностранных компаний;
- некоторое снижение стоимости капитала;
- появление стабильной доверенности к представленной информации;
- возможность сопоставления разных компаний между собой;

Так же можно выделить отрицательные последствия для компаний:

- расходы по обучению своих сотрудников либо найм новых.
- замена или модернизация программного обеспечения;
- дополнительные издержки на сбор информации;
- организация системы внутреннего контроля.

МСФО позволяет сформировать более качественную отчетность и создает очевидные выгоды для повышения эффективности управления экономикой и снижению экономических угроз [3].

При переходе от российской отчетности к отчетности по МСФО существенно изменяются показатели финансовой отчетности, что соответственно, приводит к значительной вариации всех аналитических и оценочных показателей во всех аспектах деятельности компании, в том числе и экономической безопасности [4].

Международные стандарты финансовой отчетности являются стандартами формирования отчетной информации, которая влияет на качество управления бизнесом. Очевидно, что в этом смысле МСФО можно рассматривать как инструмент экономической безопасности [5].

На данный момент российская отчетность проделала большой путь к оптимизации МСФО, что увеличило экономическую безопасность бизнеса [6].

Уже с 2017 года МСФО обязаны применять:

1. кредитные фирмы;
2. страховые компании, кроме тех, которые занимаются обязательным медицинским страхованием;



3. негосударственные пенсионные фонды;

4. управляющие инвестиционных фондов, инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, клиринговые предприятия;

5. федеральные государственные унитарные предприятия и акционерные общества, у которых находятся акции в федеральной собственности, перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации

6. компании, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список;

7. аудиторские компании РФ, которые должны были до конца прошлого года перейти на МСФО и МСА.

Сводная бюджетная отчетность, сводная отчетность муниципальных учреждений, компании государственного сектора могут не оформлять финансовую отчетность по МСФО.

Рассмотрим некоторые изменения в МСФО 2017 года, которые надо учесть в отчетности:

— МСФО (IFRS) 14 «Счета отложенных тарифных разниц»;

— поправки к МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»;

— новый стандарт по выручке действует с 01.01.17 — IFRS 15.

МСФО (IFRS) 14 обязаны и могут применять только те организации, которые начали составлять отчетность по МСФО позже 2016 года.

К поправкам МСФО (IAS) 1 относят запрет предоставления несущественной информации. Так же теперь нельзя усложнять отчетность, делая ее менее понятной.

Рассматривая новый стандарт IFRS 15, можно сказать, что предыдущий подобный стандарт, который был выпущен в 1982 и переработан в 1993 году, уже не соответствовал нынешним потребностям. Данный стандарт должен более детализировано разъяснить практические аспекты учета выручки и улучшить сопоставимость признания выручки в глобальном масштабе [7].

Так же с начала 2019 года должен выйти новый стандарт по учету аренды - МСФО (IFRS) 16. Данный стандарт будет требовать признания арендатором практически всех договоров аренды на балансе организации, чтобы отразить право использования активов в течение определенного периода времени и соответствующее обязательство по аренде [8].

Подводя итоги, можно сказать, что многие положения МСФО следует называть инструментом экономической безопасности. Так как согласно Федеральному закону РФ «О консолидированной финансовой отчетности» в 2017 году круг организаций, которые должны применять МСФО, значительно расширился, то инструмент экономической безопасности в виде международных стандартов финансовой отчетности, обеспечит более продуктивную и безопасную работу в сфере финансовой отчетности организаций, как результат и экономического состояния России.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Асадова, Е. Антикризисные стандарты [Электронный ресурс] / Е. Асадова, В. Бражникова // Секрет фирмы. - 2009. - № 11. - Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/sf/>



2. Папехин, Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: автореф. дис. канд. экон. наук [Электронный ресурс] / Р.С. Папехин. - Волгоград, 2007. - Режим доступа: <http://www.volsu.ru>
3. Баронина Т.В. Влияние мсфо на эффективность системы экономической безопасности [Электронный ресурс] / Т.В. Баронина // Вестник УГАТУ = Vestnik UGATU. 2013. №7 (60). - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-msfo-na-effektivnost-sistemy-ekonomicheskoy-bezopasnost>).
4. Секрет фирмы. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/sf/>
5. АВС. Информбюро. Экономический словарь. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://abc.informbureau.com>
6. Финансовая академия. МСФО 2017. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://finacademy.net/materials/article/msfo-2017-v-rossii-chto-izmenilos-i-kto-dolzhen-primenyat>
7. Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://finotchet.ru/articles/197/>
8. PwC. МСФО. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.pwc.ru/ru/events/2016/ifrs16-seminar.html>



РОЛЬ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бзеgezhev M.M.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В работе рассматривается классификация оборотных средств предприятия, цели их использования и, как следствие, их роль в экономике предприятия

Ключевые слова: экономика фирмы, оборотные средства, оборотные фонды, денежные средства, дебиторская задолженность

THE ROLE OF CURRENT ASSETS IN THE ECONOMIC LIFE OF THE ENTERPRISE

Bzegezhev M.M.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. Classification of the company's current assets, the purpose of their use and, as a consequence, their role in the enterprise's economy are reviewed in the paper

Key words: Firm's economy, current assets, current capital, cash, debt receivables

Оборотные средства предприятия — это часть имущества, которая однократно участвует в процессе производства, сразу же переносит свою стоимость на себестоимость производимой продукции, требует восстановления после каждого производственного цикла, характеризуется краткосрочным сроком использования до двенадцати месяцев.

Оборотные средства также называют мобильными средствами или оборотным капиталом. Они представляют собой средства труда — ресурсы, из которых производится продукция. Такие средства выражаются в стоимостном или натуральном значении.

Оборотные средства имеют следующую классификацию:

— оборотные производственные фонды;

— денежные средства;

— дебиторская задолженность.

Оборотные средства предприятия — это обязательный элемент процесса производства, составляющий основную часть себестоимости продукции. Чем меньше расходуется сырья, материалов, топлива и энергии на единицу продукции, тем меньше удельный вес оборотных средств в общей стоимости продукции, тем экономнее расходуется труд на их переработку, и, следовательно, дешевле готовая продукция. В тоже время, наличие у предприятия достаточного объема оборотных средств является необходимым условием для бесперебойного производственного процесса и общего функционирования в условиях рыночной экономики.



К оборотным средствам относятся производственные запасы сырья, материалов, полуфабрикатов, топливо, энергия, тара, запасные части, незавершенное производство и расходы будущих периодов.

Оборотные средства состоят из трех частей:

- производственные запасы;
- незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства;
- денежные средства;
- расходы будущих периодов.

Денежные средства, предназначенные для образования запасов готовой продукции, а также чеки и векселя к получению, задолженность акционеров, разная дебиторская задолженность, средства на расчетных счетах в банках и кассах (временно свободные денежные средства) представляют собой фонды обращения.

Деньги играют огромную роль в экономике организации. Они обеспечивают кругооборот доходов и продуктов, способствуют эффективному функционированию производства, обмена. Деньги продаются и покупаются на рынке, элементами которого являются спрос, предложение, цена денег.

Дебиторская задолженность представляет собой одну из важнейших частей оборотного капитала предприятия. Дебиторская задолженность также является элементом, определяющим финансовое положение организации.

Превышение значений дебиторской задолженности сверх нормативных значений ведет к ухудшению финансового состояния предприятия в связи с тем, что денежные средства, составляющие задолженности,

обездвиживаются и перестают приносить доход. Это обусловлено их неучастием в хозяйственном обороте предприятия, что приводит предприятие в затруднительное положение при расчетах со своими кредиторами.

Сегодня при денежных расчетах дебиторская задолженность остается явлением неизбежным в связи с возникновением определенного промежутка времени между моментом перехода права собственности на товар и платежа, между предъявлением документов по оплате товара или услуги и их фактической оплатой.

Возврат дебиторской задолженности можно осуществить, предъявив претензию или обратиться в судебные органы. Для этого следует направить претензию должнику, чтобы четко изъяснить позицию организации и выяснить, имеет ли он какие-то обоснованные возражения.

Таким образом, можно обобщить цель использования оборотных средств:

- а) приобретение сырья, комплектующих изделий и всех других компонентов, необходимых для организации производства;
- б) оплата ресурсов, потребляемых в процессе производства в виде энергии, топлива и т. п.;
- в) выплата заработной платы;
- г) оплаты обязательных налогов и платежей.

Из приведенных положений можно сделать вывод, что оборотные средства являются ключевым элементом активов производства и играют важную роль в образовании прибыли, являются основой жизнедеятельности предприятия.



ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/09: Приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н: [в ред. от 16.05.2016 г.] // СПС КонсультантПлюс. М., 2017.
2. Кубашичева, С.А. Понятие оборотного капитала предприятия / С.А. Кубашичева, Л.Э. Дивина // В сборнике: Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России Сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции. Под научной редакцией А.А. Тамова. - 2015. - С. 250-255.
3. Кубашичева С.А. Принципы управления оборотным капиталом организации / С.А. Кубашичева, И.Ф. Таусова // В сборнике: Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России Сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции. Под научной редакцией А.А. Тамова. - 2015. - С. 245-250.



РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ИНФОРМАЦИИ И ИХ ПОТРЕБНОСТИ

Брызгунова Т.А.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация: в работе исследуется вопрос использования показателей рентабельности деятельности предприятия пользователями разных категорий

Ключевые слова: рентабельность, внутренние пользователи, внешние пользователи

THE PROFITABILITY OF THE COMPANY: THE USERS OF INFORMATION AND THEIR NEEDS

Bryzgunova T.A.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Annotation: the question of using profitability indicators of enterprise activity by users of different categories is examined in the paper

Key words: Profitability, internal users, external users

Рентабельность — это показатель, указывающий на степень эффективности работы предприятия и оценивающий эффективность вложения и использования производственных ресурсов предприятием. В общем виде рентабельность показывает размер прибыли, которую принесет один рубль, вложенный в активы или ресурсы.

Рентабельность — это важный показатель, который проводит объективную и беспристрастную оценку деятельности предприятия. Она является основой для построения аналитических выкладок. Рентабельность позволяет руководству делать выводы о текущем состоянии коммерческой организации и строить планы на будущее.

Пользователей информации о рентабельности предприятия можно

разделить на две группы: внешних и внутренних.

К внутренним пользователям информации о рентабельности фирмы относятся:

— акционеры, интерес которых затрагивает многие аспекты хозяйственной деятельности общества: - его ликвидность, прочность финансового положения, тенденции выплат дивидендов и многие другие вопросы, ответ на которые может дать показатель рентабельности;

— менеджеры, использующие данные отчетности для обоснования принимаемых решений или подготовки возможных вариантов управленческих решений, определения налоговой политики, а также для обоснования перспектив развития организаций и оценки резервов производства;



— работники предприятия, которые, владея информацией о рентабельности, могут оценить условия труда, стабильность, перспективы работы и уровень заработной платы.

Таким образом, в сложившейся практике наиболее заинтересованными пользователями информации о рентабельности являются именно внутренние пользователи, деятельность и благополучие которых напрямую зависят от уровня рентабельности деятельности предприятия.

Внешних пользователей, интересующихся информацией о рентабельности деятельности организации, делят на три условные группы.

Первая группа — это пользователи, которым отчет, содержащий сведения о рентабельности деятельности предприятия, передается в обязательном порядке:

— налоговые службы, проверяющие правильность составления налоговых отчетов, их документально оформление, являющееся основанием для расчета налогов;

— органы статистики, использующие отчетность для статистических обобщений по отраслям и территориям.

— аудиторские фирмы, проверяющие соответствие данных отчетности установленным правилам с целью защиты интересов инвесторов. Это делается в случае, если отчетность организации проходит обязательную ежегодную аудиторскую проверку.

Ко второй группе можно отнести пользователей, использующих отчетность о рентабельности для последующей ее обработки и применения:

— профсоюзы, изучающие сведения о рентабельности в процессе подготовки и заключения коллективных договоров. Такой интерес связан с целью защиты интересов

работников в свете изучения экономической жизнеспособности организации, оценке перспектив занятости работников, оплаты их труда, условий профессионального образования и повышения квалификации, возможности использования пенсионных фондов.

— информационные и консультационные фирмы, использующие отчетность для предоставления своим клиентам рекомендаций относительно размещения своих капиталов в том или ином предприятии;

— пресса и информационные агентства, использующие информацию с целью подготовки экономических обзоров и публикаций для широких кругов общественности;

— торгово-производственные ассоциации, которые на основе отчетности проводят сравнительный анализ и оценку результатов деятельности на отраслевом уровне;

— Комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку при Правительстве РФ, использующая отчетность акционерных обществ для оценки уровня рентабельности и перспектив развития акционерных обществ.

Третья группа – это партнеры:

— дочерние и зависимые общества, интересующиеся всей информацией о финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

— деловые партнеры — это кредиторы, поставщики, покупатели, которые нуждаются в информации о платежеспособности организации, качестве продукции и надежности поставок;

— инвесторы, анализирующие рентабельность с целью получения информации о финансовых перспективах организации в будущем, а также целесообразности вложений инвестиций.



Различие информационных интересов внешних пользователей можно рассмотреть при помощи двух иерархических уровней: вертикального и горизонтального.

К пользователям информации о рентабельности фирмы вертикального уровня относятся: государственные органы власти, саморегулируемые организации участников рынка, биржи, производители аналогичной продукции (конкуренты), аудиторские фирмы, налоговые службы, банковские учреждения, органы государственной статистики, профсоюзы, консультационные фирмы, пресса и информационные агентства, торгово-производственные ассоциации, Комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку при Правительстве РФ.

К пользователям информации о рентабельности фирмы горизонтального уровня относятся: дочерние общества, зависимые общества, акционеры, деловые партнеры российского и зарубежного рынка, инвесторы, служащие общества, управленческий персонал.

Такое разделение пользователей на горизонтальный и вертикальный уровни обусловлено тем, что различные пользователи по экономическим интересам играют различную роль по отношению к организации, предоставляющей информацию о рентабельности своей деятельности.

В зависимости от экономических условий

количество внешних пользователей отчетности может быть динамичным и значительно изменяться. Но интересы таких пользователей в отношении информационного содержания информации остаются достаточно стабильными в любых условиях.

Потребности в информации о рентабельности предприятия представителей различных групп пользователей неодинаковы. Так, например, вкладчики капитала в первую очередь интересуются доходностью вложенных средств, кредиторы же интересуются способностью организации своевременно возвращать займы и выплачивать соответствующий процент. Также отчетность важна и для персонала организации, поскольку на её основании работники могут судить о перспективах стабильной занятости и заработной плате.

Таким образом, можно сделать вывод, что рентабельность предприятия интересует самый широкий круг пользователей, каждый из которых имеет свой собственный экономический интерес, формирующий его информационные потребности. Но, прежде всего, информация о рентабельности нужна самой компании для того, чтобы понять, достаточно ли хорошо она работает, а также является ли компания лидером в своей сфере или отстает от конкурентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Захаров, И.В. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для СПО [Электронный ресурс] / И.В. Захаров, О.Н. Калачева. – М.: Юрайт, 2017. – 424 с.. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/viewer/3641536B-A29A-4727-B7FF-B4A3C9909909#page/1>.



АНТИКРИЗИСНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Водождокова З.А.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Булавинцева В.Е.

Студент

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Грищенко М.В.

Студент

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В данной статье рассмотрено влияние кризисных явлений в банковском секторе экономики России. Выявлены направления стратегии развития в банковской сфере. Определены основные антикризисные методы и тенденции в работе кредитных организаций.

Ключевые слова: Кризис, банковская сфера, устойчивость банка, стратегии развития, кризисные ситуации, антикризисные методы.

CRISIS TENDENCIES IN THE BANKING SECTOR

Vodozhdokova Z.A.

Ph.D., Associate Professor,

Adyghe State University, Maikop

Bulavintsev V. E.

student,

Adyghe state University, Maykop

Grishchenko M. V.

student,

Adyghe state University, Maykop

Abstract. In this paper, the influence of the crisis phenomena in the banking sector of the Russian economy. Identified directions of development strategy in the banking sector. Identifies the main anti-crisis methods and trends in the operation of credit institutions.

Key words: Crisis, banking sector, Bank stability, strategy development, crisis situation, crisis methods.

Банковская система России является в настоящее время зрелым рыночным институтом, который за двадцать с лишним лет продвижения российской экономики по пути к рынку овладел значительным потенциалом к самостоятельному развитию. Однако, указанный период был ознаменован неоднократными кризисными явлениями, каждое из которых можно охарактеризовать собственным и, в определенной степени, уникальным синтезом внутри- и внешнеэкономических рисков, определявших глубину и длительность финансовых

кризисов [4].

Банковский сектор весьма остро и гибко реагирует на изменения в экономической и политической сфере, поэтому довольно часто менялся основной федеральный закон, регулирующий поведение банков в кризисных ситуациях. Таковым законом является Федеральный закон Российской Федерации от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», последнее изменение которого было 3.07.2016 [2]. Необходимость данных мер подчеркнул В.В. Путин в послании к Федеральному собранию: «Что



касается банкротства, то в этой сфере необходимо срочно навести порядок — и, прежде всего, обращаюсь опять к вам, в законодательстве. «Поточное» банкротство предприятий уже успело стать доходным бизнесом. Мы обязаны сделать механизм проведения процедуры банкротства и оздоровления предприятий прозрачным, рыночным, а значит — невосприимчивым к коррупции» [6].

Первый кризис после становления рыночной экономики пришелся на 1995 год, который был связан с быстрым ростом кредитных организаций, осуществляющих бесконтрольное количество рискованных операций в погоне за прибылью. Последующие кризисные ситуации появлялись в экономике с определенной периодичностью. Одним из самых масштабных кризисов за недавний промежуток времени признается кризис 2014 года, последствия которого наблюдаются и сегодня.

Кризисные обстоятельства требуют

активных действий, как со стороны банковских учреждений, так и государственных регуляторов, основным из которых является Центральный Банк Российской Федерации. Таким образом, в целом, развитие банковской системы страны происходит посредством поиска соответствующих ответов на кризисные явления.

С начала кризисных ситуаций Центральный банк РФ взял курс на «зачистку» банковского сектора, с целью его укрепления. Следует отметить, что количество банков в России за последние годы постоянно снижается. Это подтверждает заключения экспертов, которые уже давно говорят, что в ближайшие годы в России останется около 500 - 600 банков. И действительно, прогнозы аналитиков по количеству банков вполне реальны [3].

Рассмотрим динамику действующих банков в России за последние 9 лет, представленную в таблице 1.

Таблица 1 — Динамика действующих банков в РФ в 2008 — 2017 гг.

Количество действующих банков	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	1 136	1 108	1 058	1 012	978	956	923	834	733	623

Таким образом, количество коммерческих банков и не банковских организаций в России за рассматриваемый промежуток времени сократилось на 54,8%, но оставшиеся банки можно твердо отнести к крупным и соответствующим требованиям по величине уставного капитала, при этом быстрыми темпами происходит сокращение банков по всем федеральным округам, за исключением центральной части РФ.

В условиях кризисных явлений банковский сектор различных регионов ведет себя

разнонаправленно. Это зависит от конкретных условий функционирования банков в данном регионе (наличие либо отсутствие высокой конкуренции, масштабность реального сектора экономики региона, доверие населения к банкам региона). Доминирующую роль в банковской системе играет банковский сектор г. Москвы и Московской области. В целом, динамика банковского сектора в настоящее время представляется явно недостаточной.

Отзыв лицензий у банков, которые создают



реальную угрозу интересам кредиторов и вкладчиков и в течение одного года неоднократно допускали неисполнение федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, и нормативных актов Банка России, продолжается до сих пор. Причинами отзыва лицензий являются:

- нарушение банковского законодательства;
- несоблюдение требований закона о противодействии легализации преступных

доходов;

- предоставление недостоверной отчетности;
- несоблюдение нормативов ЦБ РФ;
- невыполнение обязательств перед кредиторами (вкладчиками) [1].

При этом оставшиеся банки становятся более конкурентноспособными и финансово устойчивыми, а также у них наблюдается прирост капитала. Данную тенденцию можно изобразить на графике (рис. 1).

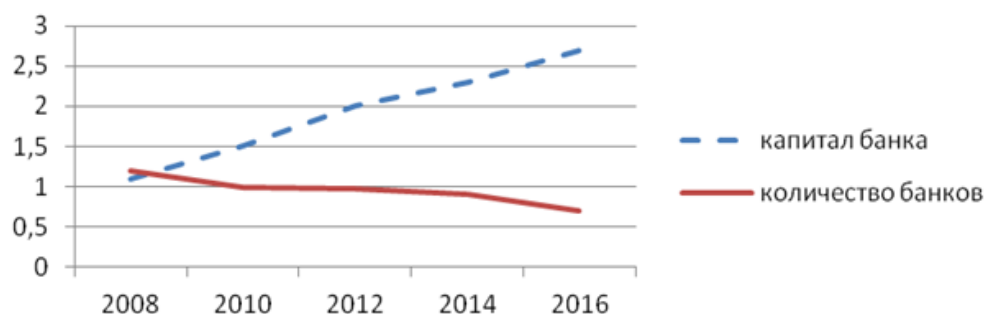


Рисунок 1 — Соотношение между количеством действующих банков и объемом их капитала

На сегодняшний момент самыми крупными банками являются Сбербанк, ВТБ и Газпромбанк.

Основные проблемы, которые присутствуют в банковском секторе РФ в настоящее время — это низкое качество активов, прежде всего ссудной задолженности, а также недостаточное доверие вкладчиков к банковской системе. Огромное влияние на устойчивость банка оказывает его репутация на финансовом рынке, в частности, любая негативная информация, приводящая к скорому массовому изъятию вкладчиками денежных средств из банка, что естественно сказывается на стабильности работы банка и потери его ликвидности.

В результате финансового кризиса наблюдается ослабление банковской системы с точки зрения резкого снижения рентабельности данного бизнеса. В числе самых серьезных факторов риска: снижение

внутреннего спроса; снижение денежного потока; снижение доходов от основной деятельности; ослабление рубля.

В настоящее время в связи со сложившейся кризисной ситуацией важным элементом успешного развития является выбор оптимальной стратегии поведения банков на рынке. Выделяют следующие стратегии развития в банковской сфере (рис. 2):

- переход розничной торговли банковскими услугами в онлайн-сферу (наиболее эффективно данную стратегию реализовывают Сбербанк и Tinkoff);
- более активное общение с клиентом;
- создание относительно равномерной сети банковских учреждений по регионам (так как основное количество банков приходится на центральные регионы РФ);
- развитие корпоративной культуры банка;
- технологический прорыв и интегрирование в банковскую деятельность



всех самых современных технологий и инноваций;
— повышение финансовой отдачи благодаря более эффективному управлению расходами и соотношением риска

и доходности (внутренний контроль);
— формирование организационных и управленческих навыков, необходимых для осуществления качественной работы [5].

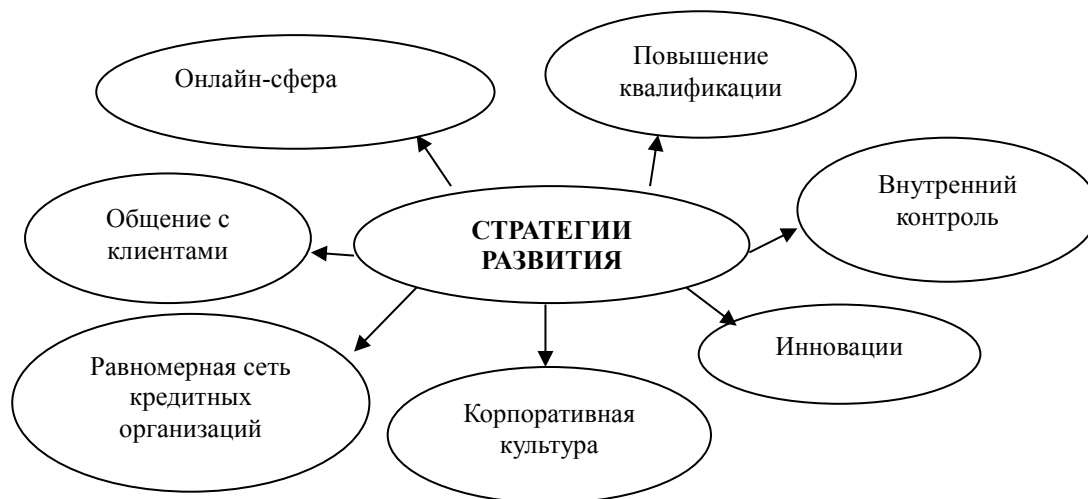


Рисунок 2 — Стратегии развития в банковской сфере

Реализация данных стратегий позволит каждому банку укрепиться на рынке банковских услуг и повысить стабильность банковской систем в целом в условиях неустойчивой экономики страны.

Во время кризисной ситуации все больше требований предъявляется к кредитным организациям, а именно:

— доступность, скорость и гибкие условия кредитования;

— надежность и скорость проведения транзакций, эффективные решения в сфере управления ликвидностью;

— высокая квалификация сотрудников банка, включая знание специфики конкретной отрасли;

— способность предлагать комплексные решения, учитывающие потребности и отраслевую специфику клиента;

— оперативность и гибкость во взаимодействии с клиентами.

Для повышения качества работы и

удовлетворения потребностей населения банковская система должна выполнять следующие действия:

1. Оптимизация продуктовой линейки за счет повышения скорости кредитного процесса (особенно по простым и краткосрочным продуктам), внедрения специализированных отраслевых решений и повышения качества, надежности транзакционной платформы. Банковские продукты должны быть максимально удобными, встроенными в бизнес-процессы клиентов и доступными для них в режиме 24/7.

2. Повышение эффективности системы продаж и обслуживания за счет повышения квалификации клиентских менеджеров, формирования центров отраслевой экспертизы, создания эффективных механизмов взаимодействия клиентских менеджеров и продуктовых специалистов, а также реализации эффективных систем



планирования и контроля коммерческой активности клиентов.

3. Создание эффективных механизмов комплексных перекрестных продаж финансовых решений на основе индивидуальных предложений, пакетирования продуктов и услуг, глубокой отраслевой и клиентской аналитики, анализа экономики каждого клиента и продукта.

4. Дифференциации предложения банка за счет включения в него небанковских продуктов и дополнительных услуг, например в области электронного документооборота, доступа к электронным торговым площадкам, услуг финансового консультирования [5].

Работа в данных направлениях позволит банкам ликвидировать области отставания от конкурентов и открыть новые источники конкурентного преимущества.

Помимо реализации этих направлений, чтобы выжить в кризисной ситуации, банковскому сектору необходимо своевременно применять методы антикризисного управления, такие как:

— антикризисный мониторинг на постоянной основе с целью раннего обнаружения формирующихся угроз кризиса;

— анализ уязвимости объекта к кризису с выделением соответствующих индикаторов (специальные подразделения банка не способны видеть ситуацию положения банка на рынке, неспособность банка адекватно воспринимать сигналы внешней среды и др.);

— разработка антикризисных организационных стратегий, направленных

на минимизацию внутренних рисков и укрепление безопасности;

— внутренний анализ и контроль для определения уровня ликвидности и других показателей финансовой устойчивости;

— антикризисное планирование, направленное на то, чтобы качество работы зависело не от случайных обстоятельств, а от заранее определенных мер;

— механизм снижения рисков, включающий механизм контроля рисков, планы действий в чрезвычайных ситуациях с целью минимизации ущерба и меры покрытия убытков;

— повышение безопасности банковского бизнеса для устранения прямых угроз внутрибанковской сферы;

— привлечение независимых аудиторов для более точной и объективной оценки банковской деятельности, а также для получения необходимых рекомендаций по поводу повышения качества банковских услуг.

Выполнение данных методов каждой кредитной организацией будет способствовать развитию конкурентоспособности и финансовой устойчивости банковской системы в целом. Но необходимо помнить, что кризисы всегда появляются в экономике с определенной периодичностью, во время которых остаются лишь сильнейшие банки, обладающие возможностью в полной мере удовлетворить потребности клиентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.90 г. №395-1-ФЗ (в ред. 03.07.16 №362-ФЗ) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2017.

2. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.02 г. №127-ФЗ (в ред. от 3.07.16 г. №360-ФЗ) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2017.



3. Бычков, А.А. — Банковский сектор России под влиянием кризиса 2014–2015 годов [Электронный ресурс] / А.А. Бычков, Д.А. Подлинных // Научный журнал «Молодой ученый». — Казань, 2015. №10 (90) — Режим доступа: <http://old.moluch.ru/archive/90/18604/>
4. Степанов Р.В. Анализ эффективности банковской системы России [Электронный ресурс] / Р.В. Степанов // Научно-практический журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики». — Москва, 2015. - №5. — Режим доступа: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/ep15-05/1623-a>
5. Стратегия развития банка [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.sberbank.ru/ru/about/today/strategy_2018



ПРОЯВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА И АНАЛИЗ ЕГО ПОСЛЕДСТВИЙ В ПОКАЗАТЕЛЯХ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Водождокова З.А.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Тхакушинова С.А.

Студентка,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В данной статье показано влияние отрицательных значений показателей в отчетности на абсолютные и относительные аналитические показатели финансового состояния. Определены основные индикаторы рисков в условиях кризиса.

Ключевые слова: Финансовое состояние организации, кризис, относительные показатели, абсолютные показатели, бухгалтерская отчетность

FINANCIAL CRISIS MANIFESTATIONS EGO AND ANALYSIS CONSEQUENCES IN THE FIGURE FYNANSOVOY OTCHETNOSTY

Vodozhdokova Z.A.

Ph.D., Associate Professor,

Adyghe State University, Maikop

Tkhakushinova S.A.

student,

Adyghe State University, Maikop

Abstract. This article shows the impact of negative values of indicators in the reporting on absolute and relative indicators of the financial condition. The main indicators of risks in a crisis are identified.

Keywords: Financial condition of the organization, crisis, relative indicators, absolute indicators, financial statements

Функция финансовой отчетности заключается в предоставлении информации, на основе которой разные группы пользователей отчетности принимают экономические решения. В бухгалтерском учете отчетность является его завершающим этапом, на котором происходит обобщение накопленной учетной информации и представление ее в виде, удобном для пользования.

Финансовый кризис спровоцировал кризис доверия к бизнес-сообществу в целом. Его влияние сказалось на повышении требований, предъявляемых к отчетности компаний, кризис повлиял на отношение пользователей к финансовой отчетности и аудиторским

заключениям.

Рассмотрим некоторые аспекты влияния кризиса на финансовую отчетность.

Бухгалтерская отчетность может содержать как положительные, так и отрицательные значения показателей. Согласно ПБУ 4/99 раздел 5 показатели в скобках записываются в двух случаях (рис. 1):

1) либо это вычитаемые показатели, т.е. являются расходной составляющей структурной величины результативных показателей (себестоимость продаж, управленческие и коммерческие расходы, проценты к уплате, прочие расходы)

2) либо это показатели, имеющие отрицательное значение, которыми могут



быть только итоговые финансовые показатели за период:

— нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) в бухгалтерском балансе;

— валовая прибыль (убыток), прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль (убыток) в

отчете о финансовых результатах;

— чистые денежные средства от текущих, инвестиционных и финансовых операций в отчете о движении денежных средств [1].

В условиях экономического кризиса именно итоговые результативные показатели имеют огромное значение в оценке финансового состояния организации.

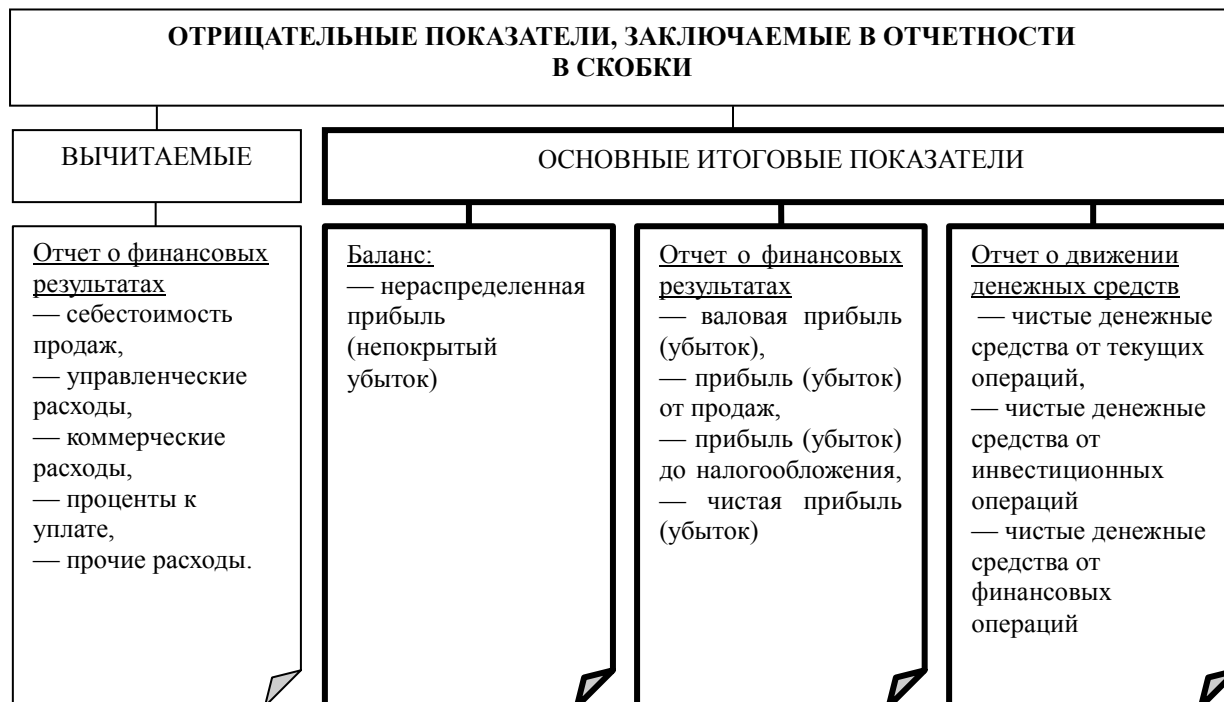


Рисунок 1 — Показатели бухгалтерской отчетности, имеющие отрицательные значения, демонстрируемые в скобках

Практика показывает, что кризисные явления разных форм проявления отражаются в отчетности появлением отрицательных показателей. При этом, увеличивается частота появления, как итоговых показателей, так и наличие, и рост сумм расходных показателей.

Теория кризиса говорит, что кризисы неизбежны в жизни любой фирмы и получают повсеместное проявление не только в условиях финансового кризиса. Кроме этого, кризис рассматривается как объективно необходимый процесс, который несет импульс интенсификации развития предприятия. Финансовый кризис может возникнуть на протяжении всех стадий

жизненного цикла компании [2].

Наиболее ярко сложное положение в организации отражают финансовые результаты деятельности (убыток) и результат движения денежных средств (оттоки превышают притоки).

В условиях неопределенности и рыночной нестабильности необходимо оперативно реагировать на любые изменения в финансово-хозяйственной деятельности, проводить антикризисную диагностику, держать на контроле значения и динамику важнейших показателей отчетности, с целью не допущения банкротства.



Индикаторами рисковой деятельности операционной деятельности; убытки; являются следующие показатели отчетности: невыполнение кредитных соглашений; отрицательная величина чистых активов или невозможность получения нового дефицит чистых оборотных активов; финансирования при наличии дефицита отрицательные чистые денежные потоки от оборотных средств (рис 2).

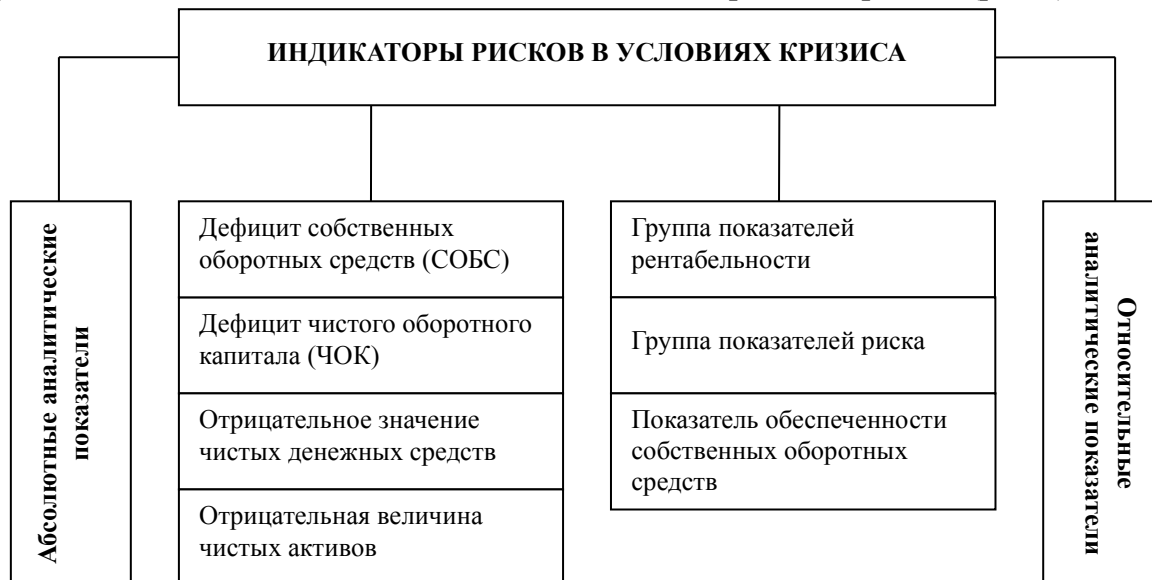


Рисунок 2 — Показатели риска в условиях кризиса

Отрицательные значения ключевых показателей в отчетности находят отражение в ряде абсолютных и относительных аналитических показателей, являющимися индикативными в условиях кризисных явлений в экономике.

Собственные оборотные средства, один из ключевых абсолютных показателей, свидетельствующий о степени финансовой устойчивости организации, его финансовой независимости. Является критериальным показателем финансового состояния в целом. Его недостаточность или дефицит говорит об отсутствии собственных средств в обороте и неустойчивости положения.

Чистый оборотный капитал отражает наличие собственных оборотных средств, направляемых на формирование запасов. Дефицит или недостаточная его величина может привести к появлению зависимости от кредиторов и к остановке производства, и свидетельствует о снижении уровня

ликвидности.

Чистые денежные средства. Разность между поступлениями и платежами периода. Это сумма денежных средств, которая остается после того, как удовлетворены

все денежные потребности бизнеса. Отрицательное значение говорит о текущей неплатежеспособности и финансовых проблемах.

Чистые активы. Совокупность имущественных ценностей предприятия, сформированных за счет собственного капитала. Индикатор благополучия или неудач организации, на основании которого собственник может оценивать действия менеджмента и принимать свои решения. Недостаточность и отрицательная динамика говорят о неустойчивом положении и его ухудшении.

Сложность в интерпретации и оценке изменений вышеперечисленных показателей



способствовало проведению исследования в отчетности и их экономическому
рамках типовых кризисных ситуаций в обоснованию (табл. 1).

Таблица 1 — Типовое отражение кризисной ситуации на ключевых абсолютных аналитических показателях деятельности

Абсолютный показатель	Условия	Расчет			Обоснование
		Базовый период	Отчетный период	Изменение	
Собственные оборотные средства, СК–ВнА	П – П	649–136201= 129442	2765–133109= –130344	–602	Отрицательное значение крайне негативно характеризует финансовое положение организации, и говорит об отсутствии собственных оборотных средств. Рост отрицательного числа показателя говорит об ухудшении финансового состояния на 602 т. р.
Чистый оборотный капитал, ОА–КО	П – П	9336–15188= –5852	15410–19807= –43397	–37545	Отрицательное значение сигнализирует о формировании неблагоприятного состояния организации, неудовлетворительной платежеспособности и ликвидности организации.
Чистые активы, А–О	П – П	145537–139078= 6459	1485419–149754 =1235	–5224	Незначительное значение и уменьшение показателя свидетельствует о риске банкротства организации. Поэтому руководство организации должно контролировать значение данного показателя, изыскивать пути его повышения.
Чистые денежные средства от текущей деятельности,	П – (О)	73748–78774= –5026	94005–93940= 65	+5091	Отрицательное значение отражает риск неплатежеспособности. Положительная тенденция означает увеличение денежных притоков.

*Условия, обозначения: О — отрицательные значения, П — положительные

К относительным аналитическим (рис 3).
показателям, являющимся индикативными в Безусловно, появление убытков в
условиях кризисных явлений в экономике отчетности и наличие отрицательных
можно отнести группы относительных аналитических показателей отразятся на всей
показателей рентабельности, рисков и данной группе.
обеспеченности собственными средствами



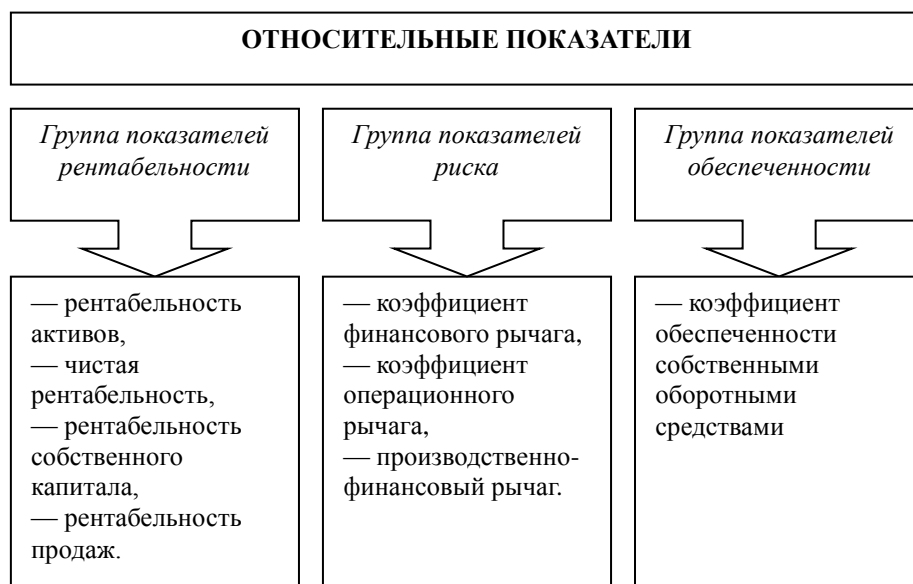


Рисунок 3 — Относительные показатели. отражающие риск в условиях неопределенности

Относительные показатели являются ведущим методом финансового анализа, определяемые по данным различных форм отчетности. Им уделяется огромное значение в финансовом анализе, они наиболее часто используемый инструментарий имеющегося программного обеспечения в различных направлениях экономического анализа.

Рентабельность активов характеризует степень эффективности использования имущества организации, его называют нормой прибыли. Он комплексно отражает плодотворность использования ресурсов. Является индикатором доходности и эффективности деятельности компании, очищенным от влияния объема заемных средств. Служит характеристикой эффективности управления [3, с. 97].

Рентабельность продаж характеризует важнейший аспект деятельности компании: реализацию основной продукции. Оценка рентабельности продаж позволяет более объективно взглянуть на состояние дел.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

характеризует обеспеченность собственными оборотными средствами. Является критериальным показателем экономического банкротства организации, его уровень не должен быть менее десяти процентов. Его недостаточность или дефицит говорит об отсутствии собственных средств в обороте и неустойчивости положения, динамика крайне негативно сказывается на финансовом положении организации.

Рассмотрим влияние кризисных ситуаций и наличие убытков в бухгалтерской отчетности на типовом отражении ключевых относительных аналитических показателей деятельности (табл.2).

Отрицательные значения данных показателей негативно характеризуют финансовое положение организации в целом. Негативные тенденции свидетельствуют о риске банкротства. Поэтому важно чтобы анализируемая организация и типовые, контролировали значения и динамику данных ключевых показателей.



Таблица 2 — Типовое отражение кризисной ситуации на ключевых относительных аналитических показателях деятельности

Показатели рентабельности	Услови я	Расчет			Обоснование
		Базисный период	Отчетный период	Изменен ие	
Рентабельность активов, ЧП/ОА	О/П	$9349/134899 = -0,06$	$-3294/147028 = -0,02$	+0,04	Отрицательная рентабельность активов сигнализирует о том, что предприятие неэффективно распоряжается собственными активами и упускает выгоду или недополучает ее.
Рентабельность продаж, Ппр/В	П/П	$3246/68299 = 0,05$	$11759/85005 = 0,14$	+0,09	Положительное значение указывает на то, что темпы роста выручки опережают темпы роста затрат за счет роста объемов продаж и изменения ассортимента продаж. При увеличении количества проданной продукции (в натуральном выражении) выручка возрастает быстрее затрат в результате действия так называемого производственного леввериджа.
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, СОБС/ОА	О/П	$-129742/9336 = -13,90$	$-130344/15410 = -8,46$	+5,44	Отрицательное значение коэффициента, т.е. отсутствие собственного оборотного капитала, свидетельствует о том, что все оборотные средства организации и часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников. А это означает неудовлетворительное финансовое положение. Ситуация улучшилась на 5 пунктов

*Условие, обозначения: О — отрицательные значения, П — положительные



В современной экономической ситуации многие компании испытывают сложности. Финансовый кризис, несомненно, скажется на отчетности компаний. Можно выделить несколько аспектов влияния кризиса на финансовую отчетность. Это, прежде всего, рост убытков, доля убыточных компаний существенно возрастает. Ухудшение финансового положения в целом, изменения экономических условий, в которых компании осуществляют свою деятельность, приводят к значительному уменьшению показателей-

индикаторов и их отрицательным значениям. Невозможность получения нового финансирования в условиях дефицита оборотных средств является признаком риска банкротства.

Таким образом, в условиях неопределенности и рыночной нестабильности, компании должны оперативно реагировать на любые изменения в финансово-хозяйственной деятельности и проводить антикризисную диагностику.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» // СПС Гарант. М., 2016.. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://base.garant.ru/12116599/>
2. Финансовый анализ в диагностике финансового кризиса [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://knowledge.allbest.ru/finance/2c0a65635b2bc79a4d43b89421206c27_1.html
3. Водождокова, З.А. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. Часть 2. Учебное пособие (в схемах, рисунках, расчетах): учебное пособие / З.А. Водождокова, Л.Т. Тлехурай-Берзегова. — Майкоп: Изд-во «Магарин О.Г.», 2016. — С. 97–98



ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОЛНОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ЕДИНИЦЫ ПРОДУКЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Воёкова Д.А.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматриваются основные проблемы, связанные с определением полной себестоимости продукции, а также наиболее часто используемые методы распределения затрат для расчета полной себестоимости

Ключевые слова: себестоимость продукции, полная себестоимость, косвенные расходы, прямой метод распределения затрат, метод взаимного распределения затрат

PROBLEMS OF DETERMINING THE FULL COSTS OF THE PRODUCT UNIT AND THE WAYS OF THEIR SOLUTIONS

Voyokova D.A.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. The main problems associated with determining the full cost of production, as well as the most commonly used methods of cost allocation for calculating the full cost are reviewed in the article

Key words: Production cost, full cost, indirect costs, direct cost allocation method, method of relative allocation of costs

Полная себестоимость — это сумма расходов, связанных с производством продукции, коммерческих и управленческих расходов за отчетный период.

Полная себестоимость учитывает все существующие затраты на производство и реализацию изделий и позволяет проанализировать и спланировать производственную деятельность любого предприятия.

Расчет полной себестоимости не зависит от деления расходов на постоянные и переменные, прямые и косвенные.

Удельная полная себестоимость определяется в результате деления полной себестоимости на количество проданной

продукции. При этом возникают определенные сложности, связанные с определением полной себестоимости единицы продукции, которые выражаются в необходимости распределения косвенных затрат.

Наиболее простой способ такого расчета — это прямое распределение затрат обслуживающих подразделений пропорционально единой базе. В качестве такой базы могут выступать начисленная заработная плата основных производственных рабочих, отработанные человеко-часы, расходы на сырье, материалы и энергию. Но прямое распределение затрат не позволяет экономически обоснованно и



достоверно распределить косвенные затраты, следовательно, может привести к неверным управленческим решениям.

Метод прямого распределения затрат наиболее прост: затраты каждого обслуживаемого подразделения последовательно распределяются только между производственными сегментами напрямую, минуя прочие обслуживающие подразделения.

Такой метод можно применять в ситуациях, когда непроизводственные центры ответственности не оказывают друг другу услуги. Затраты распределяются пропорционально установленной базе распределения. Причем в качестве базы могут выступать:

— доля выручки от продажи каждого производственного центра затрат в общем объеме выручки организации;

— процент потребления каждым производственным подразделением услуг других непроизводственных подразделений.

Например, на предприятии выпускается два вида продукции — А и Б. При этом изделие А выпускается на основе машинной технологии, а изделие Б — ручного труда. Тогда при применении базы распределения «Прямые затраты труда» себестоимость первого вида продукции будет занижена, второго — завышена, а при применении базы распределения «Часы работы оборудования» — наоборот.

В этом примере логичнее за базу распределения принять или производственную себестоимость продукции А и Б, или долю выручки от продажи продукции А и Б в общей выручке за период.

Следующий метод распределения затрат — это пошаговый метод. Он применяется в тех случаях, когда непроизводственные

подразделения оказывают друг другу услуги в одностороннем порядке.

Например, в организации осуществляется производство основной продукции, а для обеспечения производства организована работа ремонтного цеха. Его услуги потребляются цехом основной продукции.

Также в организации действует складское подразделение, которое оказывает услуги как основному, так и ремонтному цехам.

Таким образом, есть один основной цех, который потребляет услуги двух вспомогательных производств, а также есть одно вспомогательное производство, которое потребляет услуги склада.

Все затраты ремонтного цеха будут отнесены напрямую на стоимость основной продукции, а услуги склада необходимо распределить между услугами ремонтного и основного цехов.

Для этого необходимо произвести поэтапное распределение затрат непроизводственных подразделений.

Шаг 1. По каждому подразделению необходимо определить все затраты, причем учитываются все затраты на деятельность каждого подразделения.

Шаг 2. Необходимо определить базовую единицу затрат, исходя из которой и будет производиться последующее распределение.

Например, в качестве единицы учета затрат склада можно принять количество единиц хранения материальных ценностей в единицу времени: за сутки на складе хранилось 100 единиц ТМЦ, при этом было произведено затрат на сумму 3000 рублей. Следовательно, на одну единицу ТМЦ израсходовано 30 рублей складских затрат.

Одновременно определяется единица распределения затрат по ремонтному цеху: за базу можно принять затраты на оплату труда



ремонтных рабочих или часы работы оборудования.

А единицей распределения затрат производственного цеха может быть объем выпущенной основной продукции, выраженный в количественных единицах измерения.

Шаг 3. Затраты непроизводственных подразделений распределяются в соответствии с принятыми единицами в количественном измерении.

Следующий метод, нередко применяемый на производстве — это метод взаимного распределения затрат, который называется двухсторонним, что отражает суть производственных отношений между центрами ответственности.

Он применяется в тех случаях, когда между непроизводственными подразделениями происходит обмен внутрифирменными услугами. Однако вручную без использования программного продукта его можно применять лишь при наличии двух непроизводственных подразделений.

Также существуют и другие методы, к ним относятся:

- 1) метод полных издержек;
- 2) метод прямых затрат;
- 3) метод предельных издержек;
- 4) метод на основе анализа безубыточности;
- 5) метод учета рентабельности инвестиций;
- 6) метод надбавки к цене.

Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее простые методы распределения затрат зачастую не являются информативными и дают недостаточно достоверный результат расчета полной себестоимости продукции.

Но применение более сложных методов распределения может привести к неоправданному увеличению затрат на расчет полной себестоимости.

Поэтому выбор метода распределения зависит только от экономической целесообразности и необходимости выявления полной себестоимости продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/09: Приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н: [в ред. от 16.05.2016 г.] // СПС КонсультантПлюс. М., 2017.

2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. 2-е изд., пер. и доп.: учебник и практикум для СПО / Шадрина Г.В. – М.: Юрайт, 2017. – 432 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/viewer/01C4A4F0-97A8-468C-ADBD-13674910724F#page/1>.



АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СПОСОБ ПРОВЕРКИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КОНТРАГЕНТОВ

Ермак Д.В.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В работе обосновывается необходимость проводить анализ платежеспособности предприятий-контрагентов, а также рассматриваются способы проверки их надежности

Ключевые слова: платежеспособность, финансовый анализ, пользователи финансового анализа, риски неплатежеспособности контрагента

ANALYSIS OF THE PAYMENT ABILITY OF THE ENTERPRISE AS A METHOD OF VERIFYING OF POTENTIAL COUNTERPARTS

Ermak D.V.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. The paper substantiates the need to analyze the payment ability of counterpart enterprises, as well as ways to verify their reliability

Key words: Payment ability, financial analysis, users of financial analysis, risks of insolvent counterpart

Платежеспособность экономического субъекта — это его возможность своевременно погашать свои задолженности. Платежеспособность является основным показателем стабильности финансового состояния организации. Нередко термин «платежеспособность» заменяют понятием ликвидности, то есть возможности активов организации быть реализованными. Таким образом, ликвидность является более широким определением платежеспособности.

В более узком смысле платежеспособность — это наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей погашения в ближайшее время.

Основной целью анализа платежеспособности является оценка и

прогнозирование финансовой деятельности, что необходимо для предприятия и для внешних инвесторов, в том числе банков. Установившейся практикой является проверка банком кредитоспособности заемщика перед выдачей кредита.

Аналогичная процедура необходима и предприятиям, вступающим в экономические отношения друг с другом. В случаях предоставления партнеру коммерческого кредита или отсрочки платежа вопрос о его финансовых возможностях приобретает особую важность.

Итак, несомненной становится необходимость в анализе финансового состояния при проработке перспектив организации своевременно производить расчеты с контрагентами, осуществлять все



обязательные платежи, при этом обеспечивая себе нормальную норму прибыли, позволяющую успешно функционировать на рынке.

Ряд рисков, возникающих при взаимодействии с контрагентами, можно минимизировать и даже избежать путем проверки организации. При этом можно выделить ряд несложных в анализе и проверке признаков, которые можно рассматривать как критерии оценки рискованности дебитора.

В частности, налоговыми органами отслеживаются адреса так называемой «массовой регистрации» юридических лиц. Если потенциальный контрагент зарегистрирован по такому адресу, то возникает необходимость его более глубокой проверки или отказа в сотрудничестве с ним. Кроме рисков неплатежей такого дебитора возникает сложность в доказательствах обоснованности вычета предъявленного НДС или учета расходов для целей налогообложения прибыли.

Сотрудничество с компанией, обладающей признаками фирмы-однодневки, может обернуться доначислением налогов, взысканием пеней и штрафов. Избежать проблем можно, проверив, относится ли адрес контрагента к «массовым», на портале Федеральной налоговой службы или в специализированных системах СПАРК или СКРИН.

С помощью этих же сервисов можно проверить, выступает ли компания ответчиком по крупным для масштабов ее деятельности искам, количество дел, разбираемых в арбитражных судах, а также долю выигранных и проигранных дел, что может свидетельствовать о рискованности потенциального контрагента. Вся

информация об арбитражных процессах, а также о принятых по ним решениях размещена на сайтах арбитражных судов.

Все задолженности по судебным спорам являются «скрытыми обязательствами» и не отражаются в отчетности контрагента в качестве просроченных. Кроме того, по результатам такого анализа может выясниться, что против организации уже возбуждено дело о несостоятельности. Поэтому на основании данных об арбитражных процессах финансовый отдел может оценить эти обязательства и сделать выводы о возможности заключения договорных отношений с такой организацией.

Организация имеет возможность обезопасить себя от рисков при установлении взаимоотношений с контрагентами и возможных претензий со стороны налоговых органов. Для этого предусмотрены механизмы, с помощью которых можно удостовериться в добросовестности потенциального контрагента.

1. Можно запросить у будущего контрагента некоторые документы еще до заключения сделки, а именно:

- свидетельство о государственной регистрации;
- свидетельство о постановке на налоговый учет;
- устав.

2. На основании этих документов убедиться в добросовестности контрагента с помощью сервисов ФНС России. Например, можно узнать, не принято ли опубликованное в Вестнике государственной регистрации решение в его отношении о ликвидации, о реорганизации, об уменьшении уставного капитала, о приобретении обществом с ограниченной ответственностью 20% уставного капитала другого общества и так



далее. Подобные записи свидетельствуют, что организация вряд ли будет исполнять новые обязательства, не погасив предыдущие долги.

3. Также можно удостовериться, что организация не находится на определенной стадии банкротства. Эту информацию можно найти на Едином федеральном реестре сведений о фактах деятельности юридических лиц.

4. Еще можно проверить наличие лицензий, разрешений и других документов, обязательных для осуществляемой контрагентом деятельности.

5. Важным является ознакомление с годовой бухгалтерской отчетностью контрагента за несколько лет. В соответствии с п. 89 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации ПБУ 4/99, годовая бухгалтерская отчетность организации является открытой для заинтересованных пользователей, а организация должна обеспечить возможность для заинтересованных пользователей

ознакомиться с бухгалтерской отчетностью.

6. Сделать запрос в налоговую инспекцию по месту регистрации контрагента. Суды подчеркивают, что это также расценивается как проявление осмотрительности налогоплательщика. Более того, арбитражные суды подтверждают обязанность налоговых органов предоставить запрашиваемую информацию в пределах круга сведений, не признаваемых в соответствии со ст. 102 НК РФ налоговой тайной. Иногда суды даже подчеркивают, что у налогоплательщика была возможность обратиться в соответствующие службы для проверки контрагента, но он этого не сделал.

Таким образом, можно сделать вывод, что подробное изучение документов и сведений о финансовом положении и деятельности организации является важным при заключении договоров. На основе полученных данных после проведения тщательного анализа можно принять обоснованное решение об условиях сотрудничества с учетом возможных рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. 2-е изд., пер. и доп.: учебник и практикум для СПО / Шадрина Г.В. – М.: Юрайт, 2017. – 432 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/viewer/01C4A4F0-97A8-468C-ADBD-13674910724F#page/1>.

2. Дивина Л.Э. Сущность и цели финансового анализа деятельности предприятия // European Social Science Journal. - 2015. - № 7. - С. 46-48.

3. Багова, С.А. Проблема учета сомнительных долгов: бухгалтерский и налоговый аспекты / С.А. Багова, К.Н. Бекирова, И.Ф. Таусова // Казанская наука. - 2015. - № 10. - С. 106-108.



РОЛЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Иволгина О.А.

студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье раскрывается роль нематериальных активов в экономике организации в свете развития интеллектуальных и информационных технологий

Ключевые слова: нематериальные активы, амортизационные фонды, интеллектуальная собственность

THE ROLE OF INTANGIBLE ASSETS IN THE ENTERPRISE ACTIVITY

Ivolgina O.A.

student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. The article reveals the role of intangible assets in the organization's economy in the light of the development of intellectual and information technologies

Key words: Intangible assets, depreciation funds, intellectual property

В настоящее время вопросы учета нематериальных активов активно обсуждаются во всем мире. Это обусловлено бурно развивающимися процессами поглощения одних предприятий другими, существенными изменениями в технологии производства товаров и услуг, возрастанием роли информационных технологий.

Использование нематериальных активов в обороте компании и превращение данных активов в конкурентный механизм дает организации множество возможностей.

Само понятие нематериального актива многозначно:

- бухгалтерское понятие;
- экономическое;
- юридическое.

Разнообразен и состав нематериальных активов. Их наличие у предприятия связано как с наличием конкурентных преимуществ, так и с

использованием предприятием компонентов интеллектуального капитала.

С помощью НМА можно:

- модернизировать производство и увеличивать наукоемкость продукции, тем самым изменяя структуру продукции и увеличивая конкурентоспособность;

- получать все оставшиеся выгоды от актива путем контроля его использования. Контроль включает в себя способность не допускать определение способа использования и получения выгод от своего актива другими организациями;

- приносить организации экономические выгоды в будущем в связи с тем, что актив может быть использован в производстве продукции, работ, услуг и для управленческих нужд.

Можно обозначить следующее значение нематериальных активов в деятельности



предприятия.

С помощью нематериальных активов возможно формирование уставного капитала без привлечения денежных средств. В этом случае интеллектуальная собственность используется не только как объект собственности, но и как капитал организации, приносящий выгоды. При правильном документальном оформлении нематериальный актив используют как в хозяйственной деятельности, так и в качестве уставного фонда.

Благодаря этому можно сформировать большой по размерам уставный капитал, при этом, не привлекая реальных денежных средств и обеспечив доступ предприятия к инвестициям и кредитам.

Использование нематериальных активов в хозяйственной деятельности также имеет ряд преимуществ. При документальном подтверждении права собственности на нематериальный актив и постановке его на баланс в качестве имущества появляется возможность начисления амортизации на интеллектуальную собственность и образования амортизационных фондов за счет стоимости продукции.

Таким образом, с помощью нематериальных активов происходит увеличение амортизационных фондов предприятия, которые остаются в распоряжении предприятия, что обеспечивает расширенное воспроизводство и более устойчивую финансовую базу инвестирования.

Следующей возможностью получать дополнительный доход является передача прав на использование нематериального актива, что обусловлено усилением контроля соблюдения

авторских прав, лицензионных соглашений и других подобных прав.

Более того, доходы от нематериальных активов в долгосрочной перспективе нередко оказываются значительными. Инвестиции в исследования, разработки могут значительно увеличить стоимость предприятия в случае успеха. И игнорировать прогресс неразумно, ведь современной экономике нужны современные решения.

Также документально подтвержденные права на интеллектуальную собственность помогают обеспечивать контроль рынка и преследовать недобросовестных конкурентов, несанкционированно использующих нематериальные активы, принадлежащие организации-владельцу.

Сегодня для любого субъекта рынка является важным умение правильно анализировать ситуацию на рынке услуг или продукции. Необходимо проводить учет тенденций спроса на разработки, продукцию или услуги и закреплять за собой отдельную рыночную нишу. Для этого надо быть серьезно подготовленным: нужно знать правовые и юридические основы рыночных отношений, нюансы современного маркетинга. Если же предприятие будет игнорировать подобные действия, то это может обернуться для него потерей прибыли и конкурентоспособности.

Таким образом, актуальность изучения роли нематериальных активов заключается в требовании более глубокого понимания природы их возникновения и воспроизведения, многообразия и оценки их роли в стоимости компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007: Приказ Минфина России от 27.12.2007 № 153н: [в ред. от 16.05.2016 г.] // СПС



КонсультантПлюс. М., 2017.

2. Белозерова, Т.Г. Нематериальные активы: проблемы идентификации, оценки и классификации / Т.Г. Белозерова, Д.В. Луговский, Р.А. Тхагапсо // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2014. - № 3 (150). - С. 189-197.

3. Белозерова, Т.Г. Актуальные вопросы признания результатов интеллектуальной деятельности в российской и международной учетной практике / Т.Г. Белозерова, Д.В. Луговский, Р.А. Тхагапсо // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2014. - № 4 (151). - С. 131-140.



О ПРОБЛЕМЕ ВКЛЮЧЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ РАСХОДОВ В ПЕРВОНАЧАЛЬНУЮ СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Кудайнетова Д.М.

студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Научный руководитель: Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация: в статье рассматривается вопрос включения дополнительных расходов на приобретение основных средств в их первоначальную стоимость

Ключевые слова: основные средства, первоначальная стоимость, дополнительные расходы, приобретение основных средств

ON THE ISSUE OF INCLUSION OF VARIOUS ADDITIONAL EXPENSES IN THE INITIAL COST OF FIXED ASSETS

Kudaynetova D.M.

student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Academic supervisor: Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Annotation: The article reviewed the question of including additional expenses for the acquisition of fixed assets in its initial value

Key words: Fixed assets, initial cost, additional costs, acquisition of fixed assets

Приобретение основных средств организациями связано с возникновением сложностей и вопросов, касающихся бухгалтерского оформления этого процесса. Наиболее часто возникающие вопросы связаны с признанием дополнительных расходов, которые могут быть включены в первоначальную стоимость основных средств либо отнесены на текущие расходы организации [2].

В бухгалтерском учете первоначальная стоимость основного средства складывается из суммы всех расходов на его покупку, изготовление или строительство за минусом НДС [4]. В эту стоимость также включаются расходы на доставку объекта ОС и доведение его до состояния, пригодного для

эксплуатации.

Соответственно, все расходы, учтенные в первоначальной стоимости основного средства, организация признает в бухгалтерском учете по мере начисления амортизации, то есть равномерно в течение срока его полезного использования [3].

Однако в практическом учете нередко возникают сомнения, насколько произведенные расходы можно расценить как действия, способствующие доведению актива до состояния, пригодного для эксплуатации. По правилам учета некоторые виды таких расходов организация может или даже должна признать единовременно, то есть отнести на расходы по текущей деятельности [2].

Например, к таким расходам можно



отнести суммы ввозных таможенных пошлин или расходы на юридическое сопровождение сделки по покупке объекта основных средств. С одной стороны, согласно действующему законодательству таможенные пошлины являются обязательным условием приобретения импортного имущества и должны включаться в стоимость активов. С другой стороны, законодательство позволяет отнести таможенные пошлины к прочим расходам. Следовательно, выбрать тот или иной вариант учета пошлин организация может по своему усмотрению исходя из экономической целесообразности операции.

Также примером такого вида расходов является составление технического задания или бизнес-плана на создание или строительство основного средства. Основная цель подготовки бизнес-плана заключается в определении возможности строительства конкретного объекта основного средства, оценке размера предполагаемых затрат и будущих доходов компании. Иными словами, наличие бизнес-плана еще не означает, что объект будет возведен. Поэтому стоимость бизнес-плана можно включать в первоначальную стоимость основного средства только после завершения строительства и ввода в эксплуатацию основного средства.

Считается, что организация может включить в первоначальную стоимость основного средства еще и сумму различных платежей банкам, так или иначе связанных с его приобретением. Сумма комиссии банка за ведение импортной сделки и составление паспорта сделки является расходом, включаемым в первоначальную стоимость основных средств, так как имеют непосредственное отношение к приобретению основного средства.

Однако расходы, связанные с проведением безналичных расчетов, не всегда должны увеличивать первоначальную стоимость амортизируемого имущества. Такие расходы можно признать в учете единовременно, так как они не имеют непосредственного отношения к созданию основного средства.

В отношении такого вида расходов, как стоимость услуг агентов, комиссионеров и других посредников, способствовавших заключению сделки по покупке основного средства, мнения расходятся. По общему правилу расходы на оплату посреднических услуг относятся к прочим и признаются в учете.

Тем не менее, практика показывает, что сумму вознаграждения посреднику можно учесть по выбору компании — либо как прочие расходы, либо в составе первоначальной стоимости основных средств. Для минимизации рисков способ отражения указанных расходов, выбранный организацией, стоит прописать в учетной политике.

Не меньшее количество споров возникает на практике при отражении в учете расходов на командировки сотрудников, целью которых являлись поиск, приобретение, строительство, доставка или экспедирование объекта основных средств. Командировочные расходы увеличивают стоимость приобретенных основных средств, если служебная поездка была непосредственно связана, например, с их доставкой, проектированием или строительством.

Разногласия возникают и при отражении в налоговом учете еще одного вида расходов — госпошлины за регистрацию транспортных средств в органах ГИБДД. Сумма такой госпошлины увеличивает первоначальную стоимость автомобиля, так как автомобиль



нельзя ставить на баланс организации и тем более эксплуатировать без регистрации в ГИБДД.

Аналогичным образом возникают вопросы с включением в стоимость ОС купленной страховки ОСАГО, ведь без этой страховки зарегистрировать автомобиль в ГИБДД невозможно. Поэтому эти расходы можно расценить как доведение ОС до рабочего состояния. С другой стороны, страховка ОСАГО является возобновляемой и относится к текущим расходам организации и не может в дальнейшем увеличивать первоначальную стоимость автомобиля. Поэтому возникают сомнения, правомерно ли относить стоимость страхования автомобиля к его первоначальной стоимости.

Еще один вид связанных с приобретением ОС расходов, по которым существуют разногласия, — это расходы на обучение

работников правилам эксплуатации оборудования. Возможно, что порядок учета таких расходов зависит от того, когда именно проводится обучение, — до или после ввода объекта основного средства в эксплуатацию. Расходы на обучение персонала, осуществленные до ввода основного средства в эксплуатацию, увеличивают его первоначальную стоимость, хотя можно сказать, что такие расходы никак не связаны с доведением основного средства до состояния, в котором оно пригодно к использованию.

Таким образом, можно сделать вывод, что при приобретении основных средств возникающие спорные вопросы о включении тех или иных расходов в первоначальную стоимость нужно решать исходя из экономического смысла расходов и их влияния на будущую работу основного средства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н: [в ред. от 24.12.2010 г.] // СПС КонсультантПлюс. М., 2017.
2. Сапиев, А.В. Особенности строительного производства и их влияние на организацию учета затрат и формирование себестоимости конечного продукта / А.В. Сапиев, И.Г. Тхаркахова // В сборнике: Проблемы и перспективы развития современного общества Материалы Международной научно-практической конференции [Электронный ресурс]. Под научной редакцией М.И. Кутера. - 2016. - С. 130-132.
3. Карпенко, С.В. Амортизация и обесценение основных средств в свете проекта ФСБУ «Основные средства» / С.В. Карпенко, Т.А. Силина, М.Е. Ордынская // Проблемы научной мысли. - 2017. - Т. 1. - № -1. - С. 174-177.
4. Карпенко С.В. О проблеме трактовки понятия «амортизация» в российском бухгалтерском учете / С.В. Карпенко, Т.А. Силина, М.Е. Ордынская // News of Science and Education. - 2016. - Т. 21. - № -1 (45). - С. 012-014.



ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ РАСЧЕТАХ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Лякина Д.С.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В работе представлен анализ основных проблем при расчетах с поставщиками и подрядчиками, а также основные пути их решения

Ключевые слова: расчеты с поставщиками, документооборот, ошибки в документах, несоответствие поставки товаров, проверка контрагентов

PROBLEMS ARISING IN ACCOUNT PAYABLE WITH SUPPLIERS AND COUNTERPARTS

Lyakina D.S.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. The paper presents an analysis of the main problems in account payable with suppliers and counterparts, as well as the main ways to solve them

Key words: Account payable with suppliers, document circulation, errors in documents, non-conformity of delivery of goods, verification of counterparties

Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками в бухгалтерской практике считается наиболее простым и понятным.

Тем не менее, существует ряд проблем, усложняющих взаимодействие организации с контрагентами. Рассмотрим некоторые важные проблемы и пути их решения.

1. Несвоевременное получение первичных документов от поставщика
2. Технические ошибки в документах
3. Факты неполной поставки товаров и их ненадлежащее качество
4. Надежность контрагентов

1) Одной из важнейших проблем бухгалтерского учета расчетов с контрагентами является организация быстрого обмена документами.

При отсутствии первичных документов становится невозможным учесть расходы, входящий НДС, правильно рассчитать стоимость и остатки ТМЦ на складах, рассчитать полную себестоимость продукции.

Иногда причинами несвоевременного поступления документов являются трудности доставки документов из другого населенного пункта. Иногда опаздывают с обеспечением документами своих потребителей поставщики коммунальных услуг, электроэнергии, услуг связи и др.

При исправлении полученных искажений учетных данных организации следует позаботиться о доказательствах того, что данное обстоятельство произошло по не



зависящим от организации внешним причинам. Позднее предоставление документов контрагентом должно быть документально подтверждено (записями в журнале входящей корреспонденции или в журнале полученных счетов-фактур с зарегистрированной в хронологическом порядке датой фактического поступления документов по почте или через курьера).

Решение этой проблемы может быть достигнуто внедрением безбумажного документооборота, который имеет следующие преимущества перед бумажным:

- проще использовать, искать и восстанавливать документы;
- любые виды группировки и сортировки;
- повышенный уровень безопасности;
- экономия бумаги;
- работа с проектами документов;
- формирование стандартных отчетов;
- обмен документами по электронной почте;
- редактирование шаблонов выводных печатных форм;

2) В первичных документах бухгалтериями поставщиков нередко допускаются следующие ошибки:

- в оформлении;
- в цене товарно-материальных ценностей;
- сумме НДС.

При обнаружении таких ошибок необходимо осуществить следующие действия:

- направить поставщику письмо об ошибках в документах;
- получить от поставщика новые исправленные документы;
- внести исправления в учет.

3) Иногда в организацию поступают товарно-материальные ценности, не

соответствующие сопроводительным документам, а именно:

- фактическое наличие товаров не соответствует документальному;
- качество, ассортимент или номенклатура отклоняется от заявленного.

Считается, что в таком случае бухгалтеру достаточно не принять материалы к учету. А после того, как поставщик заменит некачественные материалы, их можно уже принять к учету.

Но такой порядок действий не соответствует правилам оприходования товара при расхождении по качеству и количеству.

Организация-покупатель должна составить акт об обнаруженном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей. Данный акт будет юридическим основанием для предъявления претензий поставщику.

Затем необходимо составить претензионное письмо, в котором необходимо указать сведения о реквизитах договора, об акте расхождений по количеству и качеству, а также указать требования, которые покупатель предъявляет поставщику.

На основании полученных от покупателя акта и претензии у продавца возникает необходимость внести исправления в учет и в первичные документы на отгрузку.

При выявлении расхождений по качеству и количеству при приемке товар на баланс покупателя не приходится. В этом случае поступивший товар учитывается по дебету забалансового счета 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение» до момента возврата поставщику. При возврате поставщику товара, не соответствующего условиям договора купли-продажи, или при



исправлении документов, счет 002 кредитуется.

Если выявлено несоответствие не всей партии товара, а только его части, то по дебету счета 002 отражается только эта часть товара, а товар надлежащего качества принимается к учету (приходится на счете 41) в общеустановленном порядке.

4) На практике у большинства предпринимателей, особенно начинающих, возникает множество вопросов относительно процесса поиска и проверки контрагентов. При работе с контрагентом могут возникать финансовые риски: срыв сроков поставок, поставки некачественного товара и т.д.

Чтобы увидеть «истинное лицо» контрагента, нужно осуществить несколько действий, которые позволят удостовериться в том, что организация имеет дело с действующим юридическим лицом.

Информация, которую нужно затребовать у контрагента:

- зарегистрирован ли контрагент в контролирующих органах;
- есть ли дела в арбитраже (количество выигранных и проигранных дел);
- не находится ли он в стадии банкротства;

Документы, которые нужно затребовать у контрагента:

- копия устава организации;
- копия свидетельства о государственной регистрации;
- копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;
- бухгалтерскую отчетность за год,

предшествующий году заключения сделки.

На сайте ФНС предприниматели могут бесплатно воспользоваться сразу несколькими онлайн-сервисами для сбора важной информации о контрагенте.

Самое простое, что можно сделать — осуществить поиск контрагента по ИНН на сайте ФНС.

На сайте ФНС можно бесплатно найти и другую информацию о контрагенте по названию, адресу и другим критериям.

В 2017 году Федеральная налоговая служба планирует запустить еще один полезный сервис, который упростит процедуру проверки новых контрагентов, поможет обезопасить компании от сотрудничества с сомнительными партнерами и вычислить фирму-однодневку.

С 1 июля 2017 года на сайте ФНС станут открытыми следующие сведения о юридических лицах (они будут обновляться ежегодно).

- доходы и расходы за один календарный год;
- средняя численность сотрудников компании за один календарный год;
- информация об уплаченных налогах и сборах;
- сведения о налоговых нарушениях;
- задолженности, штрафы, пени.

Следовательно, можно сделать следующий вывод, что на таком достаточно простом участке учета, как расчеты с поставщиками, бухгалтера ожидает немалое количество скрытых проблем, которые необходимо уметь грамотно решать.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агеева, О.А. Бухгалтерский учет: Учебник и практикум для СПО [Электронный ресурс] / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова – М.: Юрайт, 2017. – 274 с. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/viewer/FCF15000-78EF-4815-9819-8E041DAC1B3B#page/1>.



2. Багова С.А. Проблема учета сомнительных долгов: бухгалтерский и налоговый аспекты // С.А. Багова, К.Н. Бекирова, И.Ф. Таусова // Казанская наука. - 2015. - № 10. - С. 106-108.



СОЗДАНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ СОБСТВЕННЫМИ СИЛАМИ И СИЛАМИ СТОРОННЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Максимова А.В.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Научный руководитель: Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В работе рассматриваются отличия в создании основных средств хозяйственным и подрядным способом с экономической и учетной точек зрения

Ключевые слова: создание основных средств, хозяйственный способ, подрядный способ, договорные отношения

CREATION OF FIXED ASSETS BY OWN STRENGTH AND BY EXTERNAL ORGANIZATION: FOR AND AGAINST

Maksimova A.V.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Academic supervisor: Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. The paper reviewed the differences in the creation of fixed assets by economic and contract methods from the economic and accounting points of view

Key words: Creation of fixed assets, economic method, contract method, contract relations

Основные средства приобретаются организациями с целью их использования в качестве средств труда при производстве продукции, выполнения работ или оказания услуг, либо для управления организацией в течение длительного периода [3].

Кроме покупки готовых основных средств, организации нередко самостоятельно создают основные средства, причем создание может происходить как хозяйственным, так и подрядным способом [2].

Итак, способ создания основных средств может быть:

— хозяйственным — работы по возведению активы выполняются силами и средствами предприятия-заказчика;

— подрядным — работы ведутся организациями на основании договоров

подряда;

— смешанным, когда часть работ выполняются по договору подрядными организациями, а часть — собственными силами.

Хозяйственный способ имеет существенные недостатки:

— для строительства этим способом необходимо создавать коллективы строителей, нанимая рабочих всех необходимых специальностей или переучивая существующих, и строить собственную производственную базу, наполняя ее специальным оборудованием и техникой;

— по окончании работ коллективы расформировываются, а базы ликвидируются;

— строительство хозяйственным способом не создает условий для совершенствования



технологии и организации работ, так как не является основной деятельностью для предприятия;

— при хозяйственном способе применяется неквалифицированная рабочая сила, значительный удельный вес ручных работ и, как следствие этого, довольно низкие экономические показатели.

К положительным качествам хозяйственного способа следует отнести большую оперативность в управлении, весьма необходимую при выполнении текущих ремонтно-строительных работ в условиях эксплуатируемого промышленного предприятия, а также лучший контроль качества и сроков производимых работ.

Подрядный способ строительства имеет ряд преимуществ по сравнению с хозяйственным. Постоянно действующие строительные организации, созданные специально для производства строительных работ:

— формируют постоянный коллектив рабочих полного спектра квалификаций, необходимых для строительства;

— создают производственные мощности, приобретают специализированную технику и инструменты, то есть развивают современную материально-техническую базу;

— постоянно совершенствуют технологии строительства;

— внедряют передовые методы труда;

— улучшают качество работ.

Подрядный способ является более прогрессивным, в настоящее время преобладает в строительной отрасли, им охвачено более 90% строительных работ. При подрядном способе работы ведутся строительными организациями на основе договора подряда, заключаемого между заказчиком и подрядчиком.

В результате концентрации и специализации производства появляется возможность возведения крупных и сложных объектов, повышается качество выполненных работ, уменьшаются сроки строительства.

Сложность строительной продукции требует участия в ее создании строительных организаций разного профиля. В практике строительства выработаны различные схемы подрядных отношений.

Так же имеются определенные недостатки подрядного способа:

— необходимость заключения договора о выполнении работ со стороны организацией;

— высокая стоимость работы подрядных организаций.

Отличительной особенностью хозяйственного способа от подрядного является отсутствие договорных отношений при производстве работ, так как строительное подразделение является структурным в отношении заказчика.

При использовании хозяйственного способа учет затрат на создание основных средств осуществляются одним и тем же лицом, являющимся одновременно и заказчиком, и исполнителем. Таким образом, возникают существенные различия в оформлении строительных работ: при подрядном способе производства заказчик и исполнитель — разные лица, а при хозяйственном — это одно и то же лицо.

Соответственно, и учетные операции создания основных средств имеют существенные отличия.

При хозяйственном способе строительства бухгалтерии необходимо вести полный учет всех материалов, использованных в строительных работах, расходов на энергию и другие ресурсы, заработную плату рабочих,



распределять косвенные расходы работ и своевременную оплату подрядной организации, в том числе и на строительство организации, что существенно упрощает работу бухгалтера.

При этом необходимо вести раздельный учет затрат на строительство и на основную деятельность организации [4].

При подрядном способе бухгалтерия учитывает лишь расходы по договору подряда, контролирует выполнение этапов

Таким образом, можно сделать вывод, что каждый из рассмотренных способов создания основных средств имеет свои достоинства и недостатки, а выбор способа зависит от целей и возможностей организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н: [в ред. от 24.12.2010 г.] // СПС КонсультантПлюс. М., 2017.
2. Сапиев, А.В. Особенности строительного производства и их влияние на организацию учета затрат и формирование себестоимости конечного продукта / А.В. Сапиев, И.Г. Тхаркахова // В сборнике: Проблемы и перспективы развития современного общества Материалы Международной научно-практической конференции [Электронный ресурс]. Под научной редакцией М.И. Кутера. 2016. С. 130-132.
3. Карпенко, С.В. Амортизация и обесценение основных средств в свете проекта ФСБУ «Основные средства» / С.В. Карпенко, Т.А.Силина, М.Е Ордынская // Проблемы научной мысли. - 2017. - Т. 1. - № -1. - С. 174-177.
4. Карпенко, С.В. О проблеме трактовки понятия «амортизация» в российском бухгалтерском учете / С.В. Карпенко, Т.А.Силина, М.Е Ордынская // News of Science and Education. - 2016. - Т. 21. - № -1 (45). - С. 012-014.



ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Матросова Э.А.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В работе анализируются основные факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость организации, а также на возможности организации изменять или адаптироваться к таким факторам

Ключевые слова: финансовая устойчивость предприятия, внешние факторы, внутренние факторы

FACTORS AFFECTING THE INDICATORS OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

Matrosova E.A.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. The author analyzes the main factors influencing on the financial stability of the organization, as well as the ability of the organization to change or adapt to such factors

Key words: Financial stability of the enterprise, external factors, internal factors

Финансовая устойчивость предприятия — это такое состояние его финансовых средств, при котором будут обеспечены полная стабильность финансового состояния предприятия и достижение достаточности его собственного капитала. Показатель финансовой устойчивости предприятия очень важен для фирмы, так как с помощью данного показателя можно рассчитать его фактическое финансовое состояние. Так же этот показатель дает возможность предприятию вовремя исправить ошибки и недочеты, чтобы предотвратить ухудшение своего финансового состояния и банкротство.

На финансовую устойчивость предприятия влияет огромное количество факторов. Условно их можно классифицировать:

— по месту возникновения: внешние и

внутренние;

— по важности результата: основные и второстепенные;

— по структуре: простые и сложные;

— по времени действия: постоянные и временные.

Обратим своё внимание на первую классификацию факторов «по месту возникновения», т.к. этот вид классификации поможет более просто и точно провести необходимый анализ.

Внутренние факторы напрямую зависят от правильной организации работы самого предприятия. Можно сказать, что предприятие само формирует свою внутреннюю среду и все процессы, происходящие на предприятии, зависят от этой среды.



Простыми примерами внешних факторов являются:

- решения руководства;
- слаженность работы коллектива;
- умение менеджеров предприятия в нужное время учитывать и распознавать изменения внешней и внутренней среды;
- правильная организация работы трудового коллектива.

Кроме этого, к основным внутренним факторам относятся:

- структура и состав выпускаемой продукции и оказываемых услуг;
- выручка в неразрывной связи с затратами производства;
- возможность предприятия занять определённое место на рынке;
- структура, состав и состояние имущества, финансовых ресурсов, правильный метод управления ими;
- состав и структура активов, также размер оплаченного уставного капитала и правильный метод управления ими;
- резервы как одна из форм финансовой гарантии платёжеспособности предприятия;
- его отраслевая принадлежность.

Внешние факторы находятся за пределами организации и активно воздействуют на неё. Основой успеха работы фирмы является умение подстраиваться и адаптироваться к внешним факторам, а также способность работать в соответствии с требованиями внешней среды и справляться с её изменениями.

К внешним факторам финансовой устойчивости предприятия, прежде всего, относят влияние общих экономических и социальных условий хозяйствования.

К ним также относят:

- платёжеспособность населения;
- уровень развития техники и технологий в отрасли;
- экономическую политику Правительства и её стабильность;
- законодательно-правовую базу хозяйственной деятельности предприятия.

Можно сделать вывод, что организация может повлиять на внутренние факторы, то есть на его внутреннюю среду. Если уровень финансовой устойчивости предприятия идёт на спад, то предприятие вполне может это исправить.

Но, что касается внешней среды, то одно предприятие не может иметь значительного влияния на общеэкономические процессы.

Тем не менее, предприятие вполне может подстроиться к неблагоприятно сложившимся условиям. Например, при снижении платёжеспособности населения предприятие может перейти на выпуск более дешёвой продукции, поменять ассортимент выпускаемого товара или перейти в другую ценовую категорию продукции, тем самым снизив ее стоимость. При развитии техники и технологий предприятие может закупить более современное оборудование и тем самым повысить качество выпускаемой продукции без существенного увеличения ее стоимости.

В заключение можно сделать вывод, что от факторов финансовой устойчивости напрямую зависит финансовое состояние предприятия. И предприятие, в свою очередь, должно уметь грамотно и своевременно реагировать на изменение внутренних и внешних факторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шадрин Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. 2-е изд., пер. и доп.:



учебник и практикум для СПО [Электронный ресурс] / Г.В. Шадрина. –М.: Юрайт, 2017. – 432 с. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/viewer/01C4A4F0-97A8-468C-ADBD-13674910724F#page/1>.



К ВОПРОСУ О ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКЕ

Медведева И.А.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье анализируются основные изменения законодательства, связанные с введением в Российский деловой оборот онлайн-касс

Ключевые слова: онлайн-касса, оператор фискальных данных, электронный кассовый чек

TO THE QUESTION OF LEGISLATIVE CHANGES IN THE USE OF CASH REGISTER EQUIPMENT

Medvedeva I.A.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. The article analyzes the main changes in legislation related to the introduction of the Russian business circulation of online cash registers

Key words: Online cash register, fiscal data operator, electronic cash receipt

В феврале 2017 года вступили в действия новые положения 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и расчетов с использованием электронных средств платежа».

Эти изменения в первую очередь касаются розничного бизнеса, кафе и ресторанов, аптек, АЗС, юридических фирм и компаний по оказанию услуг.

Самое главное, что меняет этот закон, — это порядок взаимодействия бизнеса и Федеральной налоговой службы. Все формы взаимодействия с ведомством и отчетность в отношении приема наличных денег переводятся в автоматический режим.

Новые кассы, которые обязывает использовать законодательство, будут

самостоятельно отправлять сведения в ФНС в режиме «онлайн», тем самым исключая возможность «подкорректировать» данные в пользу предпринимателя.

В отношениях между организацией, принимающей наличные деньги, и ФНС, возникает третье лицо — оператор фискальных данных (ОФД). Функция ОФД — собирать, хранить и передавать в ФНС информацию, поступающую от контрольно-кассовой техники.

Изменения коснутся и малого бизнеса. Большинство организаций, принимающих наличную выручку от покупателей, используют такие системы налогообложения, как единый налог на вмененный доход и патентную систему налогообложения. Сегодня такие организации могут не



применять кассовой техники, чем большинство из них и воспользовалось.

Но с июля 2018 года все организации, применяющие специальные налоговые режимы, будут вынуждены приобрести новую кассовую технику и начать применять ее наравне со всеми остальными организациями.

Существенно расширяется понятие кассового чека, который продавец обязан выдавать покупателю.

Отныне вся новая кассовая техника будет генерировать чеки в бумажном и электронном виде, а все фискальные данные о покупках будут в онлайн-режиме отправляться через оператора фискальных данных и аккумулироваться в специальной системе Федеральной налоговой службы России.

Также кассовые чеки в электронном виде покупатель сможет получать по электронной почте или на свой телефон в виде СМС.

Основная цель закона, о чем открыто заявляют чиновники, — сделать бизнес более прозрачным, увеличить налоговые поступления и снизить нагрузку на свое ведомство. Поэтому особое внимание в законе уделено автоматизации бизнес-процессов и онлайн-обмену информацией с ФНС.

Таким образом, можно выделить основные изменения, обусловленные новым законодательством:

— центры технического обслуживания кассовых аппаратов становятся необязательными, так как появляются операторы фискальных данных;

— изменяется порядок расчетов с конечным потребителем — появляются электронные чеки, а клиент может создать свой личный онлайн-кабинет у оператора фискальных данных и отслеживать все свои покупки;

— изменяются требования к кассовым

аппаратам и автоматизации бизнеса. Будет производиться поэтапная замена ЭКЛЗ (электронной контрольной ленты защищенной) на фискальный накопитель. Это устройство аналогично ЭКЛЗ, но отвечает за шифрование и передачу данных оператору фискальных данных;

— становится обязательным наличие товароучетной системы — каждый кассовый чек теперь должен содержать подробный перечень проданных товаров и оказанных услуг;

— расширяется круг предпринимателей, которые должны использовать кассовую технику;

— появляются новые требования к способу формирования бланка строгой отчетности. Это имеет большое значение для индивидуальных предпринимателей, которые предоставляют услуги населению;

— помимо реестра кассовой техники становится обязательным реестр фискальных накопителей. При регистрации и перерегистрации кассовой техники ФНС будет сверять данные по ней и данные обоих реестров.

От необходимости применять онлайн-каассу освобождаются организации, находящиеся на территориях, где невозможно подключить интернет. Причем налоговыми службами принимаются во внимание лишь те территории, где присутствует проводной интернет, а мобильный интернет в расчет не берется.

На таких территориях разрешено не отправлять ежедневно данные в ФНС, а перечень населенных пунктов утверждают региональные власти.

В частности, в Республике Адыгея в список территорий, имеющих доступ к сети интернет, попали лишь два населенных



пункта: города Майкоп и Адыгейск. Организации, находящиеся за пределами этих городов, на сегодняшний день освобождены от использования онлайн-касс.

Организации, находящиеся в районах без проводного интернета, обязаны использовать кассы с ЭКЛЗ. ФНС будет проверять данные таких накопителей один раз в год при его замене.

Переход на онлайн-кассы, скорее всего, доставит бизнесу некоторые неудобства. Потребуется понести и определенные финансовые затраты, обучить сотрудников и произвести наладку нового оборудования.

Однако, можно выделить и некоторые преимущества:

— появляется контроль выручки налоговой

службой через интернет;

— возникает возможность отслеживания ошибок при расчетах;

— отсутствует необходимость вести кассовый журнал;

— онлайн-чек приравнивается к бумажному чеку;

— онлайн-чек становится доступным покупателям в любой момент, и потеря бумажного чека больше не будет проблемой при возврате товара и предъявлением претензий к продавцу;

— возможность применения смартфонов и планшетов при расчетах;

— снижение затрат на обслуживание и ежегодную перерегистрацию контрольно-кассовой техники.

ЛИТЕРАТУРА

1. О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа: Федеральный закон от 22.05.2003 г. №54-ФЗ: [в ред. от 03.07.2016 г.] // СПС КонсультантПлюс. М., 2016.

2. Агеева, О.А. Бухгалтерский учет: Учебник и практикум для СПО [Электронный ресурс] / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова –М.: Юрайт, - 2017. – 274 с. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/viewer/FCF15000-78EF-4815-9819-8E041DAC1B3B#page/1>.



ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ АНАЛИЗА РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Перевалова А.С.

студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматриваются виды анализа расходов организации, определяются цели анализа, а также основные выводы, сделанные по итогам анализа

Ключевые слова: расходы организации, финансовый анализ, анализ себестоимости, статьи затрат

TARGETS AND OBJECTIVES OF SPEND ANALYSIS OF ORGANIZATION

Perevalova A.S.

student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. It is considered the types of spend analysis of the organization, the purposes of the analysis are defined, and also the basic conclusions made on results of the analysis

Key words: Expenses of the organization, financial analysis, cost analysis, cost items

В современном, быстроизменяющемся мире бизнеса необходимо постоянно анализировать деятельность фирмы для оптимизации расходов, увеличения прибыли и вывода ее на новый уровень. Для анализа и принятия каких-либо управленческих решений необходима информационная база, на основе которой можно будет делать выводы и принимать решения.

В результате анализа расходов организации можно сделать немало выводов, а также принять соответствующие управленческие меры по снижению непродуктивных и нерентабельных затрат предприятия.

Анализ можно проводить по самым разным параметрам учета расходов. Рассмотрим некоторые из них.

Анализ себестоимости продукции по статьям затрат проводится путем сопоставления расходов за отчетный и

предыдущий периоды в целом, а так же по отдельным калькуляционным статьям. Это дает возможность установить, по каким статьям происходит снижение или увеличение расходов.

Например, проанализируем расходы по статьям на «типичном производстве» (рис. 1).



Рисунок 1 — Расходы по статьям типичного производства

Как видно из рисунка, большую долю затрат составляют материальные затраты (60%). Так же большую долю затрат занимают



затраты на оплату труда работников (30%). Остальные затраты, такие, как управленческие и прочие расходы, а также амортизация, составляют всего лишь 10% затрат производственного предприятия.

Структура затрат зависит от специфики производства, но общее соотношение принципиально не различается. А отклонения от такой структуры может говорить как о слабом планировании производства, так и о нецелевом использовании средств.

Анализ расходов в разрезе подразделений позволяет контролировать деятельность всего предприятия в целом и по каждому подразделению в частности. При этом руководитель всегда будет знать, куда были направлены те или иные расходы, и какой отдел и насколько обоснованно участвовал в процессе снижения или увеличения затрат [2].

Для примера рассмотрим предприятие, имеющее следующую структуру:

- отдел сбыта;
- производственный цех;
- администрация.

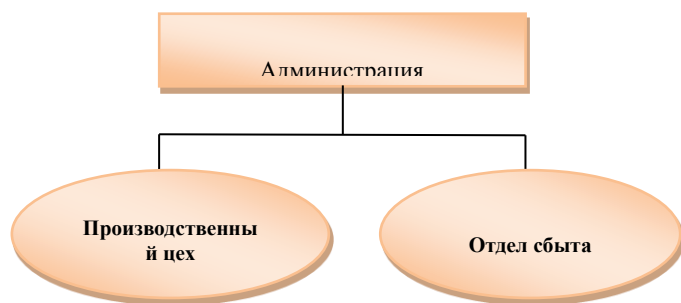


Рисунок 2 — Организационная структура предприятия

Каждый отдел осуществляет расходы на определенные цели, связанные со спецификой деятельности этого отдела. Для того, чтобы лучше понимать суть вышесказанного, рассмотрим диаграмму, представленную на рисунке 3.

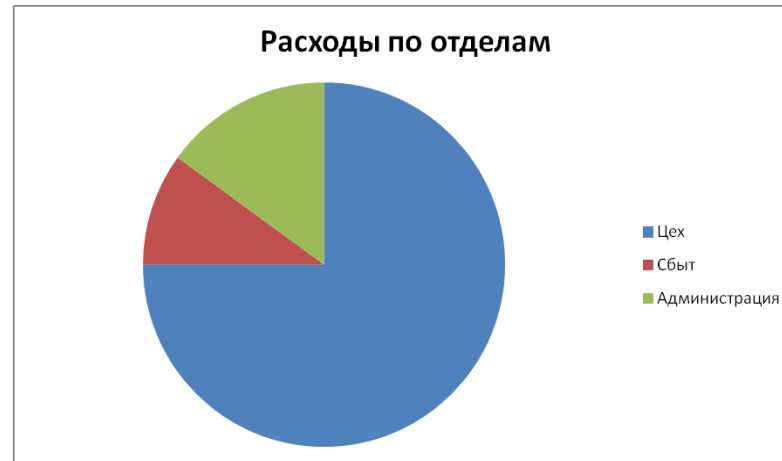


Рисунок 3 — Нормативные расходы отделов предприятия

Большая часть денежных средств должна уходить на закупку материалов, оборудования, заработную плату рабочим цеха, на реализацию полученной готовой продукции, но не на зарплату бухгалтеру и руководителю.

Если при анализе возникают отклонения, тогда необходимо подробно проанализировать деятельность соответствующего отдела. В нашем случае этим отделом будет администрация.

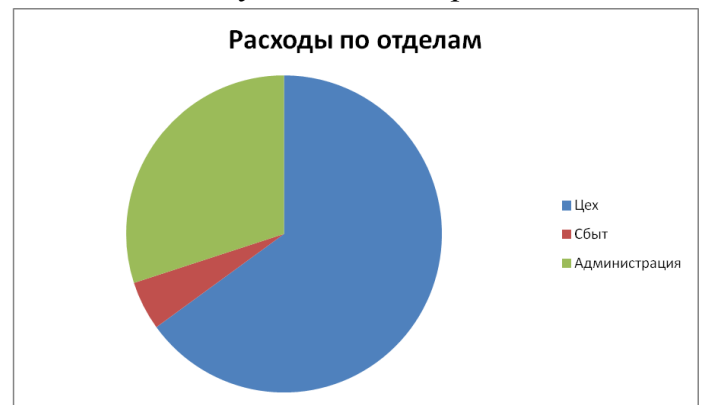


Рисунок 4 — Расходы отделов предприятия, имеющие отклонения от нормы

На диаграмме видно, что администрация увеличила расходы, а по каким статьям — неизвестно. Для того, чтобы определить структуру затрат отдела, необходимо повторно проанализировать расходы, только уже в отношении администрации.





Рисунок 5 — Нормативные расходы администрации по статьям затрат

Далее можно составить диаграмму по реальным расходам администрации с целью определения расходов, несвойственных характеру деятельности отдела.

Из диаграммы видно, что было произведено довольно много материальных расходов, что несвойственно для сферы деятельности административного отдела.



Рисунок 6 — Расходы администрации, имеющие отклонения от нормы

Таким образом, важным результатом анализа является выявление нецелевых затрат с целью принятия обоснованных управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Захаров, И.В. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для СПО [Электронный ресурс] / И.В. Захаров, О.Н. Калачева – М.: Юрайт, 2017. – 424 с. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/viewer/3641536B-A29A-4727-B7FF-B4A3C9909909#page/1>.
2. Хажгериева, М.В. Организация управленческого учета, учета затрат в строительной организации / М.В. Хажгериева, Т.А. Силина // В сборнике: Проблемы и перспективы развития современного общества Материалы Международной научно-практической конференции [Электронный ресурс]. Под научной редакцией М.И. Кутера. - 2016. - С. 160-162.
3. Дивина, Л.Э. Сущность и цели финансового анализа деятельности предприятия / Л.Э. Дивина // European Social Science Journal. - 2015. - № 7. - С. 46-48.



О ПРОБЛЕМЕ ИЗМЕНЕНИЯ СРОКА ПОЛЕЗНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИ МОДЕРНИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Плотникова А.А.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Научный руководитель: Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В работе рассматриваются варианты модернизации, при которых срок полезного использования может быть увеличен, а также экономические последствия такого увеличения срока полезного использования

Ключевые слова: основные средства, модернизация, срок полезного использования, амортизация

ON THE PROBLEM OF CHANGES IN THE USEFUL LIFE DURING THE MODERNIZATION OF FIXED ASSETS

Plotnikova A.A.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Academic supervisor: Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. The paper considers modernization options in which the beneficial use can be increased, as well as the economic consequences of such an increasing of beneficial use

Key words: Fixed assets, modernization, beneficial use, depreciation

Модернизация (от греч. *moderne* новейший) — это усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества.

Обычно модернизируются дорогостоящие крупные объекты с большим сроком полезного использования, такие, как машины, оборудование, здания и сооружения. Это обусловлено тем, что зачастую экономически невыгодно приобретать новые подобные основные средства до тех пор, пока старые еще не полностью выработали свой ресурс. Что же касается зданий и сооружений, то они подлежат сносу лишь в том случае, когда их обновление не приносит желаемых улучшений или стоимость модернизации

оказывается выше стоимости сноса и строительства нового объекта [2].

Многие организации проводят в отношении своих основных средств работы, которые носят капитальный характер: достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение. Все эти виды работ при их схожести имеют существенные различия.

Основной целью модернизации является изменение технологического и служебного назначения основного средства.

Реконструкция приводит к улучшению качества продукции (работ, услуг), изменению ее номенклатуры, а также к увеличению производственных мощностей.

В отличие от модернизации и реконструкции, основной целью ремонтных



работ является устранение неисправностей, при наличии которых невозможно эксплуатировать основное средство. При этом стоимость проведения работ для разграничения указанных понятий значения не имеет.

В зависимости от периодичности и сложности ремонт бывает текущим и капитальным.

Как правило, под текущим ремонтом понимается техническое обслуживание основных средств для поддержания их в рабочем состоянии. Капитальный ремонт предполагает замену основных элементов (деталей, конструкций и т. п.). Организация самостоятельно определяет, какие ремонтные работы относятся к текущим, а какие — к капитальным.

Чтобы определить, к ремонту или реконструкции (модернизации) относятся восстановительные работы по зданиям, сооружениям и прочему недвижимому имуществу, можно руководствоваться определенными документами.

Отличительные особенности модернизации от ремонта:

— при модернизации увеличивается первоначальная стоимость основного средства, а стоимость ремонта относится на текущие расходы организации;

— при модернизации возможно увеличение срока полезного использования основного средства.

Следовательно, модернизация приносит долговременные экономические последствия для организации. А именно — изменяется сумма ежемесячного начисления амортизации по модернизированному основному средству [4].

Это изменение обусловлено двумя параметрами: увеличением первоначальной

стоимости основного средства и возможным изменением срока полезного использования.

И если увеличение первоначальной стоимости основного средства при модернизации неизбежно, то в отношении изменения срока полезного использования организация вправе принимать решение самостоятельно, так как законодательство не регламентирует этот вопрос [3].

Какие же доводы можно привести при принятии подобного решения?

Сначала необходимо определить возможность увеличения срока полезного использования модернизированного основного средства. Ограничением является правило, по которому после проведенной модернизации можно увеличивать срок полезного использования основного средства в пределах сроков, установленных для той амортизационной группы, в которую оно было включено при вводе в эксплуатацию [4].

Если для объекта изначально был установлен максимальный срок полезного использования, то после модернизации срок увеличить невозможно. Указанный порядок применим и к полностью самортизированным объектам основных средств.

Но это правило действует категорично только в налоговом учете исходя из положений Налогового кодекса РФ. В бухгалтерском учете сроки полезного использования устанавливаются организацией самостоятельно из соображений целесообразности, а положения ПБУ 6/01 «Учет основных средств» лишь рекомендует придерживаться сроков, соответствующих амортизационным группам налогового учета.

Если же срок полезного использования был установлен не в максимальном размере или организация принимает решение превысить



максимальную планку только в бухгалтерском учете, то необходимо рассмотреть экономическую целесообразность увеличения срока полезного использования модернизированного основного средства.

При увеличении срока полезного использования сумма ежемесячной начисляемой амортизации уменьшится, соответственно, уменьшатся расходы организации, снизится себестоимость

деятельности и увеличится прибыль, соответственно, улучшатся экономические показатели деятельности организации [3].

Следовательно, вторым аргументом для увеличения срока полезного использования модернизированного основного средства может послужить необходимость улучшения показателей деятельности организации и увеличения бухгалтерской прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н: [в ред. от 24.12.2010 г.] // СПС КонсультантПлюс. М., 2017.
2. Сташ, Ф.М. Учет инвестиций в реконструкцию основных средств в соответствии с международными стандартами учета и финансовой отчетности / Ф.М. Сташ, И.Г. Панженская // В сборнике: ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Материалы международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 112-116.
3. Карпенко, С.В. Амортизация и обесценение основных средств в свете проекта ФСБУ «Основные средства» / С.В. Карпенко, Т.А. Силина, М.Е. Ордынская // Проблемы научной мысли, 2017. - Т. 1. - № -1. - С. 174-177.
4. Карпенко, С.В. О проблеме трактовки понятия «амортизация» в российском бухгалтерском учете / С.В. Карпенко, Т.А. Силина, М.Е. Ордынская // News of Science and Education. - 2016. - Т. 21. № -1 (45). - С. 012-014.



ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ: ВИДЫ И ОСОБЕННОСТИ*Жуков Д.Е.**студент,**Адыгейский государственный университет, г. Майкоп**Рамзанов Р.С.**студент,**Адыгейский государственный университет, г. Майкоп**Научный руководитель: Понокова Д.И.**к.э.н., доцент,**Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Аннотация. В статье рассматривается сущность личного страхования и его классификация. Также рассматривается объем страховой ответственности, и условия заключения и расторжения договора страхования.

Ключевые слова: Личное страхование, страхование жизни, дожитие, страхователь, риск, ответственность, страховое обеспечение, страховая сумма, выкупная сумма, застрахованный.

PERSONAL INSURANCE: KINDS AND FEATURES*Zhukov D.E.**student,**Adyghe state university, Maikop**Ramzanov R.S.**student,**Adyghe state university, Maikop**Research supervisor: Ponokova D.I.**Cand.Econ.Sci., associate professor,**Adyghe state university, Maikop*

Abstract. The article deals with the essence of personal insurance and its classification. The volume of insurance liability, and the conditions for concluding and terminating the insurance contract are also considered.

Keywords: Personal insurance, life insurance, survival, insured person, risk, liability, insurance coverage, insured amount, redemption amount, insured.

Экономическая сущность личного страхования подобна страхованию имущества – это закрытое перераспределение страховых платежей среди участников личного страхования посредством специального страхового фонда. Тем не менее, личное страхование сопряжено с особенной частью социального производства, а именно, воспроизводством рабочей силы.

Личное страхование подразумевает страховую защиту – жизни, здоровья и трудовую дееспособность, которые не имеют

четко определенной стоимости. Можно сказать, что это является определением экономической сущности в экономическом аспекте.

В отличие от имущественного страхования, личное страхование не подразумевает под собой компенсации материальной потери. В личном страховании оказывается денежная поддержка, как семьям граждан, так и самому гражданину в результате страхового случая, связанного с потерей здоровья или жизни застрахованного лица или члена данной



семьи.

Существуют различные основания, по которым классифицируется личное страхование:

По форме уплаты страховых премий.

Страхование:

1. С уплатой единовременных премий;
2. С ежемесячной уплатой премий;
3. С ежегодной уплатой премий.

По форме выплаты страхового обеспечения:

1. С единовременной выплатой страховой суммы;
2. С выплатой страховой суммы в форме ренты.

По длительности страхового обеспечения:

1. Долгосрочное страхование (от шести до пятнадцати лет);
2. Краткосрочное страхование (менее года);
3. Среднесрочное страхование (от года до пяти лет).

По указанному в договоре количеству лиц:

1. Коллективное страхование — форма страхования, применяемая для страхования нескольких лиц, которые выступают как единое целое;
2. Индивидуальное страхование — вид личного страхования, по которому договор страхования заключается страховщиком с конкретными физическими лицами в индивидуальном порядке.

По объему риска. Страхование:

1. Расходов на медицину;
2. На случай смерти или дожития;
3. На случай инвалидности и недееспособности.

По виду личного страхования, страхование:

1. Жизни;
2. От несчастных случаев.

Размер страховой ответственности при

страховании жизни в связи:

1. С утратой здоровья от несчастного случая. В том случае, если в течение действия договора, с застрахованным произошел страховой случай, повлекший за собой травмы или другие повреждения организма, то происходит выплата, которая соответствует степени утраты здоровья в процентном соотношении, ограниченная страховой суммой. Страховой организацией устанавливается таблица, по которой определяется процент утраты здоровья. Именно последствия, но не факт страхового случая является причиной выплаты. Не учитывается ухудшение здоровья, которое, со времени несчастного случая, наступило по истечении трех лет.

2. С дожитием до окончания установленного срока страхования. Страховыми взносами, договор страхования должен быть оплачен полностью на дату дожития. Страховая сумма выплачивается на следующий день со дня окончания срока страхования в течение трех лет.

3. Личное страхование жизни. Страхование на случай смерти застрахованного гражданина. Отсутствуют ограничения по срокам, тем не менее, должны быть оговорены размеры и сроки внесения страховых платежей. Страховая сумма не подлежит выплате, если в течение шести месяцев страхования, застрахованный умер от сердечно-сосудистого заболевания или опухоли. Так же, в этот период действует ограничение страховой ответственности на самоубийство. По случаям смерти и болезни полная страховая ответственность наступает с седьмого месяца. На умышленные правонарушения, связанные со смертью, действуют санкции в течение всего срока страхования. Вместо страховой суммы, по



санкциям выплачивается выкупная сумма за период, оплаченный по день наступления смерти.

Договоры временного страхования на случай смерти и утраты трудоспособности могут быть заключены с гражданами от шестнадцати до шестидесяти лет, с ограничением на срок страхования от года до двадцати лет. Требуется предварительное врачебное освидетельствование страхователя при страховании на любую страховую сумму. Лица старше сорока пяти лет имеют возможность быть застрахованы на срок, не превышающий достижения ими шестидесяти пяти лет. По причине обязательного медицинского контроля, выплачивается страховая сумма на случай смерти застрахованного от всевозможной причины с момента вступления договора в силу. При этом можно отказаться выплачивать страховую сумму или же расторгнуть договор по причине, связанной со скрытым заболеванием, приведшем к смерти застрахованного. Есть и иные ограничения страховой ответственности. По условиям данного страхования, права страхователя на выкупную сумму не предусматриваются. Если очередные взносы не уплачиваются, то договор прекращает свое действие.

По соглашению сторон, договоры могут заключать на неограниченные страховые суммы, регулируемые только материальными возможностями страхователей. Страховой взнос зависит от размера страховой суммы.

По причине утраты здоровья от несчастного случая и дожития до конца срока страхования, получателем страховой суммы становится сам страхователь. Только на основании доверенности иные лица могут получить причитающиеся деньги застрахованного, который был оформлен в

нотариальном порядке. Вне зависимости от того, кто уплачивал страховые взносы, страховые суммы выплачиваются застрахованному.

В том случае, если застрахованный умер и не успел при жизни получить полагающуюся ему страховую сумму, то данная сумма будет выплачиваться его наследникам. Во время заключения договора, существует возможность назначить получателя страховой суммы на случай смерти застрахованного. Получателем страховой суммы может быть любое физическое лицо, при этом, степень родства по отношению к страхователю не имеет значения. В период действия договора, страхователь может заменить посмертного получателя страховой суммы, если подаст заявление в страховой орган или сделав надпись на страховом свидетельстве или на отдельном листе.

В том случае, если посмертный получатель страховой суммы умер ранее или одновременно с застрахованным и не был назначен иной получатель, если в качестве посмертного получателя никого назначено страхователем не было, то страховая сумма будет выплачена наследникам застрахованного.

Если причиной смерти застрахованного являются умышленные действия со стороны посмертного получателя, то право на получение страховой суммы переходит законным наследникам за исключением самого посмертного получателя в случае, если он так же является законным наследником.

Страховую сумму можно получить не позднее трех лет со дня смерти застрахованного.

Возможен вариант заключения договора с уплатой единовременного страхового взноса за весь срок страхования вперед.



Взносы могут уплачиваться посредством удержания из заработной платы или перечислением из сберегательного банка с вклада страхователя. Такой способ уплаты взноса называется безналичным. Так же возможна уплата самим страхователем наличными деньгами страховому агенту под квитанцию установленной формы, по расчетной книжке в сберегательный банк. В отдельных случаях разрешается переводить взносы по почте. Единовременный взнос уплачивается только наличными деньгами под квитанцию. Страхователь, в течение трех лет, должен сохранять расчетные книжки и квитанции об оплате взносов наличными деньгами.

Очередной неуплаченный страховой взнос приводит к прекращению действия договора через три месяца после последнего уплаченного страхового взноса. В том случае, если страхователь находится на стационарном лечении, то договор сохраняет силу в течение всего периода лечения, а так же, тридцать дней с момента выхода из больницы.

К моменту прекращения уплаты страховых взносов, страхователь обладает правом на получение накопившейся выкупной суммы. Выкупная сумма может быть выплачена только по договору, который действовал более шести месяцев. Выкупная сумма выдается законным наследникам, если застрахованный не получил ее при жизни.

Договор, действовавший менее шести месяцев, не может быть основанием для

выплаты выкупной суммы, при этом, страхователь имеет право на возобновление договора в течение трех лет после его прекращения. В этот же период можно возобновить и договор на получение выкупной суммы, если сумма не была выплачена.

Прекращенный договор может быть возобновлен посредством:

1. Полной единовременной уплаты задолженности по страховым взносам, в том числе, взнос за текущий месяц;

2. Уплаты лишь очередного взноса за текущий месяц. В данном случае период страхования продлевается на срок неоплаченной по взносам задолженности. Вступление в силу возобновленного договора происходит со следующего дня после уплаты задолженности.

Прекращенные договоры не могут быть возобновлены с неработающими инвалидами первой группы, даже если та же инвалидность была установлена в период страхования. Так же, договоры не могут быть возобновлены с лицами старше восьмидесяти лет.

Раскрыв сущность и особенности личного страхования, можно подвести итог: личное страхование, одна из важнейших отраслей страховой деятельности в целом, поскольку направлено на помощь людям в тяжелых жизненных ситуациях, таких как смерть кормильца семьи, потеря трудоспособности и другие. Поскольку договор страхования заключается на определенных условиях и по установленным правилам, то обе стороны могут быть защищены законом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Страхование: учеб. пособие. — Спб, 2004 г.
2. Басаков, М. Личное страхование в России Опыт. Проблемы. Перспективы / М. Басаков. М.: ИНФРА-М, 2001 г.



3. Гвозденко, А.А. Страхование: Учебник / А.А. Гвозденко. — Москва: Проспект, 2006. — 464 с.
4. Гинзбург, А. И. Страхование. 2-е изд / А.И. Гинзбург . — СПб: Питер, 2006 - 208 с.
5. Рубина, Ю. Б. Страховой портфель: Учебное пособие / Ю. Б. Рубина, В. И. Солдаткин. — М.: Соминтек, 1999 г.
6. Скамай, Л. Г. Страхование: Учебное пособие / Л.Г. Скамай, Т.Ю. Мазурина. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 256 с.
7. Шахов, В.В. Страхование: Учебник для вузов. / В.В. Шахов — М.: ЮНИТИ, 1998 г.
8. Щербаков, В.А. Страхование: учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.В. Костяева. — М.: КНОРУС, 2007. - 312 с.
9. Яковлева Т. А., Шевченко О. Ю. Страхование: Учебное пособие / Т.А. Яковлева, О.Ю. Шевченко. - М.: Экономистъ, 2004 - 217 с.



К ВОПРОСУ О РАЗЛИЧИЯХ ПРОЦЕССА ИНВЕНТАРИЗАЦИИ И РЕВИЗИИ

Садиков Р.Г.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп
Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В работе рассматриваются инвентаризация и ревизия как виды контролируемых мероприятий организации, выявляются их схожие черты и отличия

Ключевые слова: инвентаризация, ревизия, финансовый контроль, отклонения от учетных данных

TO THE QUESTION ABOUT THE DIFFERENCES OF THE INVENTORY PROCESS AND AUDIT

Sadikov R.G.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,
Adyghe State University, Maykop

Abstract. The work considers inventory check and audit as types of controlling activities of the organization, identifies their similarities and differences

Key words: Inventory check, audit, financial control, deviations from accounting data

Хозяйственную деятельность любой организации необходимо периодически проверять. Для этого предусмотрены различные механизмы, главными из которых является инвентаризация и ревизия.

При кажущейся схожести эти механизмы имеют существенные различия. В чем же они заключаются?

Итак, что же такое инвентаризация?

Под инвентаризацией обычно понимают проверку материальных и финансовых ценностей, которые имеются на балансе предприятия, учреждения или одного из их подразделений. Это эффективная форма контроля сохранности средств и запасов предприятия, которая проводится с определенной периодичностью.

Во время инвентаризации количество имущественных ценностей и финансовых средств сверяется с тем, что указано в отчетных документах.

Для проведения инвентаризации обязательно назначается комиссия из нескольких работников предприятия.

Проверке подлежат:

- складские помещения;
- производственные участки;
- торговые площадки;
- касса предприятия.

В ходе инвентаризации выясняется фактическое наличие материалов и комплектующих, готовой продукции, ГСМ и других товарных и материальных ценностей, а также денег в кассе и на счетах предприятия.



В ходе проверки составляется официальный документ — инвентаризационная опись, в которой должны быть указаны все обнаруженные ценности, их количество и качество.

Для чего нужна инвентаризация?

Периодическое проведение инвентаризации — это превосходный способ контроля деятельности предприятия, добросовестности работы сотрудников, а также возможность получать полное представление о реальном финансовом положении, наличии товаров, материалов и ресурсов для дальнейшей работы. Кроме того, проверке могут подлежать условия их хранения, их качество, соответствие основным требованиям и так далее.

Как правило, инвентаризация проводится по графику, который устанавливает руководство в соответствии с условиями деятельности предприятия. Кроме того, она необходима, если:

- имущество передается другому владельцу при продаже, сдаче в аренду;
- перед составлением годового отчета;
- в должность вступают другие материально ответственные сотрудники;
- были выявлены факты или появились подозрения на злоупотребления, хищения или другую противоправную деятельность;
- произошло стихийное бедствие, авария или другая экстремальная ситуация;
- предприятие ликвидируется или реорганизуется.

А что такое ревизия?

Ревизия — это наиболее полная форма финансового контроля по проверке законности и обоснованности хозяйственных операций, осуществляемых организацией, правильности их отражения в бухгалтерском и налоговом учете, а также отчетности.

Ревизия проводится, как правило, сотрудниками контролирующей организации, а не работниками проверяемого предприятия.

Поводом для ревизии становятся подозрения в противоправной деятельности руководства или отдельных сотрудников. В ее ходе проверяется финансово-хозяйственная деятельность с целью обнаружения отклонений деятельности предприятия от действующего законодательства.

А инвентаризация — это внутренняя проверка, проводимая сотрудниками предприятия с целью сверки фактического количества материальных ценностей с тем, которое выписано в остатках по бухгалтерскому учету.

По итогам инвентаризации виновному в нарушениях может грозить максимум увольнение или вычет из зарплаты. По итогам ревизии нередко возбуждается уголовное дело, если зафиксированы серьезные нарушения финансовой или хозяйственной деятельности сотрудников.

В чем же разница между ревизией и инвентаризацией? Ревизия является внезапным мероприятием, основной целью которого будет выявление законности проводимых на предприятии хозяйственных операций. Как правило, ревизия осуществляется внешними контролирующими органами, а по окончании составляется акт, в котором указываются все недостатки, ошибки и злоупотребления со стороны хозяйствующего субъекта.

Инвентаризация осуществляется внутренними службами организации в плановом порядке, а ее основной целью можно назвать контроль над правильностью ведения бухгалтерского учета и выявление его «узких» мест, то есть тех ситуаций, которые являются наиболее проблематичными для



предприятия. По итогам инвентаризации составляется акт, подписываемый всеми членами комиссии, в котором указываются ошибки, а также недостатки и пути их устранения.

Таким образом, для достижения разных целей при контроле деятельности организации можно воспользоваться различными механизмами, которые максимально удовлетворят целям проверки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агеева О.А. Бухгалтерский учет: Учебник и практикум для СПО [Электронный ресурс] / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. – М.: Юрайт, 2017. – 274 с. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/viewer/FCF15000-78EF-4815-9819-8E041DAC1B3B#page/1>.



ПРОБЛЕМА ВЫБОРА МЕТОДА СПИСАНИЯ ТМЦ В ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ

Сушков Д.М.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматриваются методы списания ТМЦ в производство и реализацию, их преимущества и недостатки в зависимости от специфики производства

Ключевые слова: списание ТМЦ, метод ФИФО, метод средней цены, метод единицы запасов

THE PROBLEM OF SELECTING THE METHOD OF WRITING-OFF OF COMMODITY STOCKS AND SUPPLIES (CSS) TO PRODUCTION AND REALIZATION

Sushkov A.N.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. In the article reviewed methods of writing-off of commodity stocks and supplies to production and realization, their advantages and disadvantages depending on specificity of manufacture

Key words: Writing-off of commodity stocks and supplies, method FIFO, average price method, inventory unit method

Выбор метода оценки запасов актуален в процессе приобретения товарно-материальных ценностей организацией в условиях нестабильных цен.

Проблема возникает в процессе оценки остатков ТМЦ в связи с изменением цен покупки и наличием остатков на конец периода. Запасы поступают в течение периода по ценам имеющим некоторые отличия, при этом за этот же период продается или отпускается в производство только часть запасов. В случаях, когда партионный учет МПЗ не ведется, возникает проблема оценки остатков.

От того, каким способом предприятие оценит остаток не проданных и не

использованных запасов на конец отчетного периода, будут зависеть следующие оценки:

— размер реализованных или использованных при производстве продукции запасов;

— величина расходов периода;

— итоговая прибыль.

Итак, существует три элемента отчетности, оценка которых зависит от выбираемых организацией методов:

— размер запасов организации в балансе в качестве элемента ее оборотных активов;

— величина расходов за периода в отчете о финансовых результатах;

— итоговая сумма финансового результата в отчете о финансовых результатах, а в дальнейшем — и в балансе в части



нераспределенной прибыли или непокрытого убытка.

Следовательно, от оценки запасов зависит то, как будут выглядеть в глазах пользователей отчетности следующие показатели:

- платежеспособность организации;
- рентабельности деятельности;
- структура источников финансирования ее деятельности.

Итак, каким образом можно оценить запасы в условиях динамики цен их приобретения?

Для решения этого вопроса законодательством предусмотрены несколько методов оценки МПЗ.

В современной практике разными предприятиями используются следующие методы оценки запасов организации:

- оценка себестоимости единицы запасов;
- метод средних цен;
- метод ФИФО

Метод оценки себестоимости единицы запасов применяется при ведении партионного учета запасов. При таком виде учета аналитика МПЗ организована так, что можно отслеживать движение всех приобретаемых ТМЦ по партиям. При этом обычно и фактическое поступление и последующее выбытие запасов организуется по партиям.

Это может стать необходимым при использовании в деятельности фирмы скоропортящихся оборотных активов, например, пищевых продуктов или лекарственных средств. В этом случае списание запасов конкретной партии производится по цене приобретения именно этой партии.

Также данный метод применим, когда речь идет об уникальных в определенной степени

ценностях. Например, для салонов, продающих автомобили, ювелирных магазинов, реализующих дорогостоящие изделия, магазинов крупной бытовой техники. Организация учета не предполагает их списания «группами».

Каждый факт реализации подлежит обособленному отражению в бухгалтерском учете, и отражение каждого факта предполагает списание конкретной единицы товара по цене ее приобретения у поставщиков.

В иных случаях данный метод оценки практически неприменим по причине его трудоемкости. Достоинством является точность расчета себестоимости.

Метод средних цен имеет ряд преимуществ. Может быть, именно поэтому в настоящее время его применяют большинство компаний.

Применение метода средних цен фактически позволяет сгладить влияние изменения цен приобретения запасов на показатели отчетности.

1. При этом методе рассчитывается средняя цена приобретения запасов за период, причем учитывается оценки остатка на начало периода, что оказывает влияние на стоимость запасов на конец периода в активе баланса.

2. Расходы периода рассчитываются как стоимость списанных с баланса запасов, отражаемые в отчете о финансовых результатах.

3. «Средней», соответственно, получается и прибыль.

Преимуществом данного метода является стабильная цена отпускаемых ТМЦ, даже если в течение месяца происходят резкие колебания закупочных цен.

Расчет стоимости списанных ТМЦ можно произвести:



- методом взвешенной оценки;
- методом скользящей оценки [2].

При взвешенной оценке средняя цена списываемых ТМЦ определяется один раз в конце месяца.

При скользящей оценке цена ТМЦ определяется перед каждым списанием. При этом учитываются только те поставки, которые были оприходованы на момент списания ТМЦ. Этот метод является наиболее трудоемким при ручной обработке, особенно в крупных организациях, но автоматизация бухгалтерского учета частично снимает эту проблему. Преимущество этого способа в том, что он позволяет определить стоимость списанных ТМЦ на момент списания, а не в конце месяца.

Еще одним преимуществом метода учета запасов по средней себестоимости является его простота, также точность расчета цен, прибыли и рентабельности.

Недостатков у данного метода больше, чем преимуществ:

- трудоёмкость и сложность в связи с постоянным перерасчетом из-за нестабильности цен;
- предыдущий недостаток влечет за собой следующий минус этого метода — корректировка в прошлом периоде приводит к перерасчету цен всех последующих сделок;
- при возврате товара от покупателя трудно определить реальную цену возвращаемых ТМЦ. Перерасчет цен не влечет за собой перерасчет всех цен последующих списаний при автоматической обработке в 1С, а значит, перепроводить документы нужно вручную.

При методе ФИФО ТМЦ, списываемые в эксплуатацию или производство, оцениваются по себестоимости первой по времени приобретения партии из имеющихся

на складе. Поэтому оценку списываемых ТМЦ проводят сначала по себестоимости остатка ТМЦ на начало месяца, затем — из первой закупки, второй и так далее.

К основным преимуществам метода ФИФО можно отнести достаточно высокую скорость расчета в бухгалтерском учете, прозрачность себестоимости товарно-материальных ценностей и точный учет их остатков в суммовом выражении. Применяется этот метод в организациях, в которых производственный процесс имеет последовательное использование ТМЦ, что особенно характерно для скоропортящихся материалов или продуктов. Это позволяет одновременно отслеживать наличие партий товаров и их своевременное выбытие.

К недостаткам метода ФИФО обычно причисляют невозможность учитывать инфляцию или ценовые колебания при неравномерном использовании материальных запасов. Это может привести к неверному или некорректному вычислению себестоимости продаж, прибыли и базы по налогу на прибыль.

Еще один недостаток данного метода состоит в том, что себестоимость уже поступивших ТМЦ неизбежно увеличивается на процент инфляции, что приводит к существенному завышению финансового результата и значительному росту налоговых затрат в дальнейшем. Завышенные финансовые результаты при учете методом ФИФО также могут привести к выбору неправильной стратегии развития предприятия в целом.

Кроме того, недостаток метода ФИФО состоит еще и в том, что его применение позволяет внешним факторам экономической жизни государства оказывать непосредственное влияние на показатель



валовой прибыли каждого отдельно взятого предприятия.

Но все эти недостатки проявляются только в периоды быстрого роста цен.

Можно сделать вывод, что все вышеприведенные методы списания ТМЦ в производство и продажу можно успешно применять в зависимости от специфики

производства и целей, стоящих перед бухгалтерской службой. Идеального метода не существует. В зависимости от вида деятельности предприятия, от типа выпускаемой продукции, необходимо выбрать наиболее рациональный и относительно простой в обращении метод списания ТМЦ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/09: Приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н: [в ред. от 16.05.2016 г.] // СПС КонсультантПлюс. М., 2017.

2. Силина, Т.А. Выбор метода оценки материалов как способ налоговой оптимизации в условиях инфляции / Т.А. Силина, Д.В. Андрюхина // В сборнике: Наука. Образование. Молодежь Материалы XIII Международной научной конференции молодых ученых и аспирантов. 2016. - С. 378-382.

3. Дивина, Л.Э. Бухгалтерский учет материальных запасов: отечественный и зарубежный опыт / Л.Э. Дивина // В сборнике: АПРЕЛЬСКИЕ НАУЧНЫЕ ЧТЕНИЯ ИМЕНИ ПРОФЕССОРА Л.Т. ГИЛЯРОВСКОЙ материалы IV Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки РФ; ФГБОУ ВО "Воронежский государственный университет". - 2015. - С. 39-42.

4. Бюллер Е.А. Характеристика основных принципов оценки активов / Е.А. Бюллер, И.Р. Хотова // Научный вестник Южного института менеджмента. - 2015. - № 4. - С. 12-16.

5. Костюкова И.Н., Луговский Д.В., Тхагапсо Р.А. Экономико-правовые и учетно-аналитические аспекты выбытия материально-производственных запасов // Экономика устойчивого развития. 2015. № 4 (24). С. 79-89.



ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ АНАЛИЗА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Тлевцерукова С.Р.

студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В работе рассматриваются цели, задачи и результаты анализа готовой продукции, а также категории пользователей информации о готовой продукции

Ключевые слова: экономический анализ, готовая продукция, пользователи информации

TARGETS AND OBJECTIVES OF ANALYSIS OF FINAL PRODUCTS

Tlevtserukova S.R.

student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. In the work are analyzed targets, objectives and results of analysis of final products, as well as categories of users of information on final products

Key words: Economic analysis, final products, information users

Готовая продукция — это активы организации, предназначенные для продажи. Движение готовой продукции состоит из двух основных стадий:

- поступление готовой продукции из производственного цеха на склад;
- отгрузка готовой продукции покупателям в процессе реализации или при ином выбытии.

Задачи учета и анализа готовой продукции:

Главной целью анализа движения готовой продукции является увеличение прибыли предприятия за счет оценки оптимальности политики ее выпуска и реализации, а также снижение риска роста невостребованной покупателями продукции.

Также к целям анализа относят:

- систематический контроль уровня расходов на продажу;
- получение оперативных сведений о

количестве и стоимости готовой продукции, находящейся на складах, и контроль соответствия фактических запасов установленным нормативам;

- своевременное выявление сверхнормативных и излишних остатков готовой продукции, подлежащих реализации с целью мобилизации внутренних ресурсов;

— контроль своевременности и правильности документального оформления движения готовой продукции, а именно — выпущенных из производства, отгруженных и реализованных изделий;

- контроль сохранности готовой продукции на складах организации или в местах хранения;

— контроль выполнения договоров поставки по объему и ассортименту;

- контроль своевременности поступления платежей за продажу готовой продукции;



— определение финансовых результатов от продаж.

В ситуации постоянного технического прогресса возникает риск падения спроса на готовую продукцию, выпускаемую организацией, причем в такой ситуации возникает прямой материальный ущерб организации. Поэтому одной из целей анализа является оценка размеров неустребованной продукции, образовавшейся по вышеуказанным причинам.

К такому результату приводят внутренние и внешние причины.

К внутренним причинам можно отнести:

— неоптимальная ценовая политика предприятия, не учитывающая тенденции рынков сбыта;

— неэффективная организация процесса сбыта и рекламы продукции;

— неправильно составленный прогноз спроса на продукцию службой маркетинга предприятия;

— снижение конкурентоспособности продукции в результате низкой квалификации персонала и неудовлетворительного качества сырья, отсталой технологии и оборудования.

Также существуют внешние причины:

— низкая платежеспособность покупателей;

— повышение процентных ставок по вкладам;

— демографические, социально-экономические, политические и другие причины.

Для кого же нужен анализ готовой продукции?

1. Отдел снабжения.

Должен изучать структуру продаж готовой продукции, чтобы своевременно пополнять запасы сырья для дальнейшего производства. Отдел должен определять, какого сырья

недостаточно на складе для дальнейшего бесперебойного процесса производства продукции, а также определять избыток неустребованного сырья.

Для обеспечения экономии и рационального использования материальных ресурсов работники снабженческих отделов выявляют возможности приобретения экономичных видов сырья и организуют их доставку, хранение и подготовку к производству с минимальными затратами и потерями.

2. Экономический отдел.

Основной задачей экономического отдела является эффективное ценообразование. Данная величина очень важна для предприятия, т.к. точно показывает общую сумму денежных затрат на выпуск изделия. В дальнейшем она используется для назначения самой эффективной цены при сбыте продукции. Таким образом, анализ показателя издержек не позволит организации стать убыточной и неконкурентоспособной из-за необоснованной ценовой политики.

3. Отдел сбыта.

Прямой обязанностью отдела сбыта является обеспечение успешной коммерческой деятельности по реализации готовой продукции:

— формирование спроса, опирающееся на результаты анализа ассортимента и качества продукции;

— получение и обработка заказов, что связано с данными об остатках продукции на складах;

— комплектация товарной партии, ее подготовка к отправке и отгрузки покупателям;

— при необходимости — доставка продукции к месту продажи или назначения.

4. Отдел маркетинга.



Организация сбыта продукции опирается на маркетинговые исследования, проводимые отделами маркетинга.

Таковыми исследованиями в области сбыта являются:

- контроль ситуации на рынках сбыта;
- исследование товароемкости рынка;
- исследование спроса и предложения на продукцию из необходимого товарного сегмента;
- определение доли компании в общем объеме рынка продукции данного ассортимента;
- исследование динамики объемов продаж на рынках сбыта;
- определение возможных и перспективных каналов сбыта;
- исследование мнений покупателей и потребительских предпочтений;
- исследование возможностей выхода на внешний рынок.

Маркетинговые исследования проводятся с определенными целями и задачами:

- изучение динамики показателей качества, объема и структуры товарных рынков;
- оценка разработанных бизнес-планов по выпуску и реализации продукции, сверка плановых и фактических показателей производства;

— выявление дополнительных резервов, влияющих на увеличение объемов выпуска и сбыта;

— разработка дополнительных вариантов, которые способны улучшить качество товара, расширить его ассортимент и повысить темпы роста продаж.

Какие же выводы можно сделать на основе анализа готовой продукции?

Успех производственного предприятия зависит не только от того, сколько и какой продукции удалось произвести, но и от того, сколько и по какой цене ее смогли продать.

Также важным является проведение анализа запасов готовой продукции не только в целом, но и по отдельным видам готовой продукции. Это позволит эффективно управлять ассортиментной политикой предприятия, выявив наиболее перспективные и бесперспективные товарные.

В условиях рыночной экономики выручка от реализации продукции является единственным стабильным и экономически обоснованным источником средств для бесперебойной работы предприятия, что требует систематического контроля над выпуском, отгрузкой и реализацией продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/09: Приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н: [в ред. от 16.05.2016 г.] // СПС КонсультантПлюс. М., 2017.
2. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для СПО / Захаров И.В., Калачева О.Н. –М.: Юрайт, 2017. – 424 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.biblio-online.ru/viewer/3641536B-A29A-4727-B7FF-B4A3C9909909#page/1>.
3. Хажгериева М.В., Силина Т.А. Организация управленческого учета, учета затрат в строительной организации // В сборнике: Проблемы и перспективы развития современного общества Материалы Международной научно-практической конференции [Электронный



ресурс]. Под научной редакцией М.И. Кутера. 2016. С. 160-162.

4. Дивина Л.Э. Бухгалтерский учет материальных запасов: отечественный и зарубежный опыт // В сборнике: Апрельские научные чтения имени профессора Л. Т. Гиляровской материалы IV Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки РФ; ФГБОУ ВО "Воронежский государственный университет". 2015. С. 39-42.

5. Дивина Л.Э. Сущность и цели финансового анализа деятельности предприятия // European Social Science Journal. 2015. № 7. С. 46-48.



ДОБАВОЧНЫЙ КАПИТАЛ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВОПОЛАГАЮЩИХ ЭЛЕМЕНТОВ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

Тхакушинова С.А.

Студентка,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Тхагапсо Р.А.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В представленной статье рассматриваются особенности бухгалтерского учета добавочного капитала как одного из важнейших элементов собственного капитала. Акцент делается на основные источники формирования и использования добавочного капитала, который, являясь подобием «подушки безопасности» помогает собственникам сгладить потенциально негативные моменты в деятельности организации.

Ключевые слова: капитал, добавочный капитал, собственный капитал, финансовые ресурсы, переоценка основных средств, эмиссионный доход, курсовые разницы

ADDITIONAL CAPITAL AS ONE OF THE FUNDAMENTAL ELEMENTS OF EQUITY CAPITAL

Tkhakushinova S.A.

student,

Adyghe State University, Maikop

Supervisor: Thagapso RA

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Adyghe State University, Maikop

Abstract. In the presented article the peculiarities of accounting of additional capital as one of the most important elements of own capital are considered. The emphasis is on the main sources of formation and use of additional capital, which, being akin to the "airbag" helps owners smooth out the potentially negative aspects of the organization's activities.

Keywords: capital, additional capital, equity, financial resources, revaluation of fixed assets, share premium, exchange differences

В условиях нестабильной экономической ситуации все большее внимание общественности уделяется повышению конкурентоспособности субъектов экономической деятельности одновременно как на внутреннем, так и на внешних международных рынках. Успешность каждого субъекта экономической деятельности обусловлена во многом присутствием собственного капитала, тем насколько его структура является рациональной, обеспеченностью финансовыми ресурсами для проведения тех или иных производственных, хозяйственных и иных операций. Совершенствование субъекта экономической деятельности предполагает бесперебойное обновление всей структуры собственного капитала и, в основном, за счет нераспределенной прибыли предприятия. Развитию рыночных отношений сопутствуют существенные сдвиги как в составе, так и в структуре источников, занимающихся финансовым обеспечением хозяйственной деятельности экономического



субъекта. Одним из важнейших показателей, которые характеризуют его финансовую устойчивость является размер собственного капитала. Выше обозначенная категория, которая заменила такое традиционное понятие, как «источники собственных ресурсов организации», призвана наиболее четко отделить внутренние финансовые источники от внешних, которые вовлекаются в хозяйственный оборот в виде кредиторской задолженности, банковских кредитов, долгосрочных и краткосрочных займов других физических и юридических лиц.

Понятие «собственный капитал» изучают специалисты различных направлений: экономики предприятия, экономического анализа, менеджмента, и пр. К примеру, «Энциклопедия бухгалтерского учета» представляет его в качестве воплощенных в чистых активах ресурсы экономического субъекта, которые первоначально были вложены его учредителями, а также накопленные (утраченные) в процессе деятельности ее финансовые результаты

Собственный капитал равен сумме активов минус сумма задолженности. Фактически это чистая стоимость капитала.

Капитал — это ресурсы, которыми располагает экономический субъект для

осуществления финансово-хозяйственной деятельности с целью извлечения прибыли (рисунок 1.1).

Формируется капитал организации как за счет собственных источников финансирования, так и за счет заемных средств.

Главным источником финансовых ресурсов считается собственный капитал. Он включает в себя:

- 1) уставный капитал;
- 2) накопленный капитал (резервный и добавочный капиталы, фонд накопления, нераспределенная прибыль);
- 3) прочие поступления (целевые поступления, благотворительные пожертвования и др.).

Для обобщения всей информации о состоянии и движении капитала фирмы применяются счета раздела VII Плана счетов «Капитал»: 80 «Уставный капитал», 81 «Собственные акции (доли)», 82 «Резервный капитал», 83 «Добавочный капитал», 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», 86 «Целевое финансирование».

В данной статье более подробно рассмотрим такой элемент собственного капитала как добавочный капитал.



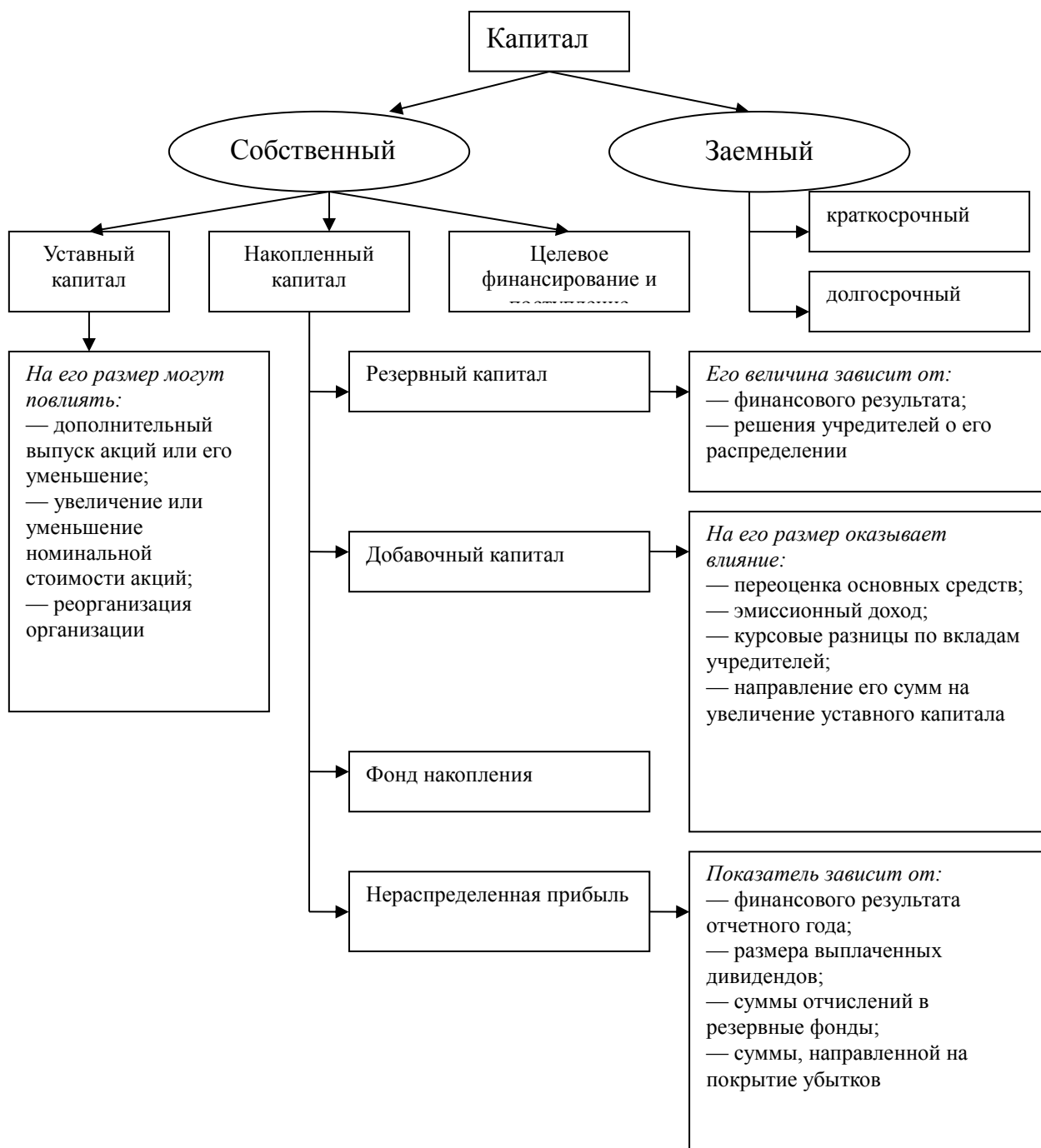


Рисунок 1.1 — Состав капитала предприятия

Счет 83 «Добавочный капитал» — пассивный. Добавочный капитал — одна из составляющих собственного капитала экономического субъекта и образуется за счет нижеследующих источников:

— дооценки имущества, т.е. прироста стоимости основных средств и нематериальных активов, которая выявляется на основании результатов их переоценки;

— эмиссионного дохода, представляющего собой разницу между продажной и номинальной стоимостями акций, вырученную при формировании уставного капитала акционерного общества (при образовании общества, при дальнейшем увеличении ее уставного капитала) за счет реализации акций по цене выше ее номинальной стоимости;



— положительной курсовой разницы по вкладам в иностранной валюте в счет уставного капитала;

— получения целевого финансирования из государственного бюджета на цели капитального строительства и пополнения бюджетных средств;

— расходование прибыли в целях расширения производства, а также для приобретения объектов основных средств и нематериальных активов производственного назначения.

Кредит 83 «Добавочный капитал» показывает:

— на сколько увеличилась стоимость внеоборотных активов, выявленная в соответствии с результатами их переоценки, — в корреспонденции со счетами учета активов, по которым определен прирост стоимости;

— эмиссионный доход, представляющий собой разницу между продажной и номинальной стоимостями акций, вырученный при формировании уставного капитала акционерного общества (при образовании общества, при дальнейшем увеличении ее уставного капитала) за счет реализации акций по цене выше ее номинальной стоимости, — в корреспонденции со счетом 75 «Расчеты с учредителями».

Те суммы, которые отнесены в кредит 83, как правило, в дальнейшем не списываются.

Дебетовые записи по счету 83 могут осуществляться лишь в следующих случаях:

— погашение сумм уменьшения стоимости внеоборотных активов, которые выявились в следствие его переоценки, — в корреспонденции со счетами учета активов, по которым произошло соответствующее снижение стоимости;

— направление ресурсов на увеличение уставного капитала — в корреспонденции со счетом 75 либо 80;

— распределение средств между учредителями экономического субъекта — в корреспонденции со счетом 75 и т.п.

— направление средств для списания убытка, который был выявлен по результатам деятельности общества за отчетный год — в корреспонденции со счетом 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Аналитический учет по счету 83 «Добавочный капитал» осуществляется так, чтобы формирование информации происходило в соответствии с источниками образования и направлениями использования финансовых ресурсов.

Добавочный капитал представляет собой прирост собственного капитала в связи с увеличением стоимости внеоборотных активов в результате их переоценки; эмиссионного дохода, возникшего при размещении акций; курсовых разниц образовавшихся при внесении учредителями вкладов в уставный капитал денежными средствами в иностранной валюте; использование средств целевого финансирования, полученного в виде инвестиционных средств.

Порядок использования добавочного капитала определяется собственниками — учредителями экономического субъекта. По рассмотрению результатов прошедшего года учредители могут принять решение о распределении сумм добавочного капитала на увеличение уставного капитала или же направлении их на иные нужды.

Бухгалтерский учет добавочного капитала осуществляется, как правило, до принятия решения участниками о его распределении на



счете 83 «Добавочный капитал». Для учета всех элементов, из которых состоит данный капитал (дооценки внеоборотных активов; эмиссионного дохода и др.), к счету 83 предлагается создавать соответствующие субсчета.

Подводя итог, хочется отметить, что добавочный капитал является некой «подушкой безопасности», которая помогает организации избежать потенциальные негативные моменты, которые могли бы

отрицательно сказаться на деятельности экономического субъекта. К таким моментам можно отнести следующие: уценка внеоборотных активов, нехватка денежных средств для выплаты дивидендов акционерам. Также бухгалтерская служба организации должна четко осознать необходимость ведения детального аналитического учета в разрезе каждой составляющей добавочного капитала для успешного ведения бухгалтерского учета в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утв. приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н.
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утв. приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н.
3. ПБУ 6/01 «Учет основных средств», утв. приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н.
4. ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций», утв. приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114н.
5. ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», утв. приказом Минфина России от 27.11.2006 № 154н.
6. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».



СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БАНКОВ И МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ*Тхакушинова С.А.**студент,**Адыгейский государственный университет, г. Майкоп**Научный руководитель: Понокова Д.И.**к.э.н., доцент,**Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Аннотация. В данной статье проведен сравнительный анализ банков и микрофинансовых организаций. Приведены положительные и отрицательные стороны банков и микрофинансовых организаций.

Ключевые слова: Микрофинансовые организации (МФО), банки, кредиты, микрозаймы, Майкоп, заемщики, «финансовая грамотность», «кредитная история», физические лица.

COMPARATIVE ANALYSIS OF BANKS AND MICROFINANCE ORGANIZATIONS*Tkhakushinova S.A.**student,**Adyghe State University, Maikop**Supervisor: Ponokova D.I.**Cand.Econ.Sci., Associate Professor,**Adyghe State University, Maikop*

Abstract. This article compares banks and microfinance organizations. Positive and negative aspects of banks and microfinance organizations are presented.

Keywords: Microfinance institutions (MFIs), banks, loans, microloans, Maikop, borrowers, financial literacy, "credit history," individuals.

В условиях финансового кризиса и население все чаще обращается за заемными средствами. Происходящие в настоящее время изменения на финансовых рынках требуют переосмысления роли кредитных организаций в развитии экономики РФ. Рынок кредитования или кредитный рынок представляет собой сегмент финансового рынка, являющийся наиболее крупным. Сегментами кредитного рынка выступают рынок банковских кредитов, рынок небанковский кредитно-финансовых институтов, рынок кредитных организаций нефинансового сектора, рынок государственного кредитования.

В данной статье мы произведем сравнение банковский организаций и микрофинансовых организаций.

Эффективность экономической системы любой страны зависит от многих составляющих, но важнейшим фактором является состояние и тенденции развития банковского сектора [1].

Банковские кредиты подразделяются на активные и пассивные. В первом случае банк дает кредит, т.е. выступает кредитором, во втором берет

кредит, т.е. является заемщиком. Банк может входить в кредитные отношения (брать или давать кредиты) и с другими банками (иными кредитными организациями), включая банк центральный, выполняя в зависимости от ситуации активную или пассивную функцию. В этом случае мы имеем дело с межбанковским кредитованием. Что касается всех других предприятий,



организаций, учреждений и физических лиц (нефинансовый сектор экономики), то кредитные отношения банка с ними имеют другой характер — здесь банк практически всегда является стороной, дающей кредит.

Банковский кредит физическим лицам стимулирует потребительский спрос. Такие кредиты выдаются на целевое использование, например, ипотека с оформлением приобретаемого имущества в залог банка в качестве обеспечения. При этом заёмщик кредитных средств удовлетворяет собственную потребность, которую он не смог бы удовлетворить без кредита. В этом случае банковский кредит позволяет повысить социальную устойчивость заёмщика.

Существуют кредитные программы, проводимые при поддержке государства, что в некоторой степени является синонимом стабильности: выдаются ссуды на развитие сельского хозяйства, кредиты на получение высшего и дополнительного образования. Ипотека при государственной поддержке предоставляется на приобретение строящегося или построенного жилого помещения у юридического лица (застройщика, инвестора и др.) под залог кредитуемого или иного жилого помещения.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов и возросших кредитных рисков российские банки использовали политику кредитного ратционирования, ограничивая выдачу новых кредитов наиболее надежными заемщиками и наименее рискованными направлениями кредитования. В данных условиях существенно возрастает количество микрофинансовых организаций (МФО).

По сути МФО на современном этапе стало главным источником предоставляющим населению микрозаймы до заработной платы.

Частные микрофинансовые организации в России получили развитие совсем недавно — с 2010 года. Микрофинансовой организацией, в соответствии с Федеральным законом № 151-ФЗ от 02.07. 2010 г. является юридическое лицо, которое зарегистрировано в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения, некоммерческого партнерства, хозяйственного общества или товарищества, осуществляющее микрофинансовую деятельность и внесенное в государственный реестр микрофинансовой организации[2].

МФО предоставляет займы физическим лицам — гражданам РФ, достигшим совершеннолетия и имеющие постоянное место жительства. В качестве заемщика может выступить даже тот, у кого безнадежно испорчена кредитная история, кто не имеет возможности документально подтвердить свой доход и тот, кому банки не хотят выдать кредиты (пенсионеры безработные, студенты и т.д.). МФО предоставляет микрозаймы на небольшой период с ограниченным лимитом средств.

Для полноценной работы микрофинансовой организации необходим капитал, который может привлекаться из различных источников. Во-первых, это высокие проценты от предоставленных займов. В законе, регулирующем деятельность этих организаций, указана только максимально допустимая сумма кредита и срок кредитования. Однако ставки по займам МФО имеют право устанавливать на свое усмотрение, ориентируясь на спрос и кредитную политику. МФО работает не на годовой процентной ставке, а на дневной, в среднем 1–2% в день [6]. Второй источник — сотрудничество с инвесторами. В качестве таких могут выступить как банковские



организации, так и частные лица. В первом случае МФО является дочерней организацией такого банка.

В процессе проведенного исследования можно выделить следующие особенности микрозаймов:

— предоставляется микрофинансовой организацией;

— выдается на сравнительно небольшой срок (в среднем от нескольких дней до нескольких недель);

— займы предоставляются только в рублях;

— микрозаим предоставляется на сумму не превышающую 1 млн. р. (вместе с комиссиями и начисленными процентами).;

— является упрощенной системой кредитования;

— предоставляется заемщику на потребительские нужды и не является целевым;

— имеет право выдавать займы субъектам малого бизнеса, ИП, гражданам;

— предоставляется без залога, поручительства и иного обеспечения.

На данном этапе возникает много вопросов о роли рынка микрозаймов в России. Наиболее дискуссионный: являются ли микрозаимы альтернативой банковскому кредиту?

В сравнении с банковскими кредитами, микрозаймы обладают рядом преимуществ. Наиболее очевидным преимуществом является доступность. Для того, чтобы получить микрозаим необходимо предоставить минимум документов (обычно достаточно только паспорта), заявки рассматриваются в короткие сроки, а отношения между ними регулируются с

помощью договора, что обеспечивает надежность[1]. Однако лояльные требования к заемщику необратимо влекут за собой повышенный уровень риска, что отражается на параметрах продуктов МФО: высокая цена, небольшие суммы, минимальные сроки.

В данную организацию обращаются, в основном, заемщики, которые по каким-то причинам не смогли получить кредит в банке. Главная среди этих причин — испорченная кредитная история, которую благодаря МФО можно также и исправить. Согласно ФЗ «О кредитных историях», данные организации обязаны подавать информацию о своих клиентах в бюро кредитных историй[3]. Возвращая вовремя микрозаим, заемщикам предоставляется возможность зарекомендовать себя в качестве ответственного и надёжного плательщика. Таким образом, если вовремя выплатить микрозаим, можно получить положительную кредитную историю. Во многих МФО есть даже специальные программы для улучшения кредитной истории.

Существенным недостатком можно считать высокую процентную ставку, которая может составлять от 1 до 4,5% ежедневно если пересчитать эту сумму на годовые проценты, то получится от 200 до 800% годовых. Но обычно МФО выдают денежные средства на небольшой срок, и сумма в итоге получается не такой большой. Высокие проценты отчасти можно объяснить высоким невозвратим денежных средств.

Однако вопреки таким невыгодным условиям ежегодные темпы роста предоставления микрофинансовых займов составляют 15-20%[5].



Банки		МФО
Множество направлений (выдача кредитов, привлечение денежных средств и др.)	Специализация	На выдаче микрозаймов
Длительный срок (от 12 месяцев до 3–5 лет)	Сроки кредита	Небольшой срок (от нескольких дней до нескольких недель)
Любая сумма* (*определяется политикой банка)	Сумма выдачи	Не более 1 млн.*
(в среднем 2–5 дней)	Сроки рассмотрения заявок	Сжатые сроки (в среднем 15–20 минут)
(в среднем от 12 до 25%)	Процентные ставки	Высокая процентная ставка от 1 до 4,5 ежедневно
Выдается клиентам с хорошей кредитной историей	Кредитная история	Кредитная история не имеет значения
Обычно это юридические лица и крупные фирмы	Основная клиентура	Граждане и малые предприятия
На банковскую деятельность распространяется положение о страховании вкладов	Страхование вкладов	При разорении МФО вложенные средства не будут возвращены
Кредитная организация имеет возможность сделать это в случае изменения закона или договора с клиентом	Изменение процентных ставок	Нет возможности одностороннего изменения процентных ставок и размера комиссии
Более усложненная (паспорт, копия трудовой книжки и т.д.)	Процедура оформления заявок	Упрощенная (обычно нужен только паспорт)
Средний, высокий	Уровень финансовой грамотности клиентов	Низкий
Стандартизируемый подход	Микрофинансирование организации (подходы)	Индивидуальный подход, консультативная поддержка
Как правило, не кредитует	Кредитование начинающих предпринимателей	Кредитует начинающих предпринимателей

Рисунок — Сравнительный анализ банков микрофинансовых организаций



Отчасти это объясняется недостаточным уровнем финансовой грамотности заемщиков МФО. Отсутствие базовых финансовых знаний и умений у граждан — потребителей микрофинансовых услуг считается причиной невысокой финансовой дисциплины заемщиков. Низкая платежная дисциплина любого заемщика приводит к общему высокому уровню невозврата и росту рисков рынка МФО. Именно увеличение ресурсов и

заставляет МФО повышать процентные ставки на микрозаймы[4].

Подводя итог, хочется сказать, что несмотря на несомненную популярность микрофинансовых организации среди населения они не являются альтернативой банковскому кредитованию. Данная организация занимает свою нишу на финансовом рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тхакушинова С.А., Основные тенденции развития рынка кредитования в современных экономических реалиях/Сборник научных трудов по материалам 2-ой Всероссийской научно-практической конференции. –2015. – С. 316-320
2. Федеральный закон от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» // Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/12176839/#ixzz3zyZoKRPF>
3. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
4. Тхакушинова, С.А. Рынок микрозаймов в городе Майкопе/ Материалы международной научно-практической конференции. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ. –2016 – С.183-186
5. Тхакушинова С.А. Развитие рынка микрофинансовых организаций в России /РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ /Материалы III Международной научно-практической конференции (заочной). — 2017. С. 412-419
6. Силина Т.А. Микрофинансирование как инструмент повышения уровня доступности финансовых услуг / Т.А. Силина Т.А., А.М. Чамоков // Научный взгляд в будущее. 2016. Т. 7. № 2 (2). С. 13-17



ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИВНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ТЕНДЕНЦИИ И АКТУАЛЬНОСТЬ

Тхакушинова С.А.
студент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Алейников В.Л.

Магистрант,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Водождокова З.А.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В данной статье рассмотрена эволюция развития бухгалтерской отчетности в России, дана характеристика каждого из этапов, проведен сравнительный анализ особенностей советского и текущего периодов. Выявлены текущие аналитические проблемы бухгалтерской отчетности и актуальные направления ее полезности и аналитичности.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, баланс, балансоведение, акционерное общество, международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), анализ, бухгалтерская управленческая отчетность.

THE PROBLEM OF INFORMATIVENESS OF FINANCIAL STATEMENTS: TRENDS AND RELEVANCE

Tkhakushinov S. A.
student,

Adyghe state University, Maykop

Aleynikov V. L.

Master,

Adyghe state University, Maykop

Supervisor: Vodostokov Z. A.

Ph. D., associate Professor, Adyghe state University, Maykop

Abstract. This article describes the evolution of the accounting reporting in Russia, given the characteristics of each stage, a comparative analysis of the features of the Soviet and current periods. Identifies the current problems of analytical accounting reporting and actual directions of its usefulness, and modality.

Keywords: accounting, balance, balance science, a joint-stock company international financial reporting standards (IFRS), analysis, accounting, management accounting.

Основным продуктом бухгалтерского учета признается бухгалтерская отчетность, которая представляет собой последний этап учетного процесса.

В ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», раскрывается понятие бухгалтерской отчетности, которая представляет собой единую систему данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах деятельности

предприятия, которая составляется на основе данных бухгалтерского учета[1]. Бухгалтерская отчетность в соответствии с ПБУ 4/99 включает в себя бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, приложения к ним и пояснительную записку, а также должно включать аудиторское заключение в том случае, если она в соответствии законодательством подлежит обязательному аудиту.

Вопросом периодизации развития



бухгалтерской отчетности в России занимались множество российских ученых, таких как Д.М. Кочетков, Д.Я. Соломатин, Т.Я. Прокудин и многие другие. Я.В. Соколов, заслуженный деятель науки Российской Федерации, в своих

трудах описал историю развития бухгалтерского учета и отчетности в России.

Этапизация эволюции бухгалтерской отчетности в России, предложенная Д.Я. Соломатин представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 — Этапы эволюции бухгалтерской отчетности в России

В развитии бухгалтерской отчетности в России Д.Я. Соломатин выделял следующие этапы:

- становление (1898-1916);
- отчетность во времена военного коммунизма (1917-1921);
- отчетность в период НЭПа и в годы Великой Отечественной войны (1921-1945);
- отчетность в послевоенные годы в условиях жесткой административной системы (1946-1980);
- отчетность на современном этапе - рыночные отношения в России (1981 — по настоящее время) [2].

Данная классификация была дополнена Д.М. Кочетковым еще одним этапом — зарождение

отчетности (1654-1898) (рис. 1. табл. 1).

В России серьезное отношение к отчетности появилось в связи с созданием акционерных обществ. Если еще в 1836 г. в стране насчитывалось всего 10 акционированных предприятий, то в начале XX в. их количество возросло до 2,5 тыс. Мировой опыт показывает, что развитие бизнеса напрямую зависит от достоверности, «прозрачности» публичных отчетных данных. Россия также не стала исключением из этого правила, чем и можно объяснить достаточно интенсивное развитие балансоведения [4]. К концу XIX в. проблемами бухгалтерской отчетности всеерьез заинтересовались законодатели.



Таблица 1 — Характеристика хронологии развития отчетности в России

Временной отрезок	Этапы	Ученые, занимающиеся балансоведением и финансовой отчетностью	Примечания, характеристики, нормативные документы
1654-1898	Зарождение	экономист М.Д. Чулков	Регламент управления адмиралтейства и верфи (1722). Банкротский устав (1800). Закон о порядке ведения купцами торговых книг (1834)
1898-1917	Становление отчетности	Создатель балансовой теории Н.С. Лунский ; Р.Я. Вейцман ; А.П. Рудановский ; Н.А. Кипарисов	Устав о промысловом налоге (1899)
1917-1921	Отчетность в период военного коммунизма	Н.А. Блатов	Декрет Совета народных комиссаров РСФСР от 27.07.1918 «О торговых книгах»
1921-1945	Новая экономическая политика (НЭП) и в годы Великой Отечественной войны	И.Р. Николаев, А.М. Галаган и др.	Постановление Совнаркома СССР от 29.07.1936 №1372 «Положение о бухгалтерских отчетах и балансах государственных и кооперативных хозорганов предприятий»
1946-1980	Отчетность в послевоенные годы в условиях жесткой административной системы	Академик АН СССР С.Г. Струмилин; Ученый Н.С. Помазков; Ученый, профессор, бухгалтер-практик Н.Р. Вейцман	Постановление Совета Министров СССР от 29.06.1979 №633 «Об утверждении Положения о бухгалтерских отчетах и балансах»
1980-по настоящее время	Отчетность на современном этапе	Д.э.н., профессор В.В. Ковалев (1948), Д.э.н., профессор В.Ф. Палий	Постановление Совета Министров СССР от 08.10.1987 №1123. Постановление Совета Министров – Правительства РФ от 12.02.1993 №121 «О мерах по реализации Государственной программы перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики» Приказ Минфина России от 29.07.1998 №34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»

Отчеты и балансы организаций, акционерных обществ, подлежащие публикации, составлялись по формам, которые были утверждены Министерством финансов по соглашению с государственным контролем и с соответствующими ведомствами. 26 мая 1899 года, Министерством финансов России была

утверждена Инструкция № 60 «О применении Положения о государственном промысловом налоге». Этот документ определял перечень предприятий, которые были обязаны публиковать бухгалтерскую отчетность.

К таким предприятиям относились торговые и промышленные организации, которые принадлежали акционерным



обществам и компаниям, паевым и иным товариществам; городские и заемные кредитные общества и общества взаимного кредита; городские, земские и сословные общественные банки и ломбарды, ссудо-сберегательные товарищества и кассы, акционерные коммерческие и земельные банки и ломбарды; другие кредитные учреждения. Операционным годом считался период с 1 января по 31 декабря включительно. Однако Положением до 1910 г., не устанавливались формы отчетов. А также не были регламентированы: состав статей, структура баланса, способы оценки

статей. Неоднозначная трактовка содержания отчетности, различие в структуре публикуемой информации существенно затрудняли ее понимание.

Первым российским ученым, который обратил внимание на важность определенной упорядоченности отчета и отчетности, был А. К. Рошаховский. Он подверг сомнению бытовавшее в начале XX в. в России мнение о нецелесообразности и невозможности структурирования и унификации отчетности и разработал типовую форму баланса (табл. 2)[3].

Таблица 2 — Структура типового баланса акционерного предприятия в 1910 г.

Активы	Пассивы
1. Имущество реальное	1. Капиталы
2. Имущество нереальное	2. Кредиторы
3. Должники	3. Корреспонденты
4. Корреспонденты	4. Переходящие суммы
5. Переходящие суммы	5. Нераспределенный остаток прибылей прошлых лет
6. Расходы по учреждению	6. Прибыль отчетного года
7. Расходы и убытки прошлых лет	
8. Убытки отчетного года	
Баланс	Баланс

В соответствии с правилами публичной отчетности от 24 августа 1926 г. государственные предприятия, товарищества, акционерные общества, банки, союзы кооператоров должны были публиковать свои отчеты в газете «Экономическая жизнь», но структура отчетов не была регламентирована.

В то время совершенствование отчетности шло по линии унификации и усложнения структуры баланса. Так, в соответствии с инструкцией ВСНХ СССР «Формы годового отчета и баланса на 1 октября 1929 г.» типовая форма баланса хозоргана, подведомственного ВСНХ (синдиката, треста, акционерного общества), состояла из 14 разделов статей в

активе и 13 разделов в пассиве (табл. 3). Приблизительно такой же дробностью отличался баланс торговых предприятий, подведомственных Наркомторгу СССР.

К 1990-м годам наметилась проблема, которая напрямую связана с унификацией бухгалтерской отчетности для организаций разных форм собственности и сфер деятельности. С 1991 года, Министерство финансов СССР ввело единую отчетность для всех организаций. Номенклатура статей была укрупнена, количество форм уменьшено до трех, баланс стал составляться в оценке нетто, введено резервирование по сомнительным долгам и др.



Таблица 3 — Структура типового баланса хозоргана, подведомственного ВСНХ

Активы	Пассивы
1. Имущество	1. Капиталы
2. Запасное оборудование	2. Фонды
3. Незаконченные постройки	3. Резервы
4. Незаконченный капитальный ремонт	4. Бюджетное финансирование
5. Материалы	5. Долгосрочные кредиты
6. Незаконченные постройки	6. Банки
7. Незаконченное производство	7. Векселя выданные
8. Полуфабрикаты	8. Обязательства по бланконадписательству
9. Товары и готовые изделия	9. Кредиторы
10. Денежные средства	10. Доходы будущих лет
11. Ценные и процентные бумаги	11. Изменение уставного капитала
12. Паи и акции (других предприятий)	12. Взаимные расчеты
13. Нереализованные и неоплаченные паи	13. Результаты
14. Вклад	
Баланс	Баланс

Основные особенности бухгалтерской отчетности советского и текущего периодов демонстрируют принципиальное их отличие, которое, безусловно, можно объяснить разницей экономических систем и функциональным назначением бухгалтерской отчетности (рис. 2).

За время существования рыночной экономики в России сформировалась проблема информативности и полезности бухгалтерской отчетности для целей экономического анализа, основная с точки зрения ее аналитичности. За эти годы из баланса выведен огромный пласт информации. Периодическое изменение в нормативных документах, касаемых составления бухгалтерской отчетности, привели к тенденции сжатия, агрегирования и потере данных полезных аналитику. Например, информация о суммах

просроченной дебиторской и кредиторской задолженностей, величины возникновения и погашения задолженности, полностью лишает возможности оценить качество дебиторской и кредиторской задолженностей, необходимых в условиях кризиса.

В современных экономических реалиях возникает необходимость составления отчетности по единой методике учета, понятной для всех заинтересованных пользователей. В связи с этим были разработаны международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

МСФО — документы, определяющие общий подход к составлению финансовой отчетности и предполагаемые варианты учета отдельных объектов бухгалтерского наблюдения.



ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ	
СОВЕТСКИЙ ПЕРИОД	ТЕКУЩИЙ ПЕРИОД
Множество форм	Уменьшение числа форм
Отраслевая ориентация	Отказ от отраслевой ориентации
Составляется ежемесячно, ежеквартально и по итогам года	Отчетность составляется ежеквартально и по итогам года
Формы разрабатываются Министерством финансов и носят обязательный характер	Формы разрабатываются Министерством финансов и носят рекомендательный характер
Баланс составляется в оценке брутто	Баланс составляется в оценке нетто
Отчетность носила конфиденциальный характер	Предусматривает публичность отчетности

Рисунок 2 — Различия в отчетности советского и текущего периода

Россия разрабатывает национальные стандарты на основе МСФО, внося корректировки в соответствии с национальными особенностями. Непосредственно целью, с которой составляется отчетность в соответствии с МСФО — донести до заинтересованных пользователей информацию, которая будет полезной при принятии ими управленческих решений, позволит выйти предприятиям на международные рынки, с перспективой привлечения иностранного капитала. Также правила МСФО лучше отражают экономическую суть операций, в связи с чем, больше подходят для управленческой отчетности, столь актуальной для настоящего развития экономики.

Управление компанией, тем более в условиях финансового кризиса, требует получения учетно-аналитической информации, необходимой для управления экономическими рисками, своевременной корректировки стратегических управленческих решений. Бухгалтерская

управленческая отчетность - это систематизированная учетно-аналитическая информация в виде учетных и расчетных показателей, представленная по внутрифирменным формам и предназначенная для внутренних пользователей с целью принятия ими управленческих решений.

«Управленческая отчетность» компаний приобретает статус аналитического отчета для решения управленческих задач, рассматриваемых на ближайшую и отдаленную перспективу в целях обеспечения стабильности и эффективности функционирования компании в условиях неопределенности.

Таким образом, с одной стороны, прозрачность и достоверность финансовой отчетности чрезвычайно важна для глобальной финансовой стабильности и устойчивого экономического роста, с другой, именно управленческий аналитический отчет позволит эффективно и жизнеспособно существовать компаниям в настоящее время.



ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): Приказ Минфина РФ №43н от 06.07.99 г. (в ред. от 08.11.10 г.) // СПС «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/
2. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bugabooks.com/book/818-finansovyj-analiz-metody-i-procedury/34-510-yevoljuciya-buxgalterskoj-otchetnosti-v-rossii.html>
3. Сорокина Е.М. Бухгалтерская финансовая отчетность. Москва: Кнорус, 2016. 28—35



ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Тхугова А.Н.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматриваются особенности составления бухгалтерской финансовой отчетности, предоставляемой предприятиями малого бизнеса в контролирующие органы

Ключевые слова: малые предприятия, упрощенная бухгалтерская финансовая отчетность

FEATURES OF THE ACCOUNTING FINANCIAL REPORTING FOR SMALL ENTERPRISES

Tkhugova A.N.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. In the article reviewed features of drawing up of the accounting financial reporting given by the enterprises of small business in supervising agencies

Key words: Small enterprises, simplified financial accounting report

Малый бизнес — это важнейший элемент рыночной экономики, от уровня его развития во многом зависят экономический рост, структура и качество валового продукта государства, уровень занятости населения. В связи с этим государство создает для таких предприятий особые условия осуществления предпринимательской деятельности. Одним из таких условия является упрощение ведения бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской финансовой отчетности.

Малый бизнес имеет определенные льготы в этой области.

Для организаций малого бизнеса предусмотрены особые возможности применения положений по бухгалтерскому учету, в частности, можно не использовать:

— ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на

прибыль организаций»;

— ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы».

Также в случае, если бухгалтерия малого предприятия допустила существенные ошибки в учете, которые могут повлиять на экономические решения пользователей информации, законодательство позволяет исправлять такие ошибки в текущем отчетном периоде.

К льготам также относится использование кассового метода при ведении бухгалтерского учета, что утверждено в ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации». Данный метод удобно в применении организациям, которые используют такие специальные налоговые режимы, как упрощенную систему



налогообложения и систему налогообложения в виде единого сельскохозяйственного налога. Удобство заключается в том, что при ведении налогового учета доходы и расходы учитываются по такому же алгоритму, как и в кассовом методе ведения бухгалтерского учета [3].

При формировании бухгалтерской финансовой отчетности организация малого бизнеса может наравне со всеми предприятиями руководствоваться обычными правилами: составлять бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении капитала, отчет о движении денежных средств и другую отчетность.

Но возможен и альтернативный вариант — заполнение только двух форм отчетности: бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. В этом варианте можно существенно укрупнять показатели, включаемые в отчетность. Например, в бухгалтерском балансе можно указать общую сумму внеоборотных активов, не расписывая их на составляющие части в виде основных средств и нематериальных активов. Другие формы отчетности бухгалтер вправе не применять, если в формах № 1, 2 приведена полная информация, на основе которой можно произвести оценку финансового положения предприятия.

Также для субъектов малого бизнеса возможны к применению особые формы упрощенного бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. Актив баланса сокращен до одного раздела с пятью показателями: материальные, нематериальные, финансовые внеоборотные активы; запасы; денежные средства и их

эквиваленты; финансовые оборотные активы. Пассив также существенно упрощен и состоит из одного раздела с шестью показателями.

В отчет о финансовых результатах вносятся семь важных показателей: выручка, расходы по обычной деятельности, проценты к уплате, прочие доходы и расходы, налог на прибыль, чистая прибыль (убыток).

При заполнении упрощенных форм отчетности, содержащих укрупненные показатели, следует указывать тот код строки, по которой учитывается показатель с наибольшим удельным весом в общем укрупненном показателе.

Индивидуальным предпринимателям предоставлены более льготные условия ведения бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской отчетности. Обычно индивидуальный предприниматель ведет учет полученных доходов, произведенных расходов, иных объектов налогообложения и физических показателей, которые соответствуют определенному виду предпринимательской деятельности. В этих случаях он может не вести бухгалтерский учет в полном или даже сокращенном объеме и не формировать бухгалтерскую отчетность.

Можно сделать вывод, что льготы в области бухгалтерского учета и отчетности позволяют субъектам малого предпринимательства существенно сокращать расходы на их ведение и составление, конкурируя с другими организациями. Это обусловлено возможностью предпринимателя не отвлекать свои финансовые и временные ресурсы на учет и отчетность, а уделить все внимание основной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность» ПБУ 4/99: Приказ



Минфина России от 06.07.1999 № 43н: [в ред. от 08.11.2010 г.] // СПС КонсультантПлюс. М., 2017.

2. Анализ финансовой отчетности. 2-е изд., пер. и доп.: Учебник для бакалавров / Кирьянова З.В., Седова Е.И. – М.: Юрайт, 2014. – 429 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.biblio-online.ru/viewer/E8B6A4DB-C055-484E-B7FA-D2148A4AF223#page/1>.

3. Артюхова К.Ю., Силина Т.А. Особенности бухгалтерского учета субъектов малого бизнеса на основе анализа РСБУ // В сборнике: ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Материалы международной научно-практической конференции . 2016. С. 45-49.

4. Дивина Л.Э. Сущность и цели финансового анализа деятельности предприятия // European Social Science Journal. 2015. № 7. С. 46-48.

5. Бюллер Е.А., Хотова И.Р. Характеристика основных принципов оценки активов // Научный вестник Южного института менеджмента. 2015. № 4. С. 12-16.



ИМУЩЕСТВО СТОИМОСТЬЮ ОТ 40 ДО 100 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ: БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ

Хасинова Т.Г.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Научный руководитель: Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье проводится сравнение особенностей бухгалтерского и налогового учета основных средств с первоначальной стоимостью от 40 до 100 тысяч рублей в свете ПБУ 18/02

Ключевые слова: основные средства, ПБУ 18/02, временные разницы, амортизация, отложенный налоговый актив, отложенное налоговое обязательство

PROPERTY VALUE FROM 40 TO 100 THOUSAND RUBLES: ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING

Khasinova T.G.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Academic supervisor: Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. The article compares the features of the accounting and tax accounting of fixed assets with an initial cost of 40 to 100 thousand rubles in the light of accounting regulations 18/02

Key words: Fixed assets, accounting regulations 18/02, temporary differences, depreciation, deferred tax asset, deferred tax liability

В российской учетной практике активы, удовлетворяющие определенным требованиям, относят к основным средствам.

Но правила бухгалтерского учета предоставляют организации выбор в отражении активов, первоначальная стоимость которых не превышает установленного законом лимита, в составе материально-производственных запасов. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 6/01 «Учет основных средств» устанавливает лимит 40 тыс. руб. Это означает, что активы стоимостью до 40 тыс. руб. можно принять к учету или в качестве основных средств, или как материалов. В отношении имущества стоимостью 40 тыс. руб. и более, то оно в любом случае отражается в качестве

основного средства.

Но в налоговом учете с 2016 года правила изменились: увеличен минимальный размер стоимости, который позволяет отнести имущество к основным средствам, а именно — основными средствами признаются активы с первоначальной стоимостью свыше 100 тыс. руб. Соответственно, более дешевые объекты не относятся к основным средствам, и их стоимость списывается в текущие расходы.

При этом в бухгалтерском учете значение предельного показателя осталось прежним. В результате недорогие объекты в налоговом и бухгалтерском учете теперь отражаются по-разному, и это вызывает вопросы при применении ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль».



Для наглядности были сопоставлены в таблице правила, по которым с 2016 г. следует учитывать ОС в налоговом и бухгалтерском учете (таблица 1).

Таблица 1 — Соотношение правил учета основных средств, действующих в налоговом и бухгалтерском учете

Первоначальная стоимость объекта	Отражение в налоговом учете	Отражение в бухгалтерском учете
до 40 000 р.	списание на текущие расходы при вводе в эксплуатацию	— включение в состав МПЗ и списание на текущие расходы при вводе в эксплуатацию; — включение в состав ОС и начисление амортизации
от 40 000 р. до 100000 р. включительно	списание на текущие расходы при вводе в эксплуатацию	включение в состав ОС и начисление амортизации
свыше 100 000 р.	включение в состав ОС и начисление амортизации	включение в состав ОС и начисление амортизации

В отношении каждого объекта, который в бухгалтерском учете отражается иначе, нежели в налоговом, необходимо показать разницу. Такое требование установлено в ПБУ 18/02.

В данном случае разница будет временной, потому что по окончании срока полезного использования первоначальная стоимость объекта окажется списанной как в налоговом учете, так и в бухгалтерском. Следовательно, расхождения между обоими видами учета со временем сведутся к нулю.

Это относится ко всем без исключения основным средствам, первоначальная стоимость которых попадает в диапазон от 40 тыс. руб. до 100 тыс. руб. Также временные разницы появляются в случае, если в бухучете компании объекты стоимостью менее 40 тыс. руб. отражаются в составе основных средств, а не в составе МПЗ.

Особенности учета рассмотрим на примере поступления основного средства стоимостью 60 тыс. руб.

При покупке и принятии к учету такого основного средства создаются стандартные проводки. В налоговом учете сумма первоначальной стоимости фиксируется на счете 01 одновременно с бухгалтерскими проводками. Но одновременно по правилам налогового учета первоначальную стоимость необходимо списать в расходы.

Как мы видим, создается проводка:

Дт 20 — Кт 04 — на сумму первоначальной стоимости 60 тыс. руб.

При этом в бухгалтерском учете сумма расходов не проводится, зато в налоговом учете мы видим, что возникают те самые временные разницы, о которых говорилось выше. Отрицательная сумма временной разницы говорит о том, что в налоговом учете есть расходы по счету 20, а в бухгалтерском — нет.

Таким образом, в бухгалтерском учете не возникает никаких расходов в связи с приобретенным основным средством, а в налоговом — возникает на полную сумму



приобретения.

Соответственно, в бухгалтерском учете начисляется налог на прибыль в размере 20% от суммы, а в налоговом — не начисляется.

Следовательно, возникает отложенное налоговое обязательство, которое отражается на счете 77, то есть начисленный бухгалтерский налог на прибыль временно перекладывается на этот счет.

При начислении амортизации в бухгалтерском учете создаются проводки, которые начинают формироваться с месяца, следующего за месяцем ввода в эксплуатацию основного средства. Причем в налоговом учете суммы расходов на амортизацию не фиксируются, а компенсируется временная разница в размере начисленной амортизации [3, 4].

Одновременно происходит погашение отложенного налогового обязательства и признание условного дохода по налогу на прибыль.

Как видно из примера, возникновение разниц в бухгалтерском и налоговом учете приводит к заметному усложнению учетных операций и вызывает немало трудностей у практикующих бухгалтеров.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что несоответствие бухгалтерского и налогового законодательства в порядке учета средств предприятия приводит к возникновению разниц. При ведении учета очень важно не забывать про подобные особенности, так как игнорирование правил, установленных ПБУ 18/02, приводит к ошибкам при исчислении налога на прибыль.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н: [в ред. от 24.12.2010 г.] // СПС КонсультантПлюс. М., 2017.
2. Сапиев А.В., Тхаркахова И.Г. Особенности строительного производства и их влияние на организацию учета затрат и формирование себестоимости конечного продукта // В сборнике: Проблемы и перспективы развития современного общества Материалы Международной научно-практической конференции [Электронный ресурс]. Под научной редакцией М.И. Кутера. 2016. С. 130-132.
3. Карпенко С.В., Силина Т.А., Ордынская М.Е. Амортизация и обесценение основных средств в свете проекта ФСБУ «Основные средства» // Проблемы научной мысли. 2017. Т. 1. № -1. С. 174-177.
4. Карпенко С.В., Силина Т.А., Ордынская М.Е. О проблеме трактовки понятия «амортизация» в российском бухгалтерском учете // News of Science and Education. 2016. Т. 21. № -1 (45). С. 012-014.



АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Хатков М.А.
студент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп
Научный руководитель: Водождокова З.А.

к.э.н. доцент,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье представлено актуальные направления автоматизации экономической информации, преимущества автоматических средств, анализ постепенного появления новой платформы программного обеспечения для экономического анализа.

Ключевые слова: Экономический анализ, финансовый анализ, автоматизация, программное обеспечение.

ACTUAL DIRECTIONS FOR AUTOMATION OF ECONOMIC INFORMATION

Khatkov M.A.
student,

Adygea state university, Maykop
Research supervisor: Vodozhdokova Z.A.
Cand.Econ.Sci., associate professor,
Adygea state university, Maykop

Abstract. The article describes the current trends in the automation of economic information, the advantages of automatic means, the analysis of the gradual emergence of a new software platform for economic analysis.

Keywords: Economic analysis, financial analysis, automation, software.

В настоящее время сложно представить рабочее место экономиста, менеджера, аудитора, бухгалтера и людей других экономических профессий, не оборудованных компьютерами и выходом в интернет. Безусловно, в связи с этим интерес к программному обеспечению для анализа финансового состояния организаций будет возрастать [1].

Задачи автоматизированного анализа ориентированы на выработку стратегических управленческих решений по развитию бизнеса, а так же тактических решений управления предприятием. Эти задачи являются преимущественным правом служб оперативного управления и направлены на выявление оптимальных путей решения задач

текущего развития организации. Исследования применения информационных систем экономического анализа в компьютерной среде имеют важные данные в автоматизации хозяйственной деятельности, что послужило направлением данного исследования [2].

Преимущества использования автоматических средств неоспоримы:

- Возможность построения графиков и диаграмм;
- Расчет финансовых коэффициентов;
- Возможность использования интегральных методик;
- Возможность создания собственных методик для анализа;
- Наличие отчетности в МСФО;
- Возможность управленческого



анализа;

— Учет отраслевой специфики предприятия;

— Исключение ошибок по невнимательности в расчетах;

— Повышение точности расчетов;

— Увеличение объема вычислений при уменьшении фактора времени.

— Вычисления сложных показателей, которые можно получить только с помощью автоматизированных средств.

Программные обеспечения развиваются стремительными темпами и выдают все больше экономической информации. Правильное понимание такой информации в настоящее время является необходимым навыком, с использованием которого можно получить верные результаты о деятельности предприятия.

Многие программные обеспечения ушли из рынка. Совершенствование, исходя из задач реального сектора экономики, позволяет оставаться востребованными для пользователей, в обратном случае программа теряет свое положение на рынке – как это сделали известные: ONVISION, АБФИ – предприятие и многие другие.

Одним из критериев успешности программного обеспечения в настоящее время, помимо качественной информации, является использование облачных технологий. Повсеместная доступность интернета открывает возможность создания таких инструментов на основе облачных технологий, при использовании которых не требуется установка дополнительного программного обеспечения на компьютер пользователя.

Реализация программной системы по принципам «программа-услуга» предполагает, что существует некоторый сайт, на котором функционирует специализированное

программное обеспечение. Обращаясь к нему через стандартную программу просмотра Интернет (браузер), пользователь запрашивает форму ввода исходных данных в виде Web-страницы, заполнив которую, отправляет на сервер. Получив данные, сервер обрабатывает их, формирует Web-страницу с отчетом и передает браузеру пользователя. При этом введенные пользователем данные сохраняются на сервере и могут быть использованы для формирования других отчетов [3].

Существующие на российском рынке программные обеспечения для финансового анализа предприятия могут выполнять довольно большой ряд задач, от обычного экспресс-анализа, до самого глубокого управленческого анализа с учетом отраслевой специфики.

Однако следует помнить, что прогресс не стоит на месте - работы над созданием новых программных продуктов и совершенствованием старых ведутся постоянно. Существующие программы, которые являются, безусловно, лучшими сейчас, далеко не факт, что будут лучшими даже в ближайшем будущем. Поэтому организации, решившей приобрести программное обеспечение для оценки финансового состояния, нужно учитывать возможность получения технической поддержки от разработчиков, возможность получения обновлений при изменении законодательства, стоимость обучения специалистов работе на этой компьютерной программе и многие другие факторы [4].

Анализируя направления автоматизации можно разглядеть тенденцию, которая обосновалась с развитием программного обеспечения для комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятия:

Очень часто разработчики программного



обеспечения (ПО) действуют по принципу «чем больше, тем лучше». Они стремятся к тому, чтобы их продукт решал бы все возможные и невозможные требования различных покупателей.

Создавая универсальный продукт, разработчики ориентируются на наиболее широкую аудиторию и, зачастую сами того не осознавая, создают проблемы для большей ее части. Они закладывают в функционал программы «преимущества», на деле являющимися явно избыточными, что приводит к «утяжелению» программного обеспечения и делает его неудобным в использовании. Иногда программа работает просто некорректно.

Очевидно, что необходимо формализовать критерии выбора необходимого функционала программного продукта [5].

Следует разобрать «Принцип Парето», который гласит: «20 % усилий дают 80 % результата, а остальные 80 % усилий — лишь 20 % результата».

Оценивая ситуацию автоматизации экономической информации, можно отнести все программные продукты, которые были и есть, в категорию 80% усилий, дающие 20% результата.

Но наблюдается тенденция создания новой платформы – легкое понимание, качественный результат, онлайн использование с минимальными затратами, так же с теми функциональными возможностями, которые подстраиваются под каждого пользователя с решением глубоких задач бизнеса, используя точку зрения *prêt-à-porter* («готовый к носке»). Данные характеристики можно отнести в категорию 20% усилий – 80% результата – это можно назвать скорым будущим для программных обеспечений.

Направление автоматизации экономической информации направлено на потребителя – программные обеспечения становятся все проще в понимании, результативнее в экономической отдаче данных, менее затратны в использовании.

Такую точку зрения можно найти в работах Миронова Вячеслава Александровича – профессора и академика РАЕН и других его коллегам.

Повсеместная доступность Интернет открывает возможность создания таких инструментов на основе облачных технологий, при использовании которых не требуется установка дополнительного программного обеспечения на компьютер пользователя, что является большим скачком в модернизации понимания того, каким должна быть экономическая информация и как она должна быть подана [2].

Подводя итог можно сказать, что наблюдается тенденция в программных обеспечениях для анализа финансового состояния организаций к созданию новой платформы, которая будет максимально проста, работающая онлайн и с минимальными издержками.

На данный момент бесплатные программы, работающие онлайн, не могут дать весь функционал в области анализа и отчетов, как платные программы, некоторые из которых нужно дополнительно устанавливать, но прогресс уже виден. Можно сказать, что происходит сдвиг платной платформы на совершенно новую, работающую в режиме реального времени и максимально простую в использовании с минимальными затратами.

Такая тенденция может кардинально повлиять на платные программные обеспечения.



ЛИТЕРАТУРА

1. Использование компьютерных программ. Мир знаний. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mirznanii.com/a/111158/ispolzovanie-kompyuternykh-programm-dlya-analiza-finansovogo-sostoyaniya-organizatsii>
2. Берман А.Ф., Николайчук О.А. Моделирование процесса исследования безопасности сложных технических систем // Проблемы безопасности при чрезвычайных ситуациях. – М., 2009 г. Вып.9. С.188
3. Технологическая платформа создания открытого программного обеспечения экономического анализа, основанного на облачных вычислениях / Д.Е. Смирнов // Вестник экономической безопасности. – 2016. – С. 401-406.
4. Финансово-экономический анализ. Электронная библиотека. [Электронный ресурс]. <https://profilib.com/chtenie/97041/kseniya-anuschenkova-finansovo-ekonomicheskiiy-analiz.php>
5. Оценка функциональных возможностей программного обеспечения в задачах экономического анализа / В.А. Миронов, Б.Ф. Зюзин, В.В. Фадеев, Ю.А. Воронин // Сборник научных трудов. – 2016. – Т. 1– С. 22–28.
6. Водождокова, З.А. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. Часть 2. Учебное пособие (в схемах, рисунках, расчетах): учебное пособие // З.А. Водождокова, Л.Т. Тлехурай-Берзегова. — Майкоп: Изд-во «Магарин О.Г.», 2016. — 132 с.



ОЦЕНКА ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В РАЗРЕЗЕ ТЕХНИЧЕСКИХ И ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Хатков М.А.

студент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Водождокова З.А.

к.э.н. доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье представлено сравнительная оценка функциональных и технических возможностей программного обеспечения для экономического анализа, плюсы и минусы современного программного обеспечения для экономического анализа.

Ключевые слова: Экономический анализ, финансовый анализ, управленческий анализ, программное обеспечение.

EVALUATION OF SOFTWARE FOR FINANCIAL ANALYSIS IN THE CONTEXT OF TECHNICAL AND FUNCTIONAL CAPABILITIES

Khatkov M.A.

student,

Adygea state university, Maykop

Research supervisor: Vodozhdokova Z.A.

Cand.Econ.Sci., associate professor,

Adygea state university, Maykop

Abstract. The article describes the comparative assessment of the functional and technical capabilities of software for economic analysis, the pros and cons of modern software for economic analysis.

Keywords: Economic analysis, financial analysis, management analysis, software.

В системе принятия решений данные, полученные путём анализа финансового состояния организации, представляют собой один из наиболее существенных элементов.

Практически все пользователи финансовых отчётов используют методы финансового анализа для принятия решений.

Автоматизация экономического анализа стала объективной необходимостью достаточно давно, и последние годы характеризуется бурным развитием технических возможностей.

Объемы и востребованность

экономической информации оставляют актуальным вопрос качества и достоверности экономической информации.

Существует на сегодняшний день широкий ассортимент программных продуктов для проведения экономического анализа – они решают большой спектр задач: от экспресс-диагностики до глубоко управленческого анализа. Но такая возможность есть не у всех программных продуктов. Проанализируем некоторые из них. Начнем с технического сравнения (табл. 1).



Таблица 1 — Сравнение технических возможностей программных продуктов для анализа финансового состояния

Программы	ИНЭК-Аналитик	Audit Expert	Ваш финансовый аналитик	Альт - Финансы	Финансовый анализ онлайн - itfinans	Финансовый анализ - Anfin
Характеристика						
Возможность построения графиков и диаграмм	+	+	+	-	+	-
Расчет финансовых коэффициентов	+	+	+	+	+	+
Возможность использования интегральных методик	+	+	+	+	-	-
Возможность создания собственных методик для анализа	+	+	+	-	-	-
Наличие отчетности в МСФО	-	+	+	-	-	-
Возможность управленческого анализа	+	+	+	+	-	-
Учет отраслевой специфики предприятия	+	+	+	+	-	-

«ИНЭК - Аналитик»

Использование программного комплекса "ИНЭК - Аналитик" позволяет проводить всесторонний анализ финансово-экономической деятельности предприятия, а именно:

— горизонтальный и вертикальный анализ пассивов и активов аналитического баланса (относительные и абсолютные изменения в структуре имущества и источниках его формирования);

— показатели прибылей и убытков (финансовые результаты);

— показатели притока и оттока денежных средств [1];

И многие другие показатели.

Программный комплекс «ИНЭК-Аналитик» позволяет формировать собственные методики финансового анализа, описывая алгоритмы расчета используемых в

них показателей, строя диаграммы и графики. Расчеты делаются при учете отраслевой и хозяйственной специфики предприятия. Также есть возможность управленческого анализа. Но отсутствует наличие отчетности в МСФО.

«Audit Expert»

Возможности системы «Audit Expert» для решения задач финансового анализа предприятия:

— Выполнить экспресс-анализ финансового состояния – в сжатые сроки рассчитать на основании представленных форм № 1 и № 2 стандартные показатели ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности деятельности и деловой активности.

— Проводить горизонтальный (динамический), вертикальный (структурный), а также трендовый анализ



финансовых данных.

— Оценивать время достижения финансовыми показателями критических значений: построить прогноз и другие возможности [2].

Есть возможность создания собственных методик расчетов и управленческого анализа. Так же наличие отчетности в МСФО и учета отраслевой специфики.

«Ваш финансовый аналитик»

Основные области применения программы:

— анализ финансового состояния организации для представления в банк или другим заинтересованным пользователям;

— подготовка пояснительной записки к бухгалтерской отчетности;

— финансовый анализ в ходе аудиторской проверки;

— управленческий анализ и другие области [3].

Так же программа может консолидировать финансовую отчетность в соответствии с МСФО. И есть возможность создания собственных методик для анализа и учета отраслевой специфики предприятия.

«Альт - Финансы»

Программный продукт «Альт - Финансы» предназначен для выполнения комплексной оценки деятельности предприятия, выявления основных тенденций его развития, расчета базовых нормативов для планирования и прогнозирования, оценки кредитоспособности предприятия [4].

С помощью программного продукта «Альт - Финансы», используя данные стандартной бухгалтерской отчетности, рассчитываются финансовые показатели, характеризующие:

- ликвидность;
- платежеспособность;
- оборачиваемость;

- финансовую устойчивость;
- рентабельность;
- эффективность использования финансовых ресурсов.

Есть возможность управленческого анализа, учета отраслевой специфики предприятия. Но нет отчетности в МСФО и возможности построения графиков и диаграмм и возможности создания собственных методик для анализа.

«Финансовый анализ онлайн - itfinans»

Приложение «Финансовый анализ онлайн» позволяет получить результат уже через несколько секунд, после внесения данных [5].

Программа справляется с построением графиков и диаграмм, а так же с расчётом финансовых показателей. По другим анализируемым нами пунктам – программа показала отрицательный результат.

«Финансовый анализ - Anfin»

Данный сервис довольно удобен, но с маленькой функциональностью. Данный сервис только развивается – постепенно дополняются новые возможности. А пока что можно только проводить расчет финансовых коэффициентов [6].

Подводя итог по данным сравнения технических возможностей программных продуктов для анализа финансового состояния можно выделить две программы, которые показали положительные показатели по всем анализируемым пунктам – это программа Audit Expert и Ваш финансовый аналитик.

Давайте рассмотрим функциональные возможности программных продуктов для анализа финансового состояния (табл. 2).

«ИНЭК - Аналитик»

Программа довольно удобна в использовании – есть возможность экспорта из 1С, не требуется наличие на компьютере Microsoft Office, есть наличие справочных



материалов для работы программой, так же можно скачать демо-версию. Но нет вывода данных на английском языке, нет возможности использования онлайн демо-версию – и это платная программа.

«Audit Expert»

Данная программа показала чуть лучший

результат – так как в ней помимо всех перечисленных преимуществ прошлой программы есть еще и возможность вывода данных на английском языке. Но так же нет возможности использования онлайн и программа платная.

Таблица 2 — Сравнение функциональных возможностей программных продуктов для анализа финансового состояния

Программы	ИНЭК-Аналитик	Audit Expert	Ваш финансовый аналитик	Альт - Финансы	Финансовый анализ онлайн - itfinans	Финансовый анализ - Anfin
Характеристика						
Возможность экспорта из 1С	+	+	+	-	+	-
Не требуется наличия на компьютере Microsoft Office	+	+	+	-	+	+
Возможность вывода данных на английском языке	-	+	+	+	-	-
Наличие справочных материалов для работы программой	+	+	+	-	+	+
Возможность скачать с Интернет сайта программы демо-версию	+	+	+	+	-	-
Возможность использования онлайн	-	-	+	-	+	+
Бесплатное использование	-	-	-	-	-	+

«Ваш финансовый аналитик»

Данная программа удивляет своими возможностями – помимо экспорта из 1С, вывода данных на английском языке, наличия справочных материалов, возможности скачать демо-программу - есть возможность использования онлайн демо-версию. Так же не требуется наличия на компьютере Microsoft Office, но программа платная.

«Альт - Финансы»

Данная программа показала не самый лучший результат – нельзя экспортировать из 1С, требуется наличие Microsoft Office, нет

справочных материалов, нельзя использовать онлайн и программа платная. Но есть вывод на английском языке и можно скачать демо-версию программы.

«Финансовый анализ онлайн - itfinans»

У этой программы есть много минусов – нет вывода на английском языке, нельзя скачать демо-версию и программа платная, но есть все остальные анализируемые возможности, включая онлайн использование, что особо важно.

«Финансовый анализ - Anfin»

Данная программа показала не самый



лучший результат – нет экспорта из 1С, нет возможности вывода данных на английском языке, нельзя скачать демо-версию, но самый отличительный показатель этой программы, что она бесплатная и делает все расчеты в режиме онлайн.

Подводя итог по данным сравнения функциональных возможностей программных продуктов для анализа финансового состояния можно выделить такую программу, как Ваш финансовый аналитик, которая показала наилучший результат, но так же можно выделить и Финансовый анализ – Anfin, отличившийся своим бесплатным использованием.

Многие программные обеспечения ушли из рынка. Совершенствование исходя из реальных задач, востребованности экономики, позволяет

оставаться востребованным для пользователей, в обратном случае программа теряет свое положение на рынке – как это сделали известные: ONVISION, АБФИ – предприятие и многие другие.

Подведенный итог по техническим и функциональным показателям программных продуктов для анализа финансового состояния дает сделать вывод, что каждая программа по-своему универсальна. Однако следует помнить, что прогресс не стоит на месте - работы над созданием новых программных продуктов и совершенствованием старых ведутся постоянно. Таким образом, те программы, которые являются лучшими сейчас, далеко не факт, что будут лучшими даже в ближайшем будущем [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. Аналитика. Программный комплекс «ИНЭК – Аналитик». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://humeur.ru/page/programmnyj-kompleks-inek-analitik>
2. Финансовый анализ. Audit Expert. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.expert-systems.com/financial/ae/desc/>
3. Финансовый анализ. Ваш финансовый аналитик. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/finanaliz/features/>
4. Возможности анализа. Альт-Финансы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.alt-invest.ru/index.php/ru/programmy/opisaniya/alt-finansy>
5. Финансовый анализ онлайн. Аналитические расчеты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://itfinans.ru/>
6. Онлайн расчеты. Финансовый анализ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://anfin.ru/>
7. Финансово-экономический анализ. Электронная библиотека. [Электронный ресурс]. <https://profilib.com/chtenie/97041/kсенија-анушченкова-финансово-экономический-анализ.php>
8. Водождокова, З.А. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. Часть 2. Учебное пособие (в схемах, рисунках, расчетах): учебное пособие // З.А. Водождокова, Л.Т. Тлехурай-Берзегова. — Майкоп: Изд-во «Магарин О.Г.», 2016. — 132 с.



УЧЕТ И АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПО СТАТЬЯМ КАЛЬКУЛЯЦИИ

Хатхоху Д.Ю.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Карпенко С.В.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье исследуются различные методы анализа себестоимости продукции по статьям калькуляции, выделяются их недостатки и преимущества

Ключевые слова: себестоимость продукции, финансовый анализ, статьи калькуляции, затраты на рубль товарной продукции, прямые материальные затраты

ACCOUNTING AND COST ANALYSIS OF PRODUCTION IN ACCOUNTING COST SECTION

Khatkhokhu D.U.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

*Ph.D. in Economics, associate professor,
Adyghe State University, Maykop*

Abstract. In the article reviewed various methods of the cost analysis of production on accounting cost sections, their advantages and disadvantages

Key words: Cost of products, financial analysis, accounting cost sections, costs per ruble of commodity output, direct material costs

Себестоимость продукции, работ и услуг является ключевым параметром оценки деятельности организации, на основании которого можно судить об эффективности использования предприятием различных видов ресурсов, а также об уровне организации труда на предприятии.

Анализ себестоимости продукции можно проводить по следующим направлениям:

1. Анализ себестоимости продукции по статьям калькуляции и элементам затрат.

Анализ проводится в несколько этапов:

В первую очередь составляется плановая калькуляция себестоимости продукции, в которую включаются все статьи расходов на производство.

Далее рассчитывается фактический размер себестоимости продукции. Для этого

необходимы параметры фактических затратах предприятия на производство продукции за отчетный период [2].

Затем проводится полный анализ себестоимости, который заключается в сравнении плановых показателей по статьям калькуляции и их фактических значений. В результате можно получить полную сумму отклонений фактических и плановых показателей. Итоговую сумму необходимо рассчитать по каждой статье затрат. Положительное значение отклонения означает перерасход, отрицательное — экономию по соответствующим статьям затрат.

Проанализировав себестоимость по калькуляционным статьям, можно обратить внимание на те статьи, по которым допущены



незапланированные потери и перерасходы. Тем не менее, следует не ограничиваться только этими статьями.

Целями анализа по статьям калькуляции являются установление причин отклонений между плановой и фактической себестоимостью и разработка планов организационно-технических мероприятий по их устранению, выявлению резервов снижения себестоимости.

В результате анализа себестоимости продукции выявляются факторы, способствующие как увеличению, так и снижению себестоимости, определяются пути снижения себестоимости продукции. От того, как организация в своей хозяйственной деятельности решает вопросы снижения себестоимости продукции, зависит получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами.

Кроме анализа себестоимости по статьям калькуляции применяются и другие виды анализа продукции.

2. Анализ затрат на рубль товарной продукции

Затраты организации на рубль товарной продукции характеризуют уровень себестоимости одного рубля обезличенной продукции. Этот показатель рассчитывается делением полной себестоимости всей товарной продукции на ее стоимость в оптовых ценах предприятия.

Данный показатель обобщает уровень себестоимости продукции и выражает ее связь с прибылью. Достоинством этого показателя является его динамичность и сопоставимость.

3. Анализ влияния на себестоимость прямых материальных затрат, которые имеют значительный удельный вес (до 40 — 60%) в себестоимости продукции. В связи с этим

анализу этого показателя уделяется особое внимание.

Материальные затраты зависят от объема выпуска продукции, структуры и уровня материальных затрат в себестоимости отдельных видов продукции.

Изменение материальных затрат за счет объема выпуска продукции определяется путем корректировки плановых материальных затрат на темп прироста объема продукции.

4. Анализ влияния трудовых затрат на себестоимость.

Зарплаты рабочих, рассчитываемые по сдельным расценкам, их премии, выплачиваемые из фонда заработной платы, напрямую зависят от выполнения плана производства. При этом премии, выплачиваемые из фонда потребления, на фонд заработной платы влияния не имеют. Также на фонд заработной платы влияют численности работников, тарифные ставки и должностные оклады.

На первом этапе выявляются общие факторы, оказавшие влияние на отклонения фондов заработной платы определенных категорий работников. А затем рассчитывается, в каких размерах эти факторы повлияли на разные статьи себестоимости продукции.

5. Анализ комплексных статей себестоимости

Комплексными называют затраты, состоящие из нескольких элементов. В каждую статью комплексных расходов включаются затраты различного экономического характера и назначения. При анализе статьи расходов детализируются на более дробные позиции, объединяющие расходы одинакового целевого назначения.

Таким образом, можно сделать вывод, что



анализ себестоимости продукции по статьям при принятии управленческих решений. калькуляции является основополагающим

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. 2-е изд., пер. и доп.: учебник и практикум для СПО / Шадрина Г.В. –М.: Юрайт, 2017. – 432 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.biblio-online.ru/viewer/01C4A4F0-97A8-468C-ADBD-13674910724F#page/1>.
2. Хажгериева М.В., Силина Т.А. Организация управленческого учета, учета затрат в строительной организации // В сборнике: Проблемы и перспективы развития современного общества Материалы Международной научно-практической конференции [Электронный ресурс]. Под научной редакцией М.И. Кутера. 2016. С. 160-162.
3. Дивина Л.Э. Сущность и цели финансового анализа деятельности предприятия // European Social Science Journal. 2015. № 7. С. 46-48.



ПРОБЛЕМЫ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ЗОЛОТОГО ПРАВИЛА ЭКОНОМИКИ ПРИ НАЛИЧИИ УБЫТКОВ

Хашиг И.О.
студентка,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп
Научный руководитель: Водождокова З.А.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье представлены основные типовые ситуации при убытках, полученных предприятием, на примере золотого правила экономики. Оценено влияние убытков на показатель темпа роста прибыли.

Ключевые слова: Золотое правило экономики, убытки, темп роста, финансовый кризиса, аналитическое понимание.

PROBLEMS OF INTERPRETATION THE GOLDEN RULE OF THE ECONOMY IN THE PRESENCE OF LOSSES

Khashig I.O.
student,

Adyghe state university, Maikop

Research supervisor: Vodogdokova Z.A.

Cand.Econ.Sci., associate professor,

Adyghe state university, Maikop

Abstract. The article presents the main typical situations with losses received by the enterprise, using the example of the golden rule of the economy. The impact of losses on the rate of profit growth is estimated.

Keywords: The golden rule of the economy, losses, growth rate, financial crisis, analytical understanding.

В экономической науке, как и в любой другой научной дисциплине, действуют свои законы и правила. Среди аналитических приемов экономического анализа одним из наиболее ключевых и известных способов оценить благоприятность тенденций развития предприятия считается «Золотое правило экономики».

Простота математических действий и доступность факторов, используемых в соотношениях, входящих в это правило, делают его удобным инструментом оценки деятельности предприятия [2]. Поэтому деятельность любого предприятия может быть объективно проанализирована и оценена по некоторым критериям, характеризующим его финансовое состояние и деловую

активность.

Золотое правило экономики позволяет оценить экономический потенциал предприятия по трем критериям, характеризующим этот цикл.

При рассмотрении данного правила, мы имеем не просто отношение, а следующее неравенство, оптимальным является следующее соотношение, которое говорит об эффективной работе предприятия:

$$T_{\text{пр}} > T_{\text{выр}} > T_{\text{ак}} > 100\% \quad (1),$$

где: $T_{\text{пр}}$ — темпы роста балансовой прибыли,

$T_{\text{выр}}$ — темпы роста объема реализации,

$T_{\text{ак}}$ — темпы роста активов.

Данная модель является диагностической и отвечает за финансовое состояние на



предприятию.

Анализируемое правило должно рассматриваться как в совокупности взаимосвязанных соотношений, так и по отдельным соотношениям, поскольку соблюдение их в отдельности является необходимым условием для составления сложного неравенства.

Поскольку получение прибыли, согласно Гражданскому кодексу РФ, является основной целью деятельности коммерческой

организации (предприятия), увеличение год от года чистой прибыли, несомненно, является положительной тенденцией [1].

Поэтому целесообразно рассмотреть типовые ситуации с показателем балансовой прибыли.

Существует типовые ситуации, которые влияют на картину представленного неравенства.

Рассмотрение двух из них представлено в таблице 1.

Таблица 1 — Типовые ситуации

Условия	Коэффициент темпа роста	Темп роста, %	Обоснование
$\Pi_1 < 0$ $\Pi_2 > 0$	$\frac{-400}{200} = -2$	-200	Снижение в 2 раза, однако сам показатель уменьшался на 600 пунктов, т.е. ситуация ухудшилась аж на 600 пунктов.
$\Pi_1 > 0$ $\Pi_2 < 0$	$\frac{400}{-200} = -2$	-200	Снова снижение в 2 раза, но на самом деле произошло улучшение ситуации на 600 пунктов.

В первом случае получаем снижение в 2 раза, однако сам показатель уменьшался на 600%. Во втором случае, по нашим подсчетам,

прибыль уменьшилась в 2 раза. Но в представленном внизу графике видно, что ситуация наоборот улучшилась на 600%.

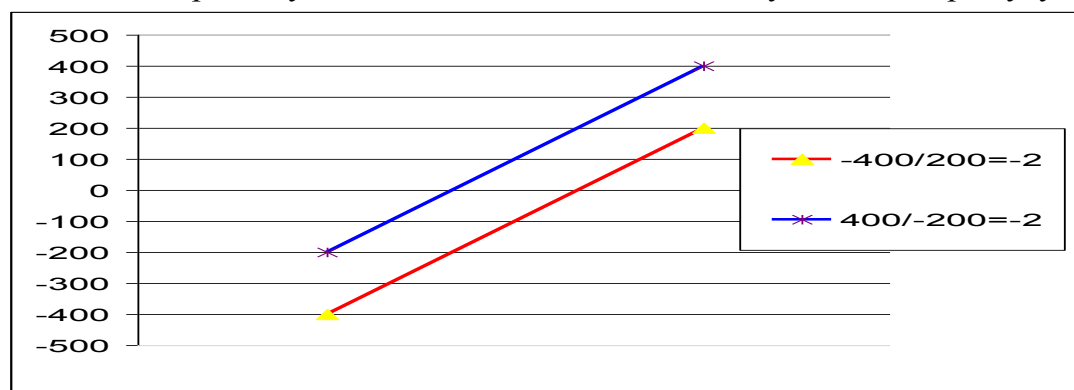


Рисунок 1 — Типовые ситуации при наличии убытков

Стоит отметить, что темп роста не может быть с отрицательным значением!

Представленные ситуации возможны только при наличии убытков на предприятии. В таких условиях существует необходимость корректировать данную модель. И следует смотреть не просто цифры, а проводить глубокий анализ экономической ситуации в целом по предприятию.

Таким образом, темп роста балансовой прибыли, большой единицы, не обязательно указывает на значимую положительную тенденцию в развитии предприятия, а темп роста балансовой прибыли, меньшей единицы, не обязательно характеризует ее движение к ухудшению финансового положения, препятствующему последующей успешной деятельности [5].



В данных экономических реалиях многие компании испытывают сложности. Финансовый кризис, несомненно, скажется на отчетности компаний. Можно выделить несколько аспектов влияния кризиса на финансовую отчетность. Это, прежде всего, рост убытков, доля убыточных компаний существенно возрастает. Ухудшение финансового положения в целом, изменения экономических условий, в которых компании осуществляют свою деятельность, приводят к значительному уменьшению показателей-индикаторов и их отрицательным значениям [3]. Невозможность получения нового финансирования в условиях дефицита оборотных средств является признаком риска банкротства.

Желание исследователей иметь компактный универсальный аналитический инструмент для выявления тенденций

развития субъекта предпринимательской деятельности, разумеется, оправдано. Однако соответствующий экономический показатель, особенно, если он называется «Золотым правилом экономики», должен давать возможность однозначно трактовать результаты анализа ситуации [4]. Если числовая оценка и динамика «компактного» экономического показателя не позволяют сделать определенные выводы в отношении перспективы развития предприятия, то необходимо углубленно и более тщательно проводить анализ.

Таким образом, в условиях неопределенности и рыночной нестабильности, компании должны оперативно реагировать на любые изменения в финансово-хозяйственной деятельности и проводить антикризисную диагностику.

ЛИТЕРАТУРА

1. Калашникова, И.А. Оценка эффективности деятельности предприятия на основе модели «золотое правило экономики» / И.А. . Калашникова, Н.В. Ширяева // Экономика и социум. – 2016. – №3. – С. 1826–1831.
2. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев // Финансы и статистика. – 2002.
3. Низовкина, Н.Г. Эмпирическая проверка золотого правила экономики предприятия / Н.Г. Низовкина // Инновационное развитие общества в период модернизации. Экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции . – 2014. С. 144–148.
4. Черненко, А.Ф. Критическая оценка «золотого правила экономики» / А.Ф. Черненко // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2015. – №8. – С. 53–62
5. Чернова, А.Г. Анализ деятельности фирмы в соответствии «золотому правилу экономики предприятия» / А.Г. Чернова // Экономика и эффективность организации производства. – 2011. – №14. – С. 189–192.
6. Водождокова, З.А. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. Часть 2. Учебное пособие (в схемах, рисунках, расчетах): учебное пособие // З.А. Водождокова, Л.Т. Тлехурай-Берзегова. — Майкоп: Изд-во «Магарин О.Г.», 2016. — С. 51–73



ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЧТЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Хуако Д.Р.
студент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Хоретлева Б.М.
студент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Водождокова З.А.
к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассмотрена методика оценки финансового состояния и его показателей, учитывающая отраслевой аспект. В статье определены особенности оценки финансового состояния организаций в таких отраслях, как строительство и торговля. Приведены частные экономические показатели, отражающие специфику деятельности.

Ключевые слова: экономический анализ, оценка финансового состояния, строительство, торговля, финансовые коэффициенты.

ESTIMATION OF A FINANCIAL CONDITION AND ITS INDICATORS BRANCH ASPECT

Huako D.R.
student,

Adygea state university, Maikop

Horetleva B.M.
student,

Adygea state university, Maikop

The supervisor of studies: Vodozhdokova Z.A.
Cand.Econ.Sci., the senior lecturer,

Adyge state university, Maikop

Abstract. In article the technique of an estimation of a financial condition and its indicators, considering branch aspect is considered. In article features of an estimation of a financial condition of the organisations in such branches, as building and trade are defined. The private economic indicators reflecting specificity of activity are resulted.

Keywords: the economic analysis, an estimation of a financial condition, building, trade, financial factors.

Существует традиционный методический подход к оценке финансового состояния в условиях рыночной экономики, однако она не учитывает и не отражает отраслевой специфики деятельности организации и может привести к неверным выводам. В связи с этим анализируя финансовое положение организаций различных отраслей необходимо:

— учитывать специфику деятельности

организации;

— использовать частные методики анализа;

— корректировать значения показателей при проведении анализа, необходимых для корректировки классических оптимальных пороговых значений финансовых показателей с учетом специфики отрасли.

Нами рассмотрены такие активно развивающиеся отрасли Российской экономики, как строительство и торговля, и



проведен сравнительный анализ особенностей их (табл. 1).

Таблица 1 — Особенности финансового состояния в торговых и строительных организациях

ТОРГОВЛЯ	СТРОИТЕЛЬСТВО
Низкое значение величины основных фондов по сравнению с величиной торгового оборота	Высокое значение величины основных фондов
Низкое значение уставного и собственного капитала.	Высокая степень государственного регулирования, контроля и мониторинга отрасли.
Низкое значение величины свободных денежных средств.	Длительные сроки реализации строительных проектов, обуславливающие повышенную потребность в оборотных средствах
Коммерческие расходы выделяются отдельно.	Уникальные и индивидуальные параметры строительных проектов.
Высокое значение величины дебиторской задолженности со сроком взыскания менее 12 месяцев.	Формирование сметной документации.
Основную долю кредиторской задолженности составляет задолженность поставщикам и подрядчикам.	Неравномерное поступление выручки
Себестоимость продаваемых товаров целиком относить к переменным расходам.	Большой удельный вес запасов по сравнению с удельным весом денежных средств

Рассмотрим особенности экономического анализа финансового состояния в торговых организациях.

Для торговых организаций характерно низкое значение величины основных фондов по сравнению с величиной торгового оборота. К основным фондам относятся торговые и складские помещения, транспорт. При этом небольшие компании все это арендуют, средние компании имеют свои торговые помещения, а склады и транспорт арендуют, крупные компании — имеют в собственности.

Низкое значение уставного и собственного капитала. Торговля живет кредитом. На заемные средства закупается реализуемая продукция, средства от реализации товара поступают с некоторой задержкой (оптовые компании нередко отдают товар «на реализацию» с получением средств после продажи товара).

Низкое значение величины свободных денежных средств. Для получения максимального значения выручки денежные средства должны постоянно находиться в обороте. Это обусловлено рядом причин, связанных с особенностью торгового

обслуживания: равномерностью процессов обращения и преобразованием производственной продукции в торговую.

Коммерческие расходы выделяются отдельно. В торговле данный вид расходов является важнейшим элементом, влияющим на прибыль. Напротив, в предприятиях материального производства коммерческие расходы в соответствии с принятой учётной политикой чаще всего включаются в себестоимость продукции.

Высокое значение величины дебиторской задолженности со сроком взыскания менее 12 месяцев. Планирование торгового кредита может увеличить прибыль торгового предприятия прямо за счет роста маржи, или косвенно, путем высвобождения денег в результате внедрения специальной программы погашения дебиторской задолженности.

Высокое значение краткосрочных займов и кредитов, высокое значение кредиторской задолженности. Полученные денежные средства, как правило, направляются на формирование оборотных активов (капитала), обслуживающих текущий хозяйственный



процесс и полностью потребляемых в течение одного торгово-производственного цикла.

Основную долю кредиторской задолженности составляет задолженность поставщикам и подрядчикам. Кредиторская задолженность может возникнуть, если товары в организацию поступают раньше, чем она их оплатила.

Себестоимость продаваемых товаров следует целиком относить к переменным расходам. Снижение цены единицы реализованной продукции повышает объем реализации (точку окупаемости) для полного покрытия издержек, а рост цены единицы реализованной продукции снижает объем реализации (точку окупаемости) для полного покрытия издержек.

В процессе анализа необходимо учитывать нижеследующие *особенности строительной отрасли*.

Строительные организации, при возведении, капитальном ремонте или реконструкции зданий, сооружений используют большое количество основных фондов. Это склады, строительные машины, дороги, мосты, нефтепроводы, газопроводы, специализированное оборудование, а также многое другое. Малые и средние строительные предприятия преимущественно арендуют или приобретают в лизинг оборудование у крупных организаций.

Высокая степень государственного регулирования, контроля и мониторинга отрасли. Определенные виды строительных работ требуют лицензии государственных органов, перед началом производства работ по проекту необходимо получить разрешительную документацию, ордер на производство земляных работ, при производстве строительных работ в обязательном порядке необходимо применять

технологические нормы, а также соблюдать санитарные, пожарные требования и технику безопасности. Как правило, в ходе реализации строительного проекта государственные организации осуществляют надзор за строительством. Для ввода объекта строительства в эксплуатацию и оформления права собственности на него необходимо получить акт Государственной приемочной комиссии о приемке в эксплуатацию законченного строительством объекта.

Длительные сроки реализации строительных проектов обуславливающие повышенную потребность в оборотных средствах. Сначала строительства объекта до сдачи его в эксплуатацию может пройти от года до 10-15 лет. Как правило, закладываемые в бюджетах и планах сроки по завершению проекта откладываются на 3-6 месяцев.

Уникальные и индивидуальные параметры строительных проектов.

Формирование сметной документации. В процессе строительства смета строительства может существенно меняться и корректироваться. От того, как будет сформирован сметный расчет на начальной стадии реализации строительного проекта будет зависеть финансовый результат проекта в целом.

Функционирование строительных организаций осуществляется в различных территориально-климатических зонах, что влияет на индивидуальную стоимость сдаваемых объектов, а также на равномерность поступления выручки.

У предприятий строительства велик удельный вес запасов и мал удельный вес денежных средств.

Отраслевая специфика деятельности отражается в финансово-экономических



показателях организаций, в первую очередь, в их бухгалтерских балансах, которая влияет на структуру баланса и соответственно на финансовое состояние организации.

Особенностью анализа в данных отраслях является применение частных экономических

показателей, отражающих специфику деятельности. К показателям, которые используют при анализе финансового состояния торгового и строительного предприятия, относят (табл.2).

Таблица 2 — Частые экономические показатели, отражающие специфику отрасли

ТОРГОВЛЯ		СТРОИТЕЛЬСТВО	
Уровень товарных запасов	Товарооборачиваемость	Производительность труда	Фондоемкость
Данный показатель характеризует обеспеченность торгового предприятия запасами на определенную дату и показывает на какое число дней торговли хватит этого запаса.	Позволяет оценить и количественно измерить два параметра, присущие товарным запасам: время и скорость их обращения.	Количество продукции, произведенной за единицу времени (выработки); затраты, времени необходимые для изготовления единицы продукции (трудоемкости).	Размер основных производственных фондов в расчете на единицу создаваемой продукции, строительно-монтажных работ в денежном выражении.

При анализе финансового состояния торгового предприятия рассматривают следующие специфические показатели:

Уровень товарных запасов. Данный показатель характеризует обеспеченность торгового предприятия запасами на определенную дату и показывает, на какое число дней торговли (при сложившемся товарообороте) хватит этого запаса. По мнению А.Д Шеремета, запасы товаров всегда должны быть в пределах норматива или отклоняться от него незначительно (если, разумеется, норматив определен правильно).

Товарооборачиваемость. Является одним из показателей эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия в целом. Экономическое содержание процесса товарооборачиваемости составляют кругооборот товаров, смена статичной формы запаса динамичной формой товарооборота. Товарооборачиваемость позволяет оценить и количественно измерить два параметра,

присущие товарным запасам: время и скорость их обращения.

При анализе скорости обращения товаров необходимо, кроме того, учитывать влияние их свойств, сложность ассортимента, комплектность и ряд других факторов. Особенности некоторых товаров часто определяют режим торговли ими и скорость их обращения. Например, хлебобулочные изделия должны быть реализованы в основной своей массе в день их завоза.

Ускорение товарооборота, которое обеспечивается улучшением всей торговой деятельности предприятия, ведет, в свою очередь, к сокращению величины оборотных активов, находящихся в товарных запасах, к снижению издержек обращения, повышению рентабельности и укреплению финансового состояния.

Уровень эффективности строительного предприятия оценивают с помощью системы частных и общих показателей.



К частным относят: производительность труда, фондоемкость и т.д. Достоверное измерение производительности труда в строительстве имеет важное значение для оценки резервов, уровня производительности труда в различных организациях, выявления динамики ее за последние годы. Уровень производительности труда в строительстве определяется двумя показателями: — количеством продукции, произведенной за единицу времени (выработки), и — затратами времени, необходимые для изготовления единицы продукции (трудоемкости).

Отраслевой аспект оценки финансового состояния учитывается в существующем программном обеспечении, 1С: Управление торговлей, 1С: Бухгалтерия строительной организации.

Таким образом, с учетом тенденций развития экономического анализа в РФ в настоящее время, особенно в условиях экономического кризиса, необходим более глубокий подход к оценке финансового состояния и совершенствование нормативной и методической составляющей, учитывающей отраслевую специфику деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соловьева Е. А. Методология анализа финансовых результатов торговой организации / Е.А. Соловьева // Сибирский торгово-экономический журнал. Выпуск № 12 / 2011
2. Шеремет, А.Д. Теория финансового анализа / А.Д. Шеремет, М.И.Баканов – 4-е изд., перераб и доп. М: Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
3. ИПО ГАРАНТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru
4. СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru
5. Строительные организации. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://stroycomp.org/>. Дата обращения 23.09.2012.
6. 6. Экономический анализ деятельности строительной организации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vmestepostroim.net/planirovanie/706-organizacija-khozjajstvennogo-rascheta-v.html>. Дата обращения 23.09.2012.
7. Водождокова, З.А. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. Часть 2. Учебное пособие (в схемах, рисунках, расчетах): учебное пособие // З.А. Водождокова, Л.Т. Тлехурай-Берзегова. – Майкоп: Изд-во «Магарин О.Г.», 2016. – 132 с.
8. Водождокова З.А. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. Часть 1. Учебное пособие (в схемах): учебное пособие // З.А. Водождокова, М.А. Вайкок. – Майкоп: Изд-во «ИП Кучеренко В.О.», 2016. – 158 с.



К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ СЧЕТА 03 ПРИ ПОСТУПЛЕНИИ АКТИВОВ

Цырульникова В.А.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Научный руководитель: Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В работе рассматриваются отличия в учете внеоборотных активов на счетах 01 и 03, целесообразность выделения активов, предназначенных для сдачи в аренду, в отдельную группу

Ключевые слова: внеоборотные активы, основные средства, доходные вложения в материальные ценности, амортизация

TO THE QUESTION OF THE USE OF ACCOUNT NUMBER 03 UPON RECEIPT OF THE ASSETS

Tsyrunnikova V.A.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Academic supervisor: Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. The work considers differences in the accounting of non-current assets on accounts 01 and 03, the appropriateness of allocating assets intended for leasing into a separate group

Key words: Non-current assets, fixed assets, profitable investments in tangible assets, depreciation

Основные средства являются внеоборотными активами, которые участвуют в производственном процессе или используются для управленческих нужд организации. При этом основные средства в процессе эксплуатации сохраняют свою натуральную форму, должны иметь срок полезного использования более одного года и имеют первоначальную стоимость не ниже установленных законодательством лимитов.

Первоначальная стоимость активов, удовлетворяющих этим требованиям, учитывается не только на привычном для всех бухгалтеров счете 01, но и на счете 03.

Счет 01 «Основные средства» предназначен для обобщения информации о наличии и движении основных средств организации, находящихся в эксплуатации,

запасе, на консервации, в аренде, доверительном управлении. Принятие к учету основных средств осуществляется на счете 01 по первоначальной стоимости. Объект основных средств, находящийся в собственности двух или нескольких организаций, отражается каждой организацией на счете 01 «Основные средства» в соответствующей доле.

Аналитический учет по счету 01 «Основные средства» ведется по отдельным инвентарным объектам основных средств. При этом построение аналитического учета должно обеспечить возможность получения данных о наличии и движении основных средств, необходимых для составления бухгалтерской отчетности (по видам, местам нахождения и т.д.)



Стоимость основных средств погашается с помощью амортизации, учитываемой на счете 02.

Счет 03 «Доходные вложения в материальные ценности» предназначен для обобщения информации о наличии и движении вложений организации в часть имущества, здания, помещения, оборудование и другие ценности, имеющие материально-вещественную форму, предоставляемые организацией за плату во временное пользование (временное владение и пользование) с целью получения дохода, то есть в аренду.

Амортизация учитывается на 02 счете, так же, как и для основных средств, учитываемых на счете 01, но обособленно.

Материальные ценности, которые приобретены организацией с целью дальнейшего предоставления актива сторонней организации за плату во временное пользование и владение, принимаются к бухгалтерскому учету на счете 03 «Доходные вложения в материальные ценности» по первоначальной стоимости исходя из фактически произведенных затрат на приобретение, включая расходы по доставке, монтажу и установке [2].

Аналитический учет по счету 03 «Доходные вложения в материальные ценности» ведется по видам материальных ценностей, арендаторам и отдельным объектам материальных ценностей.

На первый взгляд, сходство активов, учитываемых на этих счетах, полное, но есть определенные отличия.

Эти отличия можно определить по аналогии отличий счетов 10 и 41, на которых учитываются однообразные товарно-материальные ценности, но относятся на разные счета исключительно исходя из цели

их приобретения:

— на счете 10 учитываются материалы, которые в дальнейшем будут переданы в переработку или использованы для нужд предприятия;

— на счете 41 учитываются товары, которые будут реализованы без изменения их первоначальных физических свойств.

Итак, при отнесении приобретенного основного средства необходимо учитывать следующие различия:

1. Цель приобретения. Основное средство, приобретенное для сдачи в аренду, не может использоваться для собственных нужд организации.

2. Вид дохода, получаемого с помощью основного средства:

— при использовании основного средства в собственном производственном процессе организация получает доход лишь от продажи произведенной продукции или оказанных услуг, то есть доход получается не напрямую от самого основного средства, а опосредованно;

— при сдаче в аренду основное средство приносит доход само по себе лишь по факту принадлежности собственнику, только в виде арендных платежей.

3. Нередко бремя по содержанию и ремонту основного средства, сданного в аренду, ложится на арендатора, следовательно, возможные расходы собственника перекладываются на плечи арендатора, за счет чего рентабельность использования основных средств существенно увеличивается [3].

4. Аналитический учет по счету 03 ведется не только по объектам ОС, но и по арендаторам.

При использовании счета 03 возникает определенное неудобство с учетом начисленной амортизации [4]. Можно было



бы предложить выделить амортизацию для организации их аналитического учета, а активов, учитываемых на счете 03, на также для улучшения учета затрат на отдельный счет по аналогии с производственную деятельность и на нематериальными активами, для которых оказание услуг аренды, для ведения выделен отдельный счет амортизации 05. управленческого учета и принятия верных

Таким образом, разделение основных управленческих решений. средств по разным счетам учета необходимо

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н: [в ред. от 24.12.2010 г.] // СПС КонсультантПлюс. М., 2017.
2. Осипова А.В., Панженская И.Г. Основные направления повышения эффективности использования основных фондов // В сборнике: Наука. Образование. Молодежь Материалы XIII Международной научной конференции молодых ученых и аспирантов. 2016. С. 374-377.
3. Карпенко С.В., Силина Т.А., Ордынская М.Е. Амортизация и обесценение основных средств в свете проекта ФСБУ «Основные средства» // Проблемы научной мысли. 2017. Т. 1. № -1. С. 174-177.
4. Карпенко С.В., Силина Т.А., Ордынская М.Е. О проблеме трактовки понятия «амортизация» в российском бухгалтерском учете // News of Science and Education. 2016. Т. 21. № -1 (45). С. 012-014.



ЭКОНОМИКО-ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КАТЕГОРИИ «СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ»

Шовгенова С.А.
Магистрант,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Тхагапсо Р.А.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет

Аннотация. Собственный капитал остается одной из наиболее сложно интерпретируемых бухгалтерских категорий, поэтому актуально изучение этого понятия с различных сторон. В статье рассмотрена категория «собственный капитал» в правовом и экономическом аспектах.

Ключевые слова: собственный капитал, уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, прибыль.

ECONOMIC AND LEGAL DESCRIPTION OF THE TERM «EQUITY»

Shovgenova S.A.
master student,

Adyghe state university, Maikop

Research supervisor: Tkhagapso R.A.

Cand.Econ.Sci., associate professor,

Adyghe state university, Maikop

Abstract. Equity is still one of the most difficultly interpreted accounting categories therefore, study of this term from different angles is relevant. The article considers legal and economic aspects of the term «equity».

Key words: equity, authorized capital, additional paid-in capital, reserve capital, income.

Капитал организации — это финансовые ресурсы, авансированные в её деятельность с целью получения прибыли, которые характеризуют общую стоимость средств, направленных на формирование её активов. По принадлежности предприятию различают собственный и заемный капитал. Собственный капитал организации составляет её финансовую основу, его использование характеризуется как положительными, так и отрицательными чертами, основные из которых представлены в табл. 1.

Таблица 1—Преимущества и недостатки финансирования деятельности за счет собственного капитала

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> — простота привлечения (решения по увеличению собственного капитала за счет роста внутренних источников принимаются собственниками без согласия других хозяйствующих субъектов); — более высокая способность генерирования прибыли, поскольку при его использовании не требуется уплата ссудного процента; — обеспечение финансовой устойчивости развития организации в долгосрочном периоде. 	<ul style="list-style-type: none"> — ограниченность объема привлечения и существенного расширения операционной деятельности организации; — высокая стоимость по сравнению с другими источниками формирования капитала; — невозможность обеспечить превышения финансовой рентабельности (рентабельности собственного капитала) над экономической (рентабельностью активов) без привлечения заемного капитала.



Организация должна постоянно оценивать достаточность собственного капитала. В случае с акционерным обществом оценка финансовой устойчивости и надежности осуществляется посредством расчета показателя чистых активов, определяемого как разница между принимаемыми к расчету суммами активов и суммами обязательств.

Отдельного стандарта, посвященного понятию «собственный капитал» ни в отечественных, ни в международных стандартах не посвящено. Российское законодательство затрагивает лишь вопросы структуры капитала, методические аспекты бухгалтерского учета его составляющих. Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации предусмотрена следующая структура собственного капитала организации: уставный (складочный), резервный, добавочный капитал, нераспределенная прибыль и прочие резервы [5]. Рассмотрим подробнее каждую из перечисленных выше составляющих.

Для того, чтобы выступать в хозяйственном обороте, юридическое лицо должно быть наделено определенным имуществом, совокупная стоимость которого зафиксирована в его уставе и составляет уставный капитал, который представляет собой совокупную стоимость в денежном выражении вкладов учредителей (собственников) в имущество организации при её создании для обеспечения её деятельности в размерах, определенных

В процессе эффективной хозяйственной деятельности коммерческих организаций собственный капитал возрастает за счет следующих источников:

- резервного фонда (капитала);
- добавочного капитала;
- нераспределенной прибыли;

учредительными документами. Поскольку организация обязана поддерживать эту стоимость на фиксированном уровне, его еще иногда называют твердым капиталом. Порядок внесения капитала определен законодательно, его размер зависит от организационно-правовой формы собственности отдельного предприятия и также устанавливается законом (таблица 2). Увеличение или уменьшение уставного капитала допускается лишь по результатам итогов деятельности за отчетный период и только после внесения соответствующих изменений в учредительные документы. Увеличение уставного капитала осуществляется за счет выпуска новых акций, присоединения к нему части нераспределенной прибыли, безвозмездной эмиссии за счет добавочного капитала, его уменьшение — путем аннулирования части акций, снижения их номинальной стоимости.

Уставный капитал выполняет следующие основные функции:

- материально-обеспечительная функция — внесенное в оплату уставного капитала имущество составляет материальную базу для хозяйственной деятельности общества;
- гарантийная функция — акционерное общество несет перед кредиторами ответственность в пределах принадлежащего ему имущества;
- установление доли участия каждого акционера в акционерном обществе.
- прочих целевых поступлений.

Резервный капитал — зарезервированная часть собственного капитала, предназначенная для страхования хозяйственной деятельности организации, и обеспечивающая его бесперебойную работу. Наличие такого финансового источника



служит гарантом погашения предприятием своих обязательств. Резервы, как правило, создаются для финансирования расходов, которые могут быть понесены не в

обязательном порядке, а лишь с определенной долей вероятности.

Таблица 2 — Размер и порядок формирования уставного (складочного) капитала

Организационно-правовая форма	Наименование капитала	Размер капитала	Порядок внесения капитала
Полное товарищество	Складочный капитал	Устанавливается учредительным договором товарищества [1]	До момента государственной регистрации — 50%, остальная часть — в сроки, установленные учредительным договором
Товарищество на вере	Складочный капитал	Устанавливается учредительным договором товарищества [1]	До момента государственной регистрации — 50%, остальная часть — в сроки, установленные учредительным договором
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Уставный капитал	Не менее 10000 р. [3]	В течение 4 месяцев с даты государственной регистрации — 100%
Публичное акционерное общество	Уставный капитал	Не менее 100 000 р. [2]	В течение 3 месяцев с момента государственной регистрации — не менее 50%, остальная часть — в течение года с момента регистрации
Непубличное акционерное общество	Уставный капитал	Не менее 10000 р. [2]	В течение 3 месяцев с момента государственной регистрации — не менее 50%, остальная часть — в течение года с момента регистрации
Производственный кооператив (ПК)	Паевые взносы	Устанавливается уставом ПК [1]	До момента государственной регистрации — 10%, оставшаяся часть — в течение года с момента регистрации
Государственное унитарное предприятие (ГУП)	Уставный фонд	Не менее 5000 МРОТ [4]	В течение 3 месяцев с момента регистрации предприятия
Муниципальное унитарное предприятие (МУП)		Не менее 1000 МРОТ [4]	

Вне зависимости от организационно-правовой формы собственности резервный капитал (резервный фонд) формируется за счет ежегодных отчислений от прибыли до достижения им размера, определенного уставом.

В обязательном порядке резервный фонд создается только в акционерных обществах, он не может быть меньше 5% уставного капитала. Ежегодно на его формирование должно быть направлено не менее 5% от чистой прибыли до достижения им размера,



предусмотренного уставом [2]. Средства резервного фонда направляются на покрытие общих балансовых убытков, кредиторской задолженности (в случае прекращения деятельности организации), погашение облигаций общества и выкупа акций (в случае недостаточности иных средств). Остатки неиспользованных средств этого фонда переходят на следующий год.

Организации других организационно-правовых форм могут создавать резервный капитал, если это предусмотрено уставом, и использовать его не только на покрытие убытков и выплату доходов по облигациям, но и на увеличение уставного капитала и на покрытие различных непредвиденных расходов.

Добавочный капитал организации — один из внутренних источников финансовых средств организации и общая собственность всех её участников, не разделенная на доли. Он выступает самостоятельным объектом бухгалтерского учета и в бухгалтерской (финансовой) отчетности отражается обособленно.

Добавочный капитал организации формируется за счет:

— прироста стоимости внеоборотных активов (по результатам переоценки/дооценки);

— эмиссионного дохода при расхождении в продажной и номинальной стоимости акций в процессе формирования уставного капитала;

— возникновения курсовых разниц при взносах в уставный капитал организации, выраженных в иностранной валюте.

Нераспределенная прибыль — это аккумулированный доход организации с момента ее создания за вычетом налогов в бюджет и отвлечения средств за счет прибыли

на другие цели, который организация заработала в предшествующий и настоящий периоды. Иными словами, она характеризует часть прибыли организации, не использованную на потребление акционерами и персоналом, обеспечивающую производственное развитие. По своему экономическому содержанию нераспределенная прибыль является одной из форм резерва собственных финансовых средств организации и предназначена она для капитализации (реинвестирования в бизнес).

Прочие резервы — резервы, создаваемые организацией в связи с предстоящими крупными расходами, которые включают в себестоимость продукции и издержки обращения.

Также к собственным средствам относят средства целевого финансирования, которые включают взносы и платежи юридических и физических лиц для осуществления мероприятий целевого назначения, и средства из бюджета, внебюджетных фондов и других источников, которые предоставляются организации для финансирования государственных целевых программ поддержки той или иной отрасли национального хозяйства. Причем средства целевого финансирования становятся для организации собственными при выполнении определенных условий, которыми ограничено их расходование.

Собственный капитал как финансовая основа деятельности любой организации имеет свои преимущества и недостатки. Его сущность раскрывается через его структуру и функции, выполняемые составляющими этой структуры. Стоит также отметить, что помимо упомянутых выше составляющих собственного капитала некоторые авторы включают в его состав доходы будущих



периодов, оценочные резервы, однако такая отражения в бухгалтерском учете этих точка зрения в настоящее время остается категорий. дискуссионной в силу назначения и

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон №51-ФЗ от 30.11.1994 г. (ред. от 31.01.2016) // СПС Гарант. М. [Электронный ресурс].
2. Об акционерных обществах: Федеральный закон №208-ФЗ от 26.12.1995 г. (ред. от 29.06.2015 г.) // СПС Гарант. М. [Электронный ресурс].
3. Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон №14-ФЗ от 08.02.1998 г. (ред. от 29.12.2015 г.) // СПС Гарант. М. [Электронный ресурс].
4. О государственных и муниципальных унитарных предприятиях: Федеральный закон №161-ФЗ от 14.11.2002 г. (ред. от 23.11.2015 г.).
5. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Минфина РФ №34н от 29.07.1998 г. (ред. от 24.12.2010) // СПС Гарант. М. [Электронный ресурс].
6. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России (одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине России 29.12.1997 г.) // СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс].
7. Гришаев С.П. Эволюция законодательства о юридических лицах. — Специально для системы ГАРАНТ, 2015 г. // СПС Гарант. М. [Дата обращения 10.05.2016].



СТАВКА НДС 10%: ВОЗМОЖНОСТИ РАСШИРЕНИЯ СПИСКА ТОВАРОВ И УСЛУГ*Шовгенова А.Р.**студент,**Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп**Карпенко С.В.**к.э.н., доцент,**Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Аннотация. В работе раскрывается смысл действия льготной ставки НДС 10%, рассматриваются категории товаров и услуг, облагаемых по этой ставке, а также предлагается пополнить льготный список товарами и услугами, имеющими социально значимый характер

Ключевые слова: ставка НДС 10%, льготное обложение НДС, социально значимые товары и услуги

VAT RATE IS 10%: THE POSSIBILITY OF EXPANDING THE LIST OF GOODS AND SERVICES*Shovgenova A.R.**student,**Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop**Karpenko S.V.**Ph.D. in Economics, associate professor,**Adyghe State University, Maykop*

Abstract. In the paper reviewed the meaning of the discount rate of 10%, the categories of goods and services taxed at this rate are considered, and it is also proposed to supplement the preferential list with goods and services of socially significant nature

Key words: VAT rate 10%, preferential VAT, socially important goods and services

НДС — один из самых значимых налогов в Российской Федерации. Он пополняет федеральный бюджет страны, считается косвенным налогом и ложится на плечи конечных покупателей.

Продажи товаров, работ и услуг облагаются по трем ставкам: 0%, 10% и 18%. Также есть ряд товаров, работ и услуг, не облагаемых НДС.

Рассмотрим подробнее ставку НДС в размере 10%.

По этой ставке облагаются следующие товары и услуги:

- продукты питания;
- товары для детей;
- книжная продукция;
- медицинские товары;

— внутренние воздушные перевозки пассажиров и багажа.

В Налоговом кодексе приведен исчерпывающий список товаров и услуг, которым продавец обязан руководствоваться при использовании ставки 10%. Если внимательно прочитать этот список, то становится понятным, что по льготной ставке облагаются товары и услуги, имеющие определенную социальную значимость.

В частности, в список продуктов попали лишь те, без которых человек не может жить и работать, оставаясь здоровым. Также не подлежит сомнению льготирование товаров для детей, книжной и медицинской продукции.

Что же не попало в список?



Возможно, за пределами списка остались некоторые товары и услуги, которые являются социально значимыми.

Например, в список не попали фрукты, хотя они так же, как и овощи, нужны человеку для нормального рационального питания, поддержания здоровья и достаточного уровня витаминов и микроэлементов в организме.

Также для поддержания здоровья каждому человеку необходимо соблюдать гигиену своего тела и держать в чистоте свою одежду. Поэтому было бы разумным предоставить льготу по НДС производителям и продавцам мыла, шампуней, других гигиенических средств, а также средств для стирки и уборки хотя бы невысокой ценовой категории.

Не менее важным представляется получение населением жилищно-коммунальных услуг, которые сегодня облагаются по ставке 18%. Известно, что услуги ЖКХ сегодня довольно дороги, и многие люди тратят на их оплату немалую долю своих зарплат. Иногда очередное повышение тарифов на услуги ЖКХ становятся причиной социальной напряженности и недовольства населения.

Очевидно, что самой незащищенной социальной группой в России являются пенсионеры. В связи с этим понижение ставки НДС на товары, используемые пенсионерами, могло бы стать некоторым увеличением их социальной защиты. К таким товарам можно было бы отнести обувь, одежду, белье, несложные бытовые приборы невысокой ценовой категории.

Также можно рассмотреть возможные льготы на пассажирские перевозки.

В частности, общественный городской и

пригородный транспорт, кроме такси и маршрутных такси, освобожден от уплаты НДС.

Но если поездка на такси считается роскошью, то маршрутными такси пользуются и пенсионеры, и школьники, и студенты, а также люди, которые не могут оплачивать поездки в такси и не имеют личного транспорта. Нередко городской общественный транспорт организован так, что многие районы города не обеспечены автобусными или троллейбусными маршрутами, и населению не предоставляется иного выбора, как добираться в эти районы на маршрутном такси. Поэтому снижение ставки НДС на перевозки маршрутными такси были бы вполне оправданы.

Также по ставке 18% облагаются междугородные автобусные перевозки, хотя альтернативный способ — пригородные железнодорожные перевозки и поезда дальнего следования — вообще освобождены от уплаты НДС. Тем не менее, далеко не во все районы страны проложены железнодорожные пути, и нет никаких других способов добраться до таких районов, иначе как на автобусе.

Таким образом, можно сделать вывод, что в список не вошло немало товаров и услуг, ежедневно необходимых для человека. Более внимательное прочтение списка льготных товаров и услуг, уже существующего в Налоговом кодексе, а также сопоставление этого списка с реалиями нашей жизни, могло бы привести к существенному его изменению в сторону увеличения спектра льготных товаров и услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от



05.08.2000 № 117-ФЗ: [в ред. от 03.04.2017 г.] // СПС КонсультантПлюс. М., 2017.

2. Налоговый учет и отчетность: Учебник и практикум для СПО / Малис Н.И., Грундел Л.П., Зинягина А.С. –М.: Юрайт, 2017. – 342 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.biblio-online.ru/viewer/163EE870-FEEC-4A1C-ADA1-16106695089D#page/1>.



**РАЗДЕЛ IV.
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ
И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ**

**SECTION IV.
ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC THEORY
AND ECONOMIC POLICY**

**ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

*Васюра С.А.,
студент,*

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Гишева С.Ш.,

к.э.н.,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассмотрена социальная и экономическая сущность правового регулирования микрофинансовых организаций, рассматривается нынешнее положение и перспективы законодательной базы.

Ключевые слова: МФО, микрофинансовые организации, кредит, заемная сумма, центральный банк, закон.

**LEGAL REGULATION
OF MICROFINANCE ORGANIZATIONS**

*Vasura S.A.,
student,*

Adyghe state university, Maykop

Scientific supervisor: Gisheva S. Sh.,

Cand.Econ.Sci.,

Adyghe state university, Maykop

Abstract. The article deals with the social and economic essence of the legal regulation of microfinance organizations, examines the current situation and perspectives of the legislative framework.

Keywords: MFIs, microfinance organizations, credit, borrowed amount, central bank, law.

Рынок микрофинансирования в РФ существует больше десяти лет, но правовое регулирование МФО стало возможно только с 2011 года, когда вступил в силу Федеральный закон от 02.07.2010г. N151-ФЗ "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях" (далее Закон) [1]. Стоит отметить, что правовые основы данной деятельности также определяются Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ и иными федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними правовыми актами. С момента вступления в силу Закон неоднократно подвергался изменениям и совершенствуется по настоящее время с целью устранения проблем нормативно-правового обеспечения оптимизации функционирования



рынка микрофинансирования.

С 29 марта 2016 года в силу вступили поправки в Закон, которые значительно изменили ситуацию на исследуемом рынке [1].

Теперь МФО распределились на два вида — микрофинансовые компании (МФК) и микрокредитные компании (МКК). Они отличаются между собой и возможностями для работы с потенциальными клиентами, и особенностями регулирования, проводимого ЦБ РФ. Например, МФК обязаны обладать капиталом не менее 70 миллионов рублей. Их устойчивость будет контролироваться ЦБ по шести экономическим показателям. Если ЦБ сочтет компанию недостаточно прозрачной и устойчивой, она утратит право привлекать свободные денежные средства граждан, не являющихся ее учредителями, а также выпускать облигации.

ЦБ России даны большие полномочия в целях надзора за МФО, в частности, предоставляется право осуществлять контроль за соблюдением экономических нормативов достаточности собственных средств и ликвидности. ЦБ вправе запрещать рискованным МФО привлекать средства граждан и самопроизвольно покидать рынок, что немаловажно в условиях проблематичности получения кредита МФО, они вынуждены привлекать средства граждан.

Ужесточились и меры административной ответственности: срок давности привлечения увеличился до двух лет [2].

В законодательстве появились отдельные положения, направленные на защиту прав МФО от недобросовестных клиентов.

Так, статья 14.11 КоАП РФ «Незаконное получение кредита» дополнена словом «и займа», что говорит об ответственности за получение кредита, займа либо льготных условий кредитования путем представления

кредитору заведомо ложных сведений о своем хозяйственном положении, финансовом состоянии, влекущей наложение административного штрафа [2].

Также предусматриваются нормы закона, направленные на предотвращение самоликвидации МФО, которые имеют неисполненные обязательства перед гражданами. Для исключения из государственного реестра МФО обязана (вместе с заявлением об исключении сведений о ней) представить в Банк России документы, содержащие отчет о микрофинансовой деятельности и подтверждающие отсутствие у этой МФО обязательств по договорам займа перед физическими лицами, не являющимися ее учредителями.

1 января 2017 года вступил в силу Федеральный закон от 3.07.2016г. №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [1].

Указанный закон значительно ограничивает возможность для контакта с должником. Так, коллектор не имеет права встречаться с должником лично более одного раза в неделю, связываться по телефону — более одного раза в сутки, двух раз в неделю и восьми раз в месяц. Помимо этого, заемщик имеет право и вовсе отказаться от прямого взаимодействия с взыскателем. Так, МФО по опросу Bankir.ru чаще сталкиваются с должниками, которые отказываются вообще контактировать [3].

МФО не вправе начислять заемщику - физическому лицу проценты после того, как их сумма достигнет трехкратного размера суммы займа (данное ограничение не распространяется на неустойку), а также на



платежи за услуги, оказываемые заемщику за отдельную плату.

После возникновения просрочки МФО может начислять должнику проценты только на оставшуюся (непогашенную) часть суммы основного долга, однако начисление должно прекратиться, как только проценты достигнут двукратного размера этой суммы. МФО сможет вновь начать начисление процентов только после частичного погашения заемщиком займа и (или) уплаты причитающихся процентов.

Информацию об этих ограничениях каждая МФО обязана размещать на первой странице краткосрочного договора потребительского займа перед таблицей с индивидуальными условиями договора.

Разрабатываются и новые меры защиты заемщиков. В 2017 году Банк России собирается ввести и собственную систему показателей долговой нагрузки населения [4]. Она будет охватывать как граждан, которые занимают деньги у банков, так и тех, кто берет микрозаймы. Суть состоит в том, что кредиторы не смогут выдавать займы и кредиты потребителям, долговая нагрузка которых на момент выдачи будет превышать определенное значение.

На данный момент на рынке выдачи

микрозаймов уже имеются крупные «игроки». Но, в связи с ужесточением законодательства выдачи микрозаймов, ограничением предела процентов по краткосрочным займам, запретом произвола коллекторов многие МФО не выдержали конкуренции и были вынуждены прекратить микрофинансовую деятельность либо объединиться с более крупными «игроками».

Стоит отметить, что корректировка финансовой политики также коснулась и обычных банков, в связи с этим часть банков перешла в статус микрофинансовых организаций. Несмотря на это, общее количество МФО продолжает снижаться, так, к концу 2014 года их насчитывалось 4 200, а на начало 2016 года – уже 3 688 [5].

Правовое регулирование микрофинансового рынка должно реализовываться и развиваться согласно принципу разумности. Вместо упорядочивания излишняя регламентация может привести к подавлению данного рынка при наличии спроса на услуги МФО среди населения.

Главной целью регулирования должно стать обеспечение стабильного развития нового вида финансового бизнеса в целях формирования добавленной стоимости в экономике РФ.

ЛИТЕРАТУРА:

1. КонсультантПлюс [электронный ресурс] <http://www.consultant.ru>
2. Кодекс об Административных Правонарушениях РФ [электронный ресурс] <http://www.kodap.ru/kommentarii/razdel-2/glava-14/st-14-12-koap-rf>
3. Банкир.ру [электронный ресурс] <http://bankir.ru>
4. Комитет Государственной Думы по финансовому рынку [электронный ресурс] http://www.komitet2-12.km.duma.gov.ru/upload/site30/document_news/M6fU6BheR8.pdf



ТРАНСФОРМАЦИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ: НАПРАВЛЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Захарова Е.Н.,

*д.э.н., профессор кафедры экономики и управления,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Тамов А.А.

*д.э.н., заведующий кафедрой экономики и управления,
Адыгейский государственный университет, г. Майкоп*

Григор Р.С.

*к.ф.-м.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и экономической информатики,
Кишиневский государственный университет, Республика Молдова*

Аннотация. В статье рассматриваются происходящие в современной экономике процессы терциаризации, характеризующиеся выдвиганием сферы услуг в качестве драйвера развития. При этом в самой сфере услуг происходят значительные структурные сдвиги, находящее свое проявление в усилении вклада в общеэкономическое развитие секторов, производящих «знаниеемкие» (или интеллектуальные) услуги. Указанное обстоятельство позволяет говорить о «кватернизации» экономики, подразумевающей выделение четвертичного сектора, объединяющего отрасли сервисной сферы, ориентированные на производство интеллектуальных услуг

Ключевые слова: сфера услуг, интеллектуальные услуги, кватернизация, терциаризация.

TRANSFORMATION OF THE SERVICES SPHERE IN THE PRESENT ECONOMY: DIRECTIONS AND RESULTS

Zakharova E.N.

*Doctor of Economics, Professor of Economics and Management Department,
Adyghe State University, Maikop*

Tamov A.A.

*Doctor of Economics, Head of Economics and Management Department,
Adyghe State University, Maikop*

Grigor R.S.

*Candidate of Physics and Mathematics Sciences., Associate Professor of Accounting and Economic Informatics Department,
Kishinyov State University, Republic of Moldova*

Abstract. The paper considers the processes of terzization occurring in the modern economy. They are characterized by the extension of the service sector as a leader of development. At the same time, significant structural changes are taking place in the service sector itself. They are being realized in strengthening the contribution to the overall economic development of the sectors that produce “knowledge-intensive” (or intellectual) services. This circumstance allows to speak about the “quaternization” of the economy, implying the allocation of the quaternary sector. It unites the service industries, focused on the production of intellectual services

Keywords: service sector, intellectual services, quaternization, tertiaryization.

Ускоренное развитие сферы услуг является одной из ключевых характеристик постиндустриальной экономики. В этой связи отметим, что одним из важнейших критериев постиндустриального развития является уровень секторальной диверсификации и секторальные темпы роста производительности труда. В данном контексте ключевыми факторами, определяющими направленность постиндустриального развития, являются [1]:



1) уровень эластичности спроса по доходу на продукцию сферы услуг (третичного сектора);

2) уровень производительности труда в первичном и вторичном секторах экономики.

Тогда механизм постиндустриального развития можно представить с помощью модели межсекторального перераспределения трудовых ресурсов. Рост производительности труда обуславливает увеличение доходов населения, в свою очередь, приводящее к повышению спроса на продукцию, производимую в третичном секторе. При этом производительность труда в первичном и вторичном секторах увеличивается более быстрыми темпами, по сравнению с третичным сектором. Как следствие, происходит высвобождение работников, занятых в первичном и вторичном секторах, и ее перемещение в третичный сектор.

Вытеснение первичного сектора вторичным в свое время получило название индустриализации, а вторичного третичным - терциаризации (от лат. *tertia* – «третий»). Процессы терциаризации, характеризующиеся выдвиганием сферы услуг в качестве ведущего сегмента и драйвера развития современной экономики, во многом определили сущность трансформационных изменений, формирующих принципиально новые черты общественно-экономической формации постиндустриальной эпохи.

При этом отметим, что в условиях становления терциарной экономики потребители все чаще владению благом предпочитают пользование им. Как способ потребления блага без приобретения права собственности на него получение услуги, исходя из большей ориентации на запросы

клиента и извлекаемой им практической пользы предполагает сосредоточение внимания не на свойствах продукта, автономно существующего после завершения его производства, а на знаниях и умениях оказывающего полезные действия предприятия и его сотрудников [2].

Во многом данная ситуация объясняется тем, что если в доиндустриальную эпоху ключевым ресурсом являлась земля, в индустриальную - материальная собственность, капитал, то в постиндустриальную акцент смещается в сторону знаний как виртуального (нематериального) ресурса, который вместе с соответствующей информацией является главным источником эффективного развития предпринимательских структур [3].

Именно поэтому в рамках современной сферы услуг происходят значительные структурные сдвиги, находящее свое проявление в усилении вклада в общеэкономическое развитие секторов, производящих т.н. «знаниеемкие» (или интеллектуальные) услуги. В этой связи специалисты стали говорить о развитии процессов не просто терциаризации, а «кватернизации» экономики, подразумевающих выделение четвертичного сектора, объединяющего отрасли сервисной сферы, ориентированные на производство интеллектуальных услуг. Одним из первых данное понятие в самом начале 2000-х годов употребил в своих работах австрийский исследователь М. Пенедер [4].

Именно в секторе интеллектуальных услуг, который также называют «четвертичным сектором», происходит формирование основополагающих факторов экономического роста – нового научного знания, интеллектуального капитала,



информационных технологий, услуг финансового сектора и консалтинга и др.[5] Однако следует указать на отсутствие к настоящему времени определенности при уточнении границ данного сектора, обусловленную отсутствием согласованной в научной среде трактовки дефиниции «интеллектуальные услуги» и перечня видов сервисной деятельности, формирующих данный сектор.

Характерной чертой сервисной деятельности в рамках четвертичного сектора является наличие знаниеемких компонентов в каждой произведенной услуге. При этом интеллектуализация деятельности по оказанию услуг, использование в ее процессе специальных знаний и новейших коммуникационных технологий становятся ключевыми факторами создания добавленной стоимости.

Что касается трансформации системы экономических отношений в условиях кватернизации, то в ее рамках происходит заполнение деятельностных структур, опосредованных рыночными механизмами, операциями неформального обмена. Данный процесс происходит в рамках реализации постулатов концепции «сервис-доминирующей логики», в соответствии с которой услуга представляет собой результат применения навыков или компетенций индивидов, производящих эту услугу и способных принести выгоду другим индивидам, нуждающимся в ней, т.е. она выступает конечным результатом взаимного обмена ресурсами между потребителями и производителями. При этом процесс оказания услуг в рамках указанного подхода рассматривается в качестве процесса сопроизводства, в который производитель и потребитель вкладывают определенные

ресурсы с целью получения взаимовыгодного результата.

Также отмечается постепенное замещение массового, стандартизированного производства новой системой индивидуализированного производства, базирующейся на задействовании умственного труда, информации и инновационных технологий. В силу ключевой роли умелого использования интеллектуального капитала организации в процессе организации ее взаимоотношений с клиентами, а также по причине действия принципа совпадения времени и места производства и потребления услуг последние приобретают способность более точно отражать запросы клиентов, чем элементы товарного предложения.

Данная ситуация явилась причиной развития такой смешанной формы реализации товаров и услуг как гибридные продукты, в которых услуги, прилагаемые к конкретному товару, выступают уже не дополнением к нему, а являются элементом готового решения имеющейся у клиента проблемы, разработанного с учетом его индивидуальных запросов. Усилия направляются не на реализацию единичной транзакции в форме продажи, а на установление долгосрочного сотрудничества с потребителем, охватывая уже не только сферу сервиса, но и процесс производства готовой продукции. Тем самым вместо потенциальной ценности готовой продукции подвергнется оценке реально достигнутая ценность гибридного продукта, включая степень ее соответствия рациональным и эмоциональным ожиданиям клиентов.

Таким образом, процессы кватернизации характеризуются не только усилением роли «знаниеемких» секторов сферы услуг, но и



изменением ключевых характеристик вовлечения потребителя в данный процесс и производственных процессов в реальном формировании принципиально иных секторе с точки зрения обретения ключевого организационных структур управления. значения новыми факторами производства,

ЛИТЕРАТУРА

1. Скиба А.Н. Современные взгляды на экономическое развитие: формирование теоретических основ // Финансы и кредит. – 2008, № 30. - С. 44.
2. Перепелкин В. А. Изменения в отношениях собственности под влиянием терциаризации // Вестник Самарского финансово-экономического института. - 2013, № 1. – С. 7.
3. Якубовский Ю. В., Матохин М. А., Матохин А. В. Собственность в сетевой экономике и ее ценность // Вопросы оценки. – 2009, № 2. – С. 38.
4. Peneder M., Kaniovski S., Dachs B. What Follows Tertiarisation? Structural Change and the Role of Knowledge Based Services // The Service Industries Journal. – 2003, № 2.
5. Каточков В.М. Инновационные направления развития сферы услуг как фактор экономического роста // Вопросы инновационной экономики. - 2014, № 1. - С. 15.



КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ВЕДУЩИМИ БАНКАМИ РОССИИ

*Кочконян В.А.,
студент,*

*Адыгейский государственный университет, г. Майкоп
Научный руководитель: Гишева С.Ш.,*

к.э.н.,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье показаны лидирующие банки России, рассматриваются их требования, альтернативные предложения, возможные направления по кредитованию заемщиков.

Ключевые слова: ведущие российские банки, продукты кредитования, программы кредитования, кредит, заемная сумма, процентная ставка, малый и средний бизнес.

LENDING SMALL AND MEDIUM BUSINESS WEDOWEE BANKS OF RUSSIA

*Kochkonyan V.A.,
student,*

Adyghe state university, Maykop

Scientific supervisor: Gisheva S. Sh.,

Cand.Econ.Sci.,

Adyghe state university, Maykop

Abstract. The article shows the leading banks of Russia, discusses their requirements, alternative proposals, possible directions for lending to borrowers.

Keywords: leading Russian banks, lending products, lending programs, loan, loan amount, interest rate, small and medium business.

В рамках современного мира предпринимательство становится важным фактором сохранения социального благополучия населения страны. В процессе финансово-хозяйственной деятельности большинство предприятий прибегают к заемным средствам.

Большое количество банков выходит на рынок кредитования МСБ и ИП. Те банки, которые изначально предоставляли такие кредиты, ведут активную конкуренцию за заемщиков, совершенствуя и улучшая доступ к кредитным ресурсам. Создавая альтернативные условия, кредитные организации переманивают к себе на обслуживание клиентов-предпринимателей,

предлагая им льготные условия на открытие и ведение счета. С каждым днем процесс кредитования банками упрощается, а процент уменьшается, предлагаются специальные пакеты услуг, подстроенные под конкретные нужды бизнеса.

Для получения кредита написания заявки и предоставления бизнес-плана субъектами предпринимательской деятельности недостаточно. Банками выдается кредит под существенный бизнес, деятельность которого - не менее шести месяцев. Кроме того, важное условие банка в целях кредитования – это имущество клиента – залог: автомобили, оборудование, товары в обороте, личное имущество заемщика. Для каждой кредитной



программы банки разрабатывают свои требования, необходимые для выполнения потенциальным заемщиком.

Требования Сбербанка:

- 1) бизнес должен быть оформлен на территории РФ;
- 2) учитывается определенный уровень годовой выручки;
- 3) ведение бизнеса - 3-12 месяцев [4].

Требования ВТБ 24:

- 1) статус – физическое лицо, являющееся собственником бизнеса (ИП и ЮЛ, резиденты

РФ, если ссуда дается на компанию);

- 2) срок существования – 6 месяцев;
- 3) открытый счет в банке ВТБ 24 (можно открыть после одобрения кредитной заявки) [6].

Требования Россельхозбанка:

- 1) наличие регистрации юридического лица – ИП, СПоК, КФХ и др.;
- 2) открытый счёт в банке до заключения кредитного договора;
- 3) поручитель – юридическое лицо или совладелец бизнеса [3].

Таблица 1. Лидеры по кредитам МСБ на 2015-2016г.г. [5].

Банк	Объем выданных кредитов МСБ, млн. руб.		Темпы прироста, %
	за 2015 г.	за 2016 г.	
Сбербанк	633 141	900 125	42
ВТБ 24	361 446	405 247	12
Россельхозбанк	312 613	294 560	-6

По данным видно, что в 2016 года выдача кредитов Сбербанком субъектам МСБ существенно возросла (на несколько десятков процентов) в отличие от ВТБ 24 (табл. 1). Объем выданных кредитов Россельхозбанком МСБ даже сократился, что связано с задачей самого банка - финансовой поддержки

именно агропромышленного комплекса. Лидером рэнкинга был и остается Сбербанк России, второе место занял ВТБ 24, Россельхозбанк занимает третью позицию.

По предлагаемым условиям кредитования ведущими банками наиболее выгодные для заемщика условия представлены в таблице 2.

Таблица 2. Универсальные программы кредитования МСБ.

Наименование банка	Срок, год	Процентные ставки	Сумма (руб.)	
			мин.	макс.
Сбербанк «Бизнес-овердрафт»	1	12,73%	100 000	17 000 000
			300 000	
ВТБ 24 «Коммерсант»	5	15-19%	500 000	5 000 000
Россельхозбанк «Доступный» кредит	3	13,5%	200 000	1 000 000



Кредит «Бизнес-овердрафт» открывается с открытием счета клиента в ПАО Сбербанк. При расчете суммы кредита учитываются обороты по счетам, открытые как в ПАО Сбербанке, так и в других банках. Данный кредит предоставляется ИП и малым предприятиям с годовой выручкой не более 400 млн. рублей. Так же учитываются дополнительные условия: срок транша - 30-90 календарных дней; минимальная кредитная сумма - 100 тыс. рублей для сельхозпроизводителей и 300 тыс. - для остальных заемщиков; поручитель; плата за открытие лимита овердрафтного кредита - 1,2% от установленного лимита овердрафтного кредита, страхование по кредиту - необязательное. Предусмотрена неустойка за несвоевременное перечисление платежа в погашение кредита или уплату процентов - 0,1% от суммы просроченной задолженности за каждый просроченный день [1].

Кредит «Коммерсант» может быть направлен на любые цели и не требует большого пакета документов. Размер процентной ставки зависит от наличия залога: 19% годовых – без залога. Требуется наличие или открытие расчетного счета в банке. Плюс его в том, что заявка на кредит рассматривается в сжатые сроки и финансирование предлагается на длительный срок [2].

Россельхозбанк связан с выполнением задач государства в области стимулирования АПК. Таким образом, выбрать один из выгодных для заемщика кредитов невозможно, в силу целевой их направленности.

Россельхозбанком активно кредитуются животноводство, растениеводство, приобретение сельхозтехники под ее залог, а

также оказывается серьезная помощь развитию малого агробизнеса — владельцам личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств [3]. Кредитование МСБ входит в основные показатели деятельности банка и устойчиво держит вторую позицию в рейтинге кредитования.

Если говорить о малых предприятиях, то заемщики могут воспользоваться, например, такими кредитами как «Рациональный» и «Доступный». «Рациональный» кредит имеет более высокую ставку 13- 16%, длительный срок -5 лет и сумму займа от 1 млн. до 30 млн. руб.

Для того чтобы выявить наиболее выгодные кредиты ведущих банков учитывались изменения и актуализация информации по кредитным продуктам. Мы рассматривали кредитную сумму с минимальной процентной ставкой, учитывая дополнительные условия.

Сбербанк имеет два ключевых подхода к кредитованию МСБ:

- предоставление небольших кредитов на основе скоринговых программ;
- создание набора типовых бизнес-планов, под которые заемщикам предлагается брать кредиты [4].

В банковской практике ВТБ 24 преобладают краткосрочные кредиты, так как при долгосрочном кредитовании в условиях нестабильной экономики выданные клиентам денежные средства обесценятся при возникновении высокого уровня инфляции.

В заключение, хочется отметить, что банки с предложением высокого уровня требований по кредитованию, предлагают более приемлемую процентную ставку по кредиту.

Снижение ключевой ставки ЦБ России повысит доступность банковского кредитования для МСБ, а также расширению



рынка кредитования будет способствовать программа «Шесть с половиной».

Таким образом, каждый банк предлагает «индивидуальные» программы кредитования МСБ. В настоящее время кредит на развитие бизнеса не уступает кредиту на открытие бизнеса. Банки во избежание риска компенсируют его повышенными кредитными ставками и поручительством, что не всегда привлекает заемщиков. А при снижении потребительского спроса, рынок

остается ограниченным, и банковским организациям приходится направлять свои средства на рефинансирование уже действующих кредитов.

На наш взгляд, упор банков на кредитование предприятий МСБ с перспективными проектами позволит поддерживать высокое качество кредитного портфеля и приведет к росту деловой активности в России.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Финансовый информационный портал - Банки.ру, <http://www.banki.ru/>
2. Официальный сайт банка «ВТБ 24», <https://www.vtb24.ru/>
3. Официальный сайт банка «Россельхозбанк», <http://www.rshb.ru/>
4. Официальный сайт банка «Сбербанк России», <http://sberbank.ru>
5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА», <http://raexpert.ru/researches/banks>
6. Регламент оказания услуг на финансовых рынках ВТБ 24 (ПАО), <https://docviewer.yandex.ru/>



ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ ПРАКТИКИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ

Удычак С.Ш.

студент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Гишева С.Ш.

к.э.н.,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В данной статье рассматриваются текущие проблемы, выработка мер, направленных на их решение, основные направления деятельности региона в сфере антимонопольного регулирования, критика ФАС Республики Адыгея.

Ключевые слова: антимонопольная практика, конкуренция, монополизация рынка, Федеральная антимонопольная служба РА, антимонопольное регулирование.

FEATURES OF REGIONAL ANTIMONOPOLY PRACTICE ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF ADYGEA

Udycak S.Sh.

student,

Adygea state university, Maykop

Research supervisor: Gisheva S.Sh.

Cand.Econ.Sci.,

Adygea state university, Maykop

Abstract. In this article the current problems, development of the measures directed to their decision, the region main activities in the sphere of antimonopoly regulation, the critic of FAS of the Republic of Adygea are considered.

Keywords: antimonopoly practice, competition, market monopolization, Federal Antimonopoly Service of RA, antimonopoly regulation.

На сегодняшний день большое внимание уделяется проблемам монополизации и необходимости защиты конкуренции на рынках. Антимонопольное регулирование является одной из наиболее важных и сложных социально-экономических проблем мирового масштаба. Вместе с монополиями рождается и необходимость их регулирования. Таким регулятором в большинстве случаев выступает государство. Оно тем самым обеспечивает безопасность общества, достойный уровень жизни, защищает от злоупотреблений монополистов, поддерживает нормальное функционирование всей экономической

системы страны, создавая тем самым конкурентную экономику.

Под антимонопольным регулированием понимают комплекс экономических, политических, административных и законодательных мер, осуществляемых государством и направленных на то, чтобы обеспечить условия для рыночной конкуренции и не допустить чрезмерной монополизации рынка [1].

Основным органом, занимающимся реализацией мер антимонопольного регулирования в России, является Федеральная антимонопольная служба (ФАС России), которая была создана в соответствии



с Указом Президента России № 314 от 9 марта 2004 года.

Сегодня Адыгейским УФАС России осуществляется контроль по всем направлениям, предусмотренным антимонопольным законодательством: соблюдение законодательства о рекламе, контроль в сфере размещения заказов для государственных и муниципальных нужд, контроль деятельности субъектов естественных монополий, соблюдение закона о закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц, об электроэнергетики, о торговой деятельности и т.д.

В экономике Республики Адыгея на нынешнем этапе ее развития основными особенностями антимонопольной практики являются:

- запрещение недобросовестной конкуренции, возникшей из-за незаконных привилегий органов власти;
- равный доступ к товарам, услугам, работам;
- благоприятная конкурентная среда в сферах деятельности хозяйствующих субъектов [3].

Как показала практика, чаще всего закон об антимонопольной деятельности нарушают сами органы власти. Это весьма характерно для всех территорий страны, в том числе и для нашей Республики. Чиновники, начиная с муниципальных, республиканских и заканчивая федеральными уровнями, нарушают закон о госзакупках. Несмотря на экономический кризис, количество закупок увеличилось многократно, в этой же прогрессии увеличилось и количество нарушений

Так, количество жалоб по Закону о контрактной системе, поступивших в ФАС в

прошлом году, выросло более чем на 20 % по сравнению с 2015 годом, по Закону о закупках – более чем на 47 %. Причем, на первом месте по количеству нарушений антимонопольного законодательства и по суммам штрафов стоят территориальные федеральные структуры власти на местах [2].

С начала 2016 года вступил в силу ряд поправок в Закон о защите конкуренции и Кодекс РФ об административных правонарушениях («Четвертый антимонопольный пакет»). С принятием «четвертого антимонопольного пакета», а также с расширением института предупреждения, которое вводится «четвертым антимонопольным пакетом», бизнес получил возможность оперативно устранять нарушения законодательства без наложения штрафов, из полномочий антимонопольных органов исключено рассмотрение обращений граждан, не связанных с предпринимательской деятельностью [4].

Особое внимание при реализации конкурентного права уделяется рассмотрению жалоб и обращений хозяйствующих субъектов, а также индивидуальных предпринимателей на действия предприятий, занимающих доминирующее положение на товарных рынках Республики Адыгея. За 2016 год Адыгейским УФАС России рассмотрено около 300 различных жалоб и заявлений. Статистика показывает, что за последние годы количество дел, возбужденных ФАС РА по признакам нарушения законодательства о конкуренции, сократилось в 2-3 раза, также благодаря механизму предупреждений. Выдано 184 постановлений об административных наказаниях. Сумма вынесенных штрафов, подлежащих



взысканию за 2016 год, составила 2 миллиона 815 тысяч рублей.

Заместитель руководителя ФАС России Андрей Цыганов на недавно прошедшей конференции, посвященной антимонопольным нарушениям в регионах, рассказал о так называемых «белой» и «черной» книгах, которые формирует антимонопольная служба с 2012 года. В этих книгах представлен анализ региональных практик в сфере конкуренции, проект ведется в рамках реализации дорожной карты "Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики". Цель этих книг - предупредить нарушения антимонопольного законодательства и распространить лучшие практики в рамках адвокатирования конкуренции [4].

На сегодняшний день в "белой" книге собраны 38 примеров проконкурентных региональных практик. В "черной" книге представлены примеры принятия органами местного самоуправления антиконкурентных актов. Более половины нарушений, по словам заместителя, - на рынке услуг для муниципальных служб, рынок аренды имущества и земельных участков для муниципальных фондов также в числе "лидеров". Однако в текущем году много нарушений появилось в некоторых новых сферах, в частности, на рынке обслуживания

лифтов, поставки учебной литературы и погрузочно-разгрузочных работ.

Несмотря на то, что антимонопольная политика РА сделала шаг вперед, проблемы до сих пор остаются. Что нужно сделать, чтобы их устранить?

Во-первых, необходимо изменить характер деятельности ФАС РА с целью повышения его эффективности путем создания новых структурных подразделений.

Во-вторых, перейти к применению комплексного экономического анализа рынков на практике, что поможет найти необходимый баланс между структурными критериями регулирования.

В-третьих, необходима новая оценка деятельности монополистов через анализ ее социально – экономического эффекта для развития экономики.

В-четвертых, необходимы четкое регулирование ФАС, последовательность решений, высокий уровень гарантий, устранение существующих противоречий.

Если притворить в жизнь весь перечень данных мер, то Республике удастся улучшить качество работы ФАС, что будет способствовать развитию малого и среднего бизнеса, обеспечению стабильного экономического роста, а также защите экономики от недобросовестной конкуренции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агапова, Т.А. Макроэкономика: Учебник / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина. - М.: МФПУ Синергия, 2013. - 560 с.
2. Даниленко, Л.Н. Экономическая теория: курс лекций по микро- и макроэкономике: Учебное пособие / Л.Н. Даниленко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 576 с.
3. Писенко К.А., Бадмаев Б.Г., Казарян К.В. Антимонопольное (конкурентное) право: учебник // СПС КонсультантПлюс. 2014.



**РАЗДЕЛ V.
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

**SECTION V.
LABOR ECONOMICS AND PERSONNEL MANAGEMENT**

АНАЛИЗ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дмитриченко Е.С.
магистрант,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Научный руководитель: Прохорова В.В.

д.э.н., доцент,

*Кубанский государственный технологический университет,
г. Краснодар*

Аннотация. В статье обосновано, что для увеличения объемов выпускаемой продукции и повышения эффективности производства большое значение имеют такие показатели как обеспеченность трудовыми ресурсами, эффективность их использования, уровень производительности труда; проанализированы состав и динамика численности персонала одного из сельскохозяйственных предприятий Краснодарского края, сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: трудовой потенциал, трудовые ресурсы, персонал, производительность труда, трудовые показатели, эффективность использования.

ANALYSIS OF LABOR RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Dmitrichenko E. S.
graduate student,

*Kuban state technological
University, Krasnodar*

Research supervisor: Prohorova V.V.

Dr.Econ.Sci., associate professor,

Kuban state technological University, Krasnodar

Abstract. The article proves that to increase production volumes and improve production efficiency of great significance are such factors as the availability of labor resources, efficiency of use, level of productivity; analyzed the composition and dynamics of number of personnel of agricultural enterprises of Krasnodar region, made the appropriate conclusions.

Keywords: labour potential, labour resources, staff, productivity, work performance, efficiency.

В условиях трансформации российского общества на первый план выходят проблемы развития трудового потенциала организаций, а степень и направленность воздействия на трудовой коллектив во многом определяет вектор социально-экономического развития. Эффективность отдачи трудового потенциала

предприятия является важнейшим условием сохранения его устойчивости [2]. Анализ трудовых ресурсов предполагает оценку обеспеченности персоналом необходимого состава и квалификации, динамики показателей движения кадров, достижения заданных параметров производительности



труда, уровня использования эффективного фонда рабочего времени. одного из сельскохозяйственных предприятий Краснодарского края представлены в таблице

Состав и динамика численности персонала 1.

Таблица 1 — Состав, динамика и структура численности персонала

Категории персонала	2014 год		2015 год		2016 год		Темп роста 2016/2015, %
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	
А	1	2	3	4	5	6	7
Среднесписочная численность всего, чел.	79	100	74	100	70	100	94,60
в том числе:							
– рабочие	57	72,16	53	71,63	55	78,58	103,78
– руководители	4	5,07	4	5,41	3	4,29	75,00
– специалисты	10	12,66	10	13,52	7	10,00	70,00
– служащие	8	10,13	7	9,46	5	7,15	71,43

Среднесписочная численность работников предприятия снижалась: сокращение объема производства продукции привело к сокращению штата с 79 человек в 2014 году до 70 человек в 2016 году, или на 4 человек (на 11,39%).

Несмотря на сокращение численности персонала за счет рабочих основного производства, сохраняется оптимальная

структура кадрового потенциала: удельный вес рабочих сохраняется на достаточном уровне – 78,58%; доля специалистов – 10,%, служащих – 7,15 %, а руководителей – 4,29%.

Опережающие темпы роста производительности труда определяются квалификацией работников [3], которая оценена по данным таблицы 2.

Таблица 2 – Соотношение уровня квалификации и сложности работ на предприятии

Разряд рабочих	Тарифные коэффициенты	Численность на конец года, чел.	
		2015 год	2016 год
А	1	2	3
IV аппаратчик	1,80	10	11
IV машинист зернопогрузочных машин	1,80	7	7
IV слесарь–ремонтник	1,00	9	10
IV токарь	1,00	6	6
IV сварщик	1,80	5	5
IV тракторист	1,80	8	8
IV уборщик	1,00	8	8
Итого	–	53	55
Средний тарифный разряд рабочих	–	1,91	2,27

На предприятии применяется единая тарифная сетка (18 разрядов), по которой для



рабочих отведены с 1 по 8 разряды, а для служащих со 2 по 18.

Для реализации инновационных программ важное значение имеет качественный состав

Таблица 3 – Качественный состав работающих

Группа работающих	Численность работающих		Удельный вес, %	
	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
По возрасту, лет				
до 20	–	–		
от 20 до 30	8	7	10,81	10
от 30 до 40	24	23	32,43	32,86
от 40 до 50	29	27	39,19	38,57
от 50 до 60	8	8	10,81	11,43
старше 60	5	5	6,76	7,14
Итого	74	70	100	100
По образованию:				
начальное				
незаконченное среднее	9	9	12,16	12,86
среднее специальное	20	18	27,03	25,71
высшее	45	43	60,81	61,43
Итого	74	70	100	100
По стажу, лет:				
до 5	42	39	56,76	55,71
от 5 до 10	20	20	27,03	28,57
от 10 до 15	9	9	12,16	12,86
от 15 до 20	3	2	4,05	2,86
свыше 20	–	–		
Итого	74	70	100	100

Как видно, в составе работников преобладают опытные и зрелые специалисты: численность работников в возрасте до 50 лет составляет 38,57%. Более половины работников имеют высшее образование и стаж менее 5 лет. Высокой остается доля работников, отработавших на данном предприятии до 5 лет (свыше 50%). И еще недостаточен удельный вес специалистов работающих на данном предприятии более 5 лет.

Возрастной состав персонала следующий (%): – до 30 лет – 10; 30–40 лет – 32,86; 41–50 лет – 38,57; 50–60 лет – 11,43; старше 60 лет – 7,14. В структуре кадров предприятия преобладают опытные зрелые работники, средний стаж работы которых превышает

кадров образование, опыт, возраст [1]. Соответствующие данные представлены в таблице 3.

5 лет (на данном предприятии).

Следует отметить, что за последние годы заметно вырос образовательный уровень работников. В 2016 году доля специалистов с высшим образованием достигла 61,43%, а доля работников со средним специальным образованием снизилось до 25,71%.

Предприятие также проводит ряд мероприятий по переподготовке и обучению персонала. За прошедший год на мероприятия по охране труда израсходовано 836,2 тыс. руб., в том числе на приобретение средств индивидуальной защиты. 148 тыс. руб.

В целях предупреждения профессиональных заболеваний в 2015 году 17 человек с вредными условиями труда прошли периодический медицинский осмотр.



Все работники предприятия прошли ежегодное курсовое обучение по технике безопасности и взрывопожаробезопасности. За 2015 год на предприятии не произошло ни одного несчастного случая связанного с производством. Устранены все выявленные недостатки, указанные в предписаниях вышестоящих организаций комиссий по охране труда.

Таким образом, превалирующее значение для увеличения объемов выпускаемой

продукции и повышения эффективности производства имеют такие показатели как обеспеченность трудовыми ресурсами, эффективность их использования, уровень производительности труда. Анализ использования трудовых показателей может проводиться на всех уровнях управления, но с учетом масштаба анализа, степень детализации и причин отклонений будут различны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гладилин В.А., Плужникова Е.С. Инновационные методы управления в современной организации // Эволюция современной науки сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. - 2016. - С. 48-51.
2. Горбова Е., Коломыц О.Н. Обучение персонала как фактор повышения эффективности производства // Сборник лучших научных работ молодых ученых Кубанского государственного технологического университета, отмеченных наградами на конкурсах в 3-х частях. - Краснодар, 2016. - С. 92-95.
3. Тарба Д.И., Прохорова В.В. Пути модернизации структуры управления предприятием // Сборник лучших научных работ молодых ученых Кубанского государственного технологического университета, отмеченных наградами на конкурсах в 3-х частях. Краснодар, 2016. - С. 73-77.



СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МОТИВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Кобозева Е. М.,

к.э.н., доцент

*Кубанский государственный технологический университет,
г. Краснодар*

Аннотация. В статье обосновывается объективная необходимость концептуального пересмотра инструментов и мотивационных технологий корпоративного управления. Приоритетной в данном случае становится разработка инновационно-ориентированной мотивационной стратегии управления персоналом, предполагающей создание нового коллектива и основанной на уважении к личности, креативном мышлении, постоянном стимулировании интеллектуального развития работников и вовлечении их в решение инновационных задач в соответствии с заданными параметрами развития организации. Большое значение приобретает управление человеческими ресурсами, базирующееся на инновационной системе мотивации персонала.

Ключевые слова: система мотивации, корпоративное управление, инновационное развитие, человеческие ресурсы, творческий потенциал, инновационно-ориентированные мотивационные стратегии, инновационный потенциал.

MODERN TENDENCIES OF THE MOTIVATIONAL STRATEGIES OF PERSONNEL MANAGEMENT

Kobozeva E. M.

Cand. Econ. Sci., associate professor,

Kuban State Technological University, Krasnodar

Abstract. The article substantiates an objective need for a conceptual revision of the motivational tools and technologies of corporate management. The priority in this case is the development of innovation-oriented motivational strategies of personnel management, involving the creation of a new team and is based on respect for the individual, creative thinking, continuous stimulation of intellectual development of employees and involving them in the solution of innovative tasks in accordance with the specified parameters of development of the organization. Of great importance is the management of human resources, based on an innovative system of personnel motivation.

Keywords: incentive system, corporate governance, innovation development, human resources, creative potential, innovation-oriented motivational strategy, innovative potential.

Финансово-экономический кризис последних лет оказал значительное влияние на уровень жизни населения и тем самым вызвал резкое обострение на рынке труда, в результате чего наметилась объективная необходимость концептуального пересмотра инструментов корпоративного управления и мотивационных технологий.

Поставленные руководством организации задачи решаются в рамках выбранной стратегии развития. Как правило, именно стратегия мотивации должна быть составной частью инновационного развития персонала.

Чтобы выжить в сложных экономических условиях и в дальнейшем продолжать свое функционирование, большинство российских компаний решает вопрос о подборе мотивационной стратегии персонала. Ее выбор и адаптация в условиях рынка потребуют глубокого изучения теории и практики зарубежного и российского опыта управления персоналом. Всем известно, что главным ресурсом конкурентного развития организации на рынке считается человеческий капитал, а именно уровень профессиональных навыков, знаний, наличие



трудовой мотивации сотрудников и их творческая активность. Именно человеческий капитал является действительно фактором развития и фактором создания эффективной экономики [1, 5].

Возрастающая роль личности сотрудника меняет и соотношение стимулов и потребностей, на которых основывается система стимулирования. Существующие методы финансового и нефинансового вознаграждения, мотивации сотрудников активно используются руководителями организаций, однако наиболее эффективные методы управления пока не выявлены.

Анализируя сложившуюся ситуацию на рынке, следует заметить, что в настоящее время стратегия инновационного развития страны и экономики в целом становится приоритетной. Сложность формирования инновационной экономики заключается в том, что она требует превращения интеллекта, творческого потенциала человека в один из ведущих факторов экономического роста и национальной конкурентоспособности.

Следовательно, современный менеджер призван решать задачи государственной важности, направленные на решение таких проблем как создание равных возможностей для сотрудников, мотивирование к инновационному поведению и, как следствие, росту производительности труда. Это требует создания эффективного механизма их решения на основе разработки новой стратегии, а именно стратегии мотивации инноваций [2].

Стратегия мотивации инноваций должна быть подчинена стратегическим целям развития бизнеса организации и не должна быть самоцелью. Организацией должна быть изначально разработана среднесрочная цель развития, в основе которой будут заложены

принципиально инновационные подходы к ее достижению. Дальнейшим этапом ее реализации будет подбор креативной команды сотрудников, способных воплотить ее в соответствии с их функциональными задачами. Заключительным этапом выступает разработка системы мотивации. На данном этапе необходимо определить, какую концептуальную модель мотивации выбрать, чтобы достичь поставленных целей.

При разработке и внедрении новых мотивационных стратегий необходимо определить настрой в трудовом коллективе, чтобы в дальнейшем его можно было использовать для правильно восприятия инновационных идей. Важно помнить, что не все сотрудники в организации готовы к творческому труду, инновациям в частности.

Научное сообщество располагает данными, которые дают возможность описать творческий процесс, выявить условия, препятствующие или побуждающие находить правильное решение. Процесс решения интеллектуальных задач достигает своего максимума при оптимальной мотивации и определенном уровне эмоционального состояния сотрудника. Этот порог для каждого индивидуален, и чем более обширны знания человека, тем разнообразнее будут его подходы к решению поставленных креативных задач [3]. Важное значение в данном случае приобретает система мотивации. Между ней и повышением инновационного потенциала сотрудников существует прямая зависимость, которая настоятельно требует разработки инновационно-ориентированной мотивационной стратегии управления коллективом. При разработке данной стратегии важно сочетание критического и творческого мышления сотрудников, чтобы



творческая отдача была максимальной. Так, организация, использующая стратегию вовлечения сотрудников в инновационное развитие, выходит на более высокий уровень социально-экономического развития в обществе. Инновационно-ориентированные мотивационные стратегии, основанные на уважении к личности, креативном мышлении, на постоянном стимулировании интеллектуального развития работников и вовлечении их в решение инновационных задач в соответствии с заданными параметрами развития организации, направлены на создание нового коллектива.

По сути, произошла смена парадигмы системы мотивации: от управления человеческими ресурсами к управлению инновационным потенциалом как ключевому

фактору управления организацией [4].

Подводя итог, можно сделать вывод, что для реализации инновационно-ориентированной мотивационной стратегии управления персоналом возможно использование различных инструментов и методов, однако на первый план следует поставить управление человеческими ресурсами, основанное на инновационной системе мотивации персонала. Использование в российской практике управления новых мотивационных технологий будет способствовать укреплению конкурентных позиций организации на рынке, привлечению высококвалифицированного персонала и его стремлению к инициативе и творчеству.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кобозева, Е.М., Кравченко, Д.Б. Мотивация труда работников как фактор эффективного управления предприятием // «Актуальные вопросы развития современного общества». Сборник научных статей VI Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 144-147.
2. Левин, С.С., Кобозева, Е.М. Инновационный подход к управлению предприятием // Международная научно-практическая конференция «Наука в современном обществе: закономерности и тенденции развития». – 2016. – С. 72-73.
3. Толмачев, А. В. Теория менеджмента: учеб. пособие / А. В. Толмачев., И. Г. Иванова., Е. М. Кобозева. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – 300 с.
4. Шумахова, Л.О., Кобозева, Е.М. Роль человеческого фактора в антикризисном управлении организацией // Материалы XVI Межвузовской научно-практической конференции "Наука и знание" в рамках исследовательской темы "Инновационные подходы к решению практических профессиональных задач по формированию конкурентоспособных специалистов". – 2014. – С. 191-195.
5. Шелехова Л.В. Особенности мотивации персонала в условиях кризиса // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России: Сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции. Под научной редакцией А.А. Тамова. 2015. С. 384-388.



ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА КАК СПОСОБ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ РУКОВОДИТЕЛЯ

Кобозева Е.М.

канд. экон. наук, доцент,

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Воробьева В.В.

студент,

Кубанский государственный технологический университет,

г. Краснодар

Аннотация. В статье отмечено, что нехватка времени на решение проблем выступает главной причиной неудовлетворенности результатами деятельности делового человека. Одним из ключевых критериев эффективности работы руководителя является его умение своевременно принимать управленческие решения. Выявлено, что технология тайм-менеджмента позволяет не только управлять своим рабочим временем, но и организовывать свою деятельность и достигать поставленных целей.

Ключевые слова: управление временем, руководитель, тайм-менеджмент, «дерево целей», функции управления, «поглотители времени», эффективность управления временем.

THE USE OF TECHNOLOGY TIME MANAGEMENT AS A METHOD OF EFFECTIVE TIME MANAGEMENT LEADER

Kobozeva E. M.

Cand. Ekon. Sciences, associate Professor,

Kuban state technological University, Krasnodar

Vorobieva V.V.

student,

Kuban state technological University, Krasnodar

Abstract. the article noted that the lack of time to solve problems is the main cause of dissatisfaction with the results of the activities of a business person. One of the key criteria of effectiveness of leader is its ability to make timely managerial decisions. It was revealed that the technology of time management allows not only to manage their working time and to organize their activities and achieve their goals.

Keywords: time management, supervisor, time management, the goal tree, management functionality, time sinks, efficiency of time management.

Каждый руководитель ежедневно сталкивается с кругом проблем, задач, которые требуют внимания. К простому ежедневному кругу забот добавляются непредвиденные встречи и мероприятия, уведомления о которых приходят в последний момент. На совещание уходит больше времени, чем планировалось изначально, а сотрудники задают на них вопросы, которые не относятся к сути обсуждения. Все это

можно назвать спецификой работы человека на руководящей должности. Однако, скорее всего, это значит, что в планировании был совершен крупный просчет [1].

Чаще всего не сложность проблем, а нехватка времени на их решение выступает главной причиной неудовлетворенности результатами деятельности делового человека. Перегрузка руководителя нередко является следствием пересечения его



многочисленных задач. Зачастую приходится одновременно решать множество вопросов. В результате могут неправильно выбираться приоритеты, когда второстепенные дела не делегируются другим лицам. Поведение менеджера в связи с этим оказывается слишком зависимым от событий дня, продуктивность труда падает.

Одним из ключевых критериев эффективности работы руководителя является его умение своевременно принимать управленческие решения. Именно от своевременности решений зависит успешность реализации выбранной стратегии развития компании [2]. Однако определенная нехватка времени приводит к стандартной ошибке большинства руководителей – повышению скорости выполнения работ, что влечет за собой повышение управленческих ошибок и снижение качества выполняемой работы. Поэтому задача руководителя состоит не в том, чтобы совершать действия быстрее, а в том, чтобы рационально использовать тот ресурс времени, который у него есть в распоряжении, то есть управлять своим рабочим временем. При этом управление временем фактически сводится к управлению своими действиями во времени [3].

Как выяснили ученые Гарвардской школы

бизнеса, “среднестатистический руководитель проводит один из трех часов работы за выполнением непредвиденных задач и посещением незапланированных мероприятий”. В итоге за неделю накапливается 13 часов работы, которые изначально не были включены в ежедневник и которые отодвинули решение других вопросов на неопределенный срок.

Технология организации времени и повышения эффективности его использования, которая получила название тайм-менеджмент, является одной из наиболее распространенных в практическом менеджменте. Она объединяет следующие ключевые блоки:

- целеполагание;
- структурное распределение рабочего времени руководителя;
- планирование рабочего времени;
- организация рабочего пространства.

Одним из главных инструментов для управления временем руководителя является целеполагание, которое представляет собой формулирование конкретных целей, побуждающих работников организации к активным действиям. Цели устанавливаются по иерархическому принципу, по аналогии с вершиной дерева и его ветвями (рисунок 1).

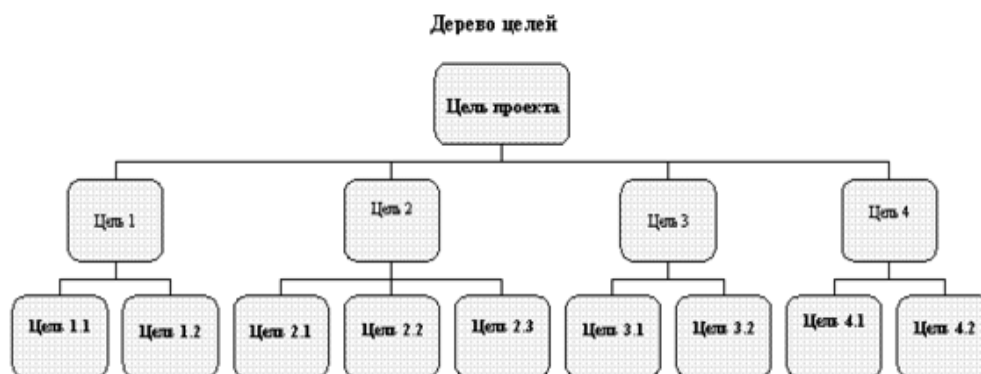


Рисунок 1 – «Дерево целей»



Согласно рисунку, чтобы достичь цели верхнего уровня, необходимо планомерно реализовать текущие цели, при этом чем более они детализированы, тем более полно составлен план реализации поставленной цели [4].

Эффективность использования рабочего времени руководителем зависит от качественного выполнения ряда функций: планирования, организации, делегирования, координации, мотивации, контроля. При этом в зависимости от уровня управления руководителю, с точки зрения тайм-

менеджмента, необходимо структурно распределять выполнение этих функций во времени (рисунок 2).

Так, руководитель верхнего уровня управления 60% рабочего времени выполняет функции делегирования и контроля и только 15% времени посвящает вопросам мотивации, координации и собственной работе как специалиста.

Руководитель среднего уровня управления 65% рабочего времени реализует функции планирования, делегирования и координации.

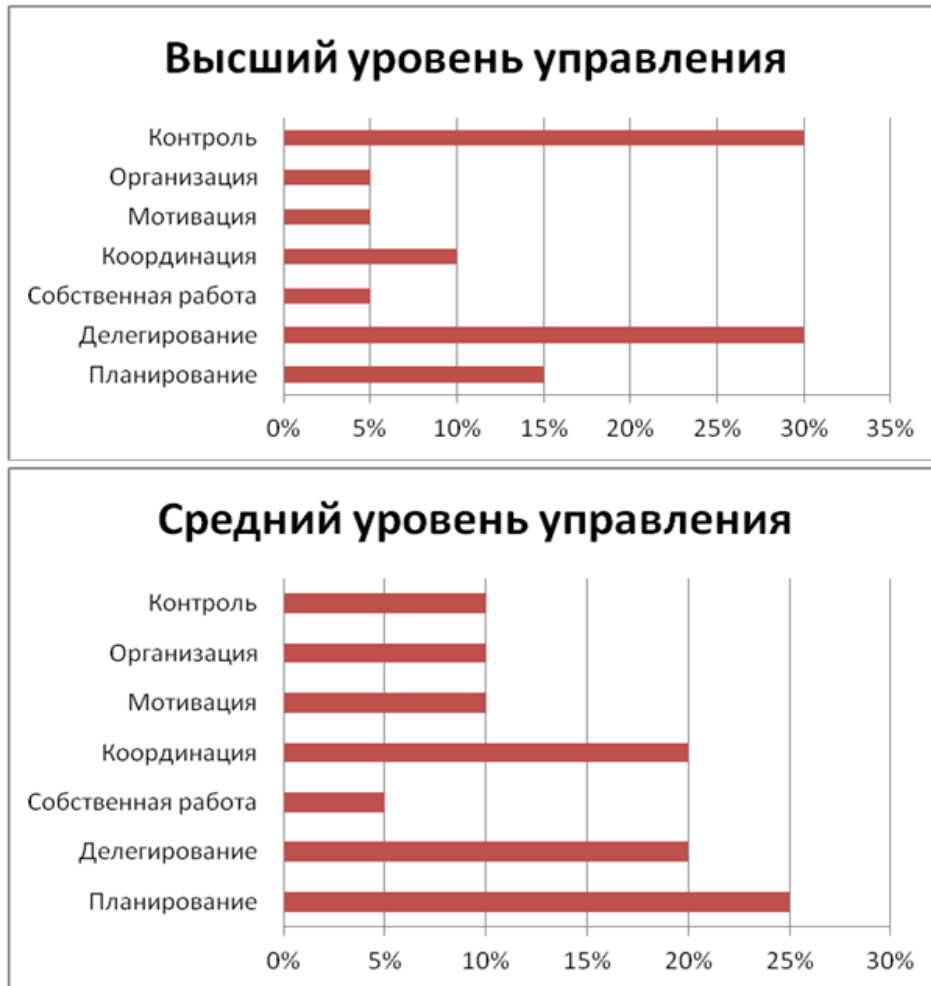


Рисунок 2 – Распределение трудового времени в зависимости от уровня управления организацией

Однако каждый руководитель, распределяя свое время, постоянно сталкивается с определенными препятствиями – «поглотителями времени», которые могут

быть обусловлены как внутренними (технические, организационные ошибки, психологические барьеры), так и внешними трудностями (факторы внешней среды



функционирования) [5].

Кратко досье «поглотителей времени» представлено на рисунке 3.

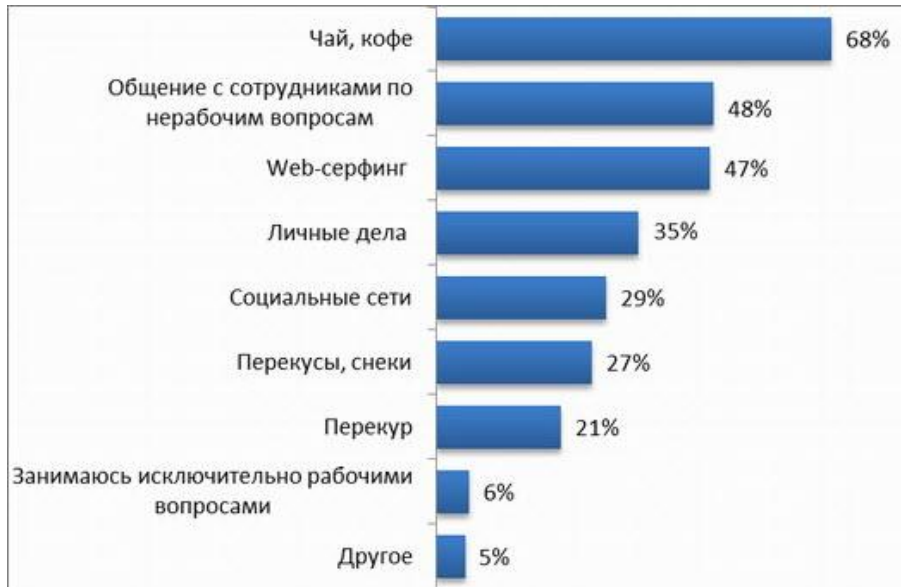


Рисунок 3 – «Поглотители рабочего времени»

Учет приведенных на рисунке препятствий позволит руководителю выделить для них рабочее время в процессе планирования и определить механизмы борьбы и/или адаптации к ним.

Также руководитель для эффективного тайм-менеджмента может использовать персональные мобильные устройства, которые позволяют:

- вести личную базу контактов с возможностью синхронизации через веб-сервис (например, аккаунт Google);
- создать центральное хранилище папок и файлов;
- работать с текстовыми и табличными документами (например, OfficeSuite, WPSOffice);

- вести органайзер с возможностью онлайн корректировки (например, SPlanner, ColorNote).

Таким образом, тайм-менеджмент в работе руководителя заключается не только в умении управлять своим рабочим временем, но и подразумевает организацию своей деятельности и достижение поставленных целей. Это категория самоменеджмента, которая реализуется с помощью применения методик и техник, позволяющих формулировать конкретные цели, рационально распределять функции в зависимости от уровня управления, планировать рабочее время и организовывать рабочее пространство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Толмачев А. В. Теория менеджмента : учеб. пособие / А.В. Толмачев., И.Г. Иванова., Е.М. Кобозева. – Краснодар : КубГАУ, 2015. – 300 с.
2. Prokhorova V.V., Zakharova E.N.. Peculiarities of corporate governance methodology. Journal of Internet Banking and Commerce. 2016. Т. 21. № S4. С. 10



3. Алуян В.С. Конкурентоспособность предприятий, отраслей, регионов в современных условиях / В.С. Алуян [и др.] // Коллективная монография. - Майкоп, 2016. – 394 с.
4. Кобозева Е.М. Менеджмент и менеджер как неотъемлемые составляющие современного бизнеса / Е.М. Кобозева // Молодежь и системная модернизация страны. Сборник научных статей 2-й Международной научной Конференции студентов и молодых ученых, 2017. - С. 227-231.
5. Ракитянский Н.А. Роль контроля в управлении организацией / Н.А. Ракитянский, Е.М. Кобозева // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах. 5-я Международная научно-практическая конференция. Ответственный редактор Горохов А.А.. - 2016. - С. 213-216.



ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ РАБОТНИКОВ

Куиз Б.А.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Карпенко С.В.

к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В работе исследуются особенности учета рабочего времени несовершеннолетних наемных работников в возрастных категориях от 14 до 16 лет и от 16 до 18 лет, а также представлены основные права и гарантии, установленные Трудовым кодексом РФ

Ключевые слова: несовершеннолетние работники, трудовые права, сокращенное рабочее время, норма рабочего времени

PECULIARITIES OF DAILY PERFORMANCE RECORD OF CHILD LABOURER

Kuiz B.A.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

Ph.D. in Economics, associate professor,

Adyghe State University, Maykop

Abstract. The paper reviewed the features of peculiarities of daily performance record of child labourer in the age categories from 14 to 16 years and from 16 to 18 years, and also presents the basic rights and guarantees established by the Labor Code of the Russian Federation

Key words: Child labourer, labor rights, shorted work time, norm of working time

Сегодня несовершеннолетние работники могут легко трудоустроиться через специализированные центры или кадровые агентства. Работодатели готовы предложить им множество разнообразных вакансий.

Несовершеннолетние относятся к особой социальной группе. Для них определены специальные правила регулирования труда. Законодатель, устанавливая те или иные положения, преследует вполне объяснимую цель — предупреждение негативного воздействия производственных факторов на здоровье несовершеннолетнего.

Учет рабочего времени несовершеннолетних регламентируется Трудовым кодексом РФ.

О продолжительности рабочего времени для этой категории сотрудников говорит ст. 92 ТК РФ. Именно в ней утверждены сокращенные нормы:

— для работников в возрасте менее 16 лет максимальная продолжительность рабочего времени составляет 24 часа в неделю;

— для работников от 16 до 18 лет — 35 часов в неделю.

Для несовершеннолетних, которые одновременно работают и обучаются, нормативы сокращаются наполовину:

— в возрасте до 16 лет — 12 часов в неделю;

— в возрасте от 16 до 18 лет — 17,5 часов в

неделю.

Предельное рабочее время устанавливается



и для ежедневной смены:

- до 16 лет — 5 часов за смену;
- от 16 до 18 лет — 7 часов за смену;

Для лиц, совмещающих работу и обучение:

- до 16 лет — 2,5 часов за смену
- от 16 до 18 лет — 4 часа за смену

Несоблюдение данных норм влечет за собой ответственность работодателя.

При повременной системе оплаты труда несовершеннолетним работникам выплачивается заработок, начисленный пропорционально отработанному времени. Тем не менее, работодатель может доплачивать такому сотруднику заработную плату, соответствующую суммам начисления обычных категорий работников.

Права и гарантии для сотрудников.

Для несовершеннолетних сотрудников утверждены особые правила регулирования трудовой деятельности:

- право на более продолжительный отпуск (31 день) без возможности замены его компенсацией или досрочного вызова;
- право на получение образования за счет средств работодателя и возможность будущего трудоустройства;
- обязанность ежегодного врачебного освидетельствования;
- увольнение допускается только по собственному желанию или по решению специальной комиссии.

Законодатель выделил и ряд запретов:

- нельзя утверждать испытательный срок;
- нельзя принимать на работу, для которой необходима специальная подготовка и знания;
- нельзя принимать на работу с опасными

или вредными условиями труда;

- нельзя привлекать для работы в ночные смены, в нерабочие дни, а также более утверждённой нормы;
- нельзя отправлять в командировки;
- нельзя брать на работу по совместительству или вахтовым методом;
- нельзя заключать соглашения о материальной ответственности сотрудника.

Работа несовершеннолетних имеет ряд положительных и отрицательных сторон.

Плюсы для работников — идет трудовой стаж, отчисляются взносы в Пенсионный фонд, работник получает трудовой опыт и осваивает начальные профессиональные навыки, самостоятельно зарабатывает деньги на карманные расходы.

Минусы — происходит отвлечение от учебного процесса, не остается свободного личного времени.

Плюсы для работодателей — работодатель получает мобильную и хорошо обучаемую рабочую силу, готовую выполнять самые разнообразные трудовые функции, реализуется потребность передавать свои навыки и опыт работы подрастающему поколению.

Минусы — необходимость обучать нового работника элементарным трудовым навыкам, дисциплине, при этом затраты на оплату труда таких работников не всегда окупаются его полезностью для производства.

Можно сделать вывод, что существующий запрос общества на трудоустройство несовершеннолетних успешно реализуется и имеет надежную законодательную защиту всех сторон этого процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ: [в ред. от 03.07.2016 г.] // СПС КонсультантПлюс. М., 2017.



ПРАВИЛА ПРИЕМА НА РАБОТУ И НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ РАБОТНИКОВ

Макаренко И.А.
студент,

Майкопский государственный гуманитарно-технологический колледж АГУ, г. Майкоп

Карпенко С.В.
к.э.н., доцент,

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В работе представлены основные требования, предъявляемые Трудовым кодексом РФ к работодателям, принимающим на работу несовершеннолетних работников

Ключевые слова: труд несовершеннолетних, нормирование труда, вредные и опасные условия труда

RULES OF ADMISSION TO WORK AND NORMALIZATION OF LABOR OF CHILD LABOURER

Makarenko I.A.
student,

Maykop State Humanities and technological college of the Adyghe State University, Maykop

Karpenko S.V.

*Ph.D. in Economics, associate professor,
Adyghe State University, Maykop*

Abstract. There are the main requirements of the Labor Code of the Russian Federation for employers employing child labourers presented in the paper

Key words: Labor of child labourers, work quota setting, harmful and dangerous working conditions

Молодые люди, не достигшие совершеннолетия, нередко желают начать свою трудовую деятельность, совмещая ее с учебой. Но работодатели испытывают немало проблем с оформлением таких работников.

Регулируют трудовые отношения с несовершеннолетними 42 глава Трудового кодекса и другие нормативно-правовые документы.

В соответствии со статьей 265 Трудового Кодекса РФ, лица, не достигшие возраста 18 лет, не принимаются на работу, связанную с вредными и опасными условиями труда, так как выполнение таких работ может причинить вред здоровью несовершеннолетних сотрудников.

Также Министерством труда России

предусмотрены предельные нормы тяжести, которые допускается переносить или передвигать несовершеннолетними работниками.

Одновременно с соблюдением предельных норм требуется учитывать следующие условия:

— не допускается подъем и перемещение тяжести даже в пределах указанных норм, если эти действия непосредственно не связаны с выполняемой постоянной профессиональной работой;

— масса тары и упаковки включается в массу поднимаемого и перемещаемого груза.

Установленные нормы обязательны как для организаций, так и для работодателей — физических лиц.

Таблица — Предельно допустимая масса груза, поднимаемая или перемещаемая вручную



несовершеннолетними работниками

Характер работы, показатели тяжести труда	Предельно допустимая масса груза, кг							
	Юноши				Девушки			
	14 лет	15 лет	16 лет	17 лет	14 лет	15 лет	16 лет	17 лет
Подъем и перемещение вручную груза постоянно в течение рабочей смены	3	3	4	4	2	2	3	3
Подъем и перемещение груза вручную в течение не более 1/3 рабочей смены: — постоянно (более 2 раз в час) — при чередовании с другой работой (до 2 раз в час)	6	7	11	13	3	4	5	6
	12	15	20	24	4	5	7	8
Суммарная масса груза, перемещаемого в течение смены: — подъем с рабочей поверхности — подъем с пола	400	500	1000	1500	180	200	400	500
	200	250	500	700	90	100	200	250
При перемещении грузов на тележках или в контейнерах прилагаемое усилие не должно превышать, кг	12	15	20	24	4	5	7	8

Как видно из таблицы, предельно допустимая нагрузка на несовершеннолетних строго регламентируется законодательством.

Также Трудовой Кодекс ограничивает продолжительность рабочего времени несовершеннолетних. Так, статья 92 Кодекса устанавливает следующую продолжительность рабочего времени несовершеннолетних работников:

— в возрасте от 15 до 16 лет — не более 24 часов в неделю;

— в возрасте от 16 до 18 лет — не более 35 часов в неделю.

Работодатель может установить и более низкие нормы выработки, что прописывается в коллективном договоре, соглашениях, локальных нормативных актах и трудовым договором с несовершеннолетним.

Ограничения введены в недельную и дневную норму рабочего времени.

Так, несовершеннолетним, которые учатся в образовательных учреждениях,

установлены специальные нормы рабочего времени. Если такой сотрудник работает в течение учебного года в свободную от учебы часть дня, его рабочее время не может превышать половины установленной для его возрастной категории нормы.

Также существуют специальные правила для несовершеннолетних работников, поступающих на работу по окончании школы, колледжей и других специальных учреждений профессионального образования. Эти же нормы касаются учеников, прошедших профессиональное обучение на производстве.

Также законодательство устанавливает пониженные нормы выработки при сдельной оплате труда для работников в возрасте до 18 лет, что также вызвано сокращением продолжительности их рабочего времени.

Таким образом, можно сделать следующий вывод

1. Прием на работу несовершеннолетних — ответственный шаг. В виду определенных



неудобств, с которыми сталкиваются забывая наделять их обязанностями.
руководители, лица до 18-ти лет не очень 2. Заключение грамотно составленного
востребованы на рынке труда. Закон надежно договора гарантирует соблюдение прав, как
защищает права несовершеннолетних, не сотрудника, так и работника.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ: [в ред. от 03.07.2016 г.] // СПС КонсультантПлюс. М., 2017.



РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ ПРИ «ИНВЕСТИЦИЯХ В СЕБЯ»*Прохорова В.В.,**д.э.н, доцент,**Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар**Жебель А.А.**магистрант,**Кубанский государственный технологический университет,**г. Краснодар*

Аннотация. Вся жизнь это обучение, с момента появления человека на свет и до конца жизни он обучается, узнаёт и познает что-то новое об окружающей действительности.

Основным инструментом в предоставлении необходимой информации и знаний является образование. В широком понимании образование представляет собой целенаправленный процесс обучения и воспитания человека, является социально значимым благом и осуществляется в интересах отдельно взятого человека, семьи, общества и государства.

В статье понятие образование рассматривается с позиции современных условиях, когда оно является специфическим социальным лифтом в обществе и даёт возможность перехода из одного социального состояния в другое.

Ключевые слова: образование, знания, умения, система образования, самообразование, самосовершенствование, инвестиции в себя.

THE ROLE OF EDUCATION IN "INVESTING IN YOURSELF"*Prokhorova V. V.,**doctor of Economics, associate Professor,**Kuban state technological University, Krasnodar**Gebel A.A.**undergraduate**Kuban state technological University, Krasnodar*

Abstract. All life is learning, since the appearance of man on the light to the end of his life, he learns, learns and learns something new about reality.

The main tool in providing the necessary information and knowledge is education. In the broadest sense education is a purposeful process of education and upbringing of man, is a socially significant boon and implemented in the interests of the individual person, family, society and the state.

In the article the concept of education is considered from the standpoint of modern conditions, when it is a specific social mobility in society and enables the transition from one social state to another.

Keywords: education, knowledge, skills, education, self-education, self-improvement, invest in yourself.

Образование это совокупность получаемых умений, знаний, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенции, информации в целях интеллектуального, духовно-нравственного, творческого, физического и профессионального развития человека, удовлетворения его образовательных потребностей и интересов.

двойственное. С одной стороны, образование даёт различные знания и навыки обучающимся в школах и университетах. С другой стороны, образование - это процесс социализации личности, вовлечения человека в культурную и социальную среду, а также формирование полноценной личности для нашего современного общества [1, 10].

Образование может быть практическим, где происходит передача знаний, умений и



навыков на практической основе, путём наблюдения, изучения и осваивания необходимого навыка. Образование может быть теоретическим (книжные знания), изучение общей теории, понятий, законов и принципов изучаемой науки [2]. Теоретическое знание – это базис, человек, знающий и понимающий способен к моделированию, перестроению. Образованный человек, знающий, как было до него, сможет представить, как возможно переделать знание или закон сейчас [3].

С развитием человеческого общества развивалось и образование. Все глобальные изменения в обществе, например в экономике, изменили сам способ передачи и подход к образованию [4, 5].

Система образования в России федеральная и централизованная, она представляет собой комплекс государственных стандартов образования и программ обучения, которые взаимодействуют между собой. В стране реализуются два вида программ – общеобразовательные и специализированные, то есть профессиональные.

К основным общеобразовательным программам, относят дошкольное, начальное и среднее образование. Как правило, это первые этапы человека в получении общего образования. Дети приобретают первичные знания о мире в детском саду, после чего продолжают обучение в школе. В течении одиннадцати лет ученик получает среднее общее образование, включающее в себя все необходимые умения и знания для развития творческих способностей обучающегося и формирования навыков для самостоятельного обучения. После сдачи экзаменов ученик имеет право на продолжение обучения и получения высшего профессионального

образования.

Профессиональное образование представляет собой следующий шаг в получении дополнительных знаний, которые могут быть использованы человеком для формирования навыков и умений, необходимых для получения определенной степени и квалификации [6]. Профессиональное образование включает в себя средне профессиональное и высшее образование. Средне профессиональное образование имеет целью подготовку специалистов среднего звена, удовлетворение потребностей личности в углублении и расширении образования. Высшее образование представляет собой совокупность систематизированных теоретических знаний и практических навыков, необходимых для решения различных задач по профессиональному профилю обучающегося [7,8].

После окончания высшего учебного заведения человек получает степень, в зависимости от освоенной программы, это может быть степень бакалавра, магистра или специалиста. Далее дипломированный специалист имеет право на дальнейшее обучения и получение ученой степени [9].

Несомненно, образование играет важнейшую роль в становлении личности, но важен и процесс самообразования. Как говорил Бенджамин Франклин, инвестиции в ваше самообразование на самом деле одна из лучших (если не лучшая) инвестиция, которую вы можете сделать. Было рассчитано, что стандартная схема образования обеспечивает около 30 % прироста национального дохода, все что выше – это уже самообразование.

Словосочетание «инвестиции в себя» стало модным в последнее время и это объяснимо,



поскольку является самой выгодной инвестицией. Для успешной работы сегодня необходимо владеть большим количеством современных технологий, инструментов, оборудования, а также, уметь все это использовать в комплексе. Часто для этого нужны специальные знания, которым не учат в школе и институте. Процесс инвестирования в себя заключается в непрерывном обучении: постоянно использовании уже имеющихся навыков и получении новых, на это уходит много времени, физических и умственных сил, а также денежных средств.

Инвестиции в себя можно сформулировать следующим образом - это целенаправленное вложение сил, времени, капитала в саморазвитие и самосовершенствование, при котором человеческие ресурсы рассматриваются как долговременный

экономический ресурс, прибыльность использования которого с течением времени возрастает.

На рис. 1 представлены составляющие, которые авторы вкладывают в понятие «инвестиции в себя».

Инвестиции в себя это в первую очередь финансовые инвестиции, в которых всегда присутствует риск, но каждый вложенный рубль в развитие личности окупится в тысячи раз. Чтобы не происходило вокруг - финансовый кризис, политическая нестабильность, потрясения на фондовых рынках – инвестиции в себя ничто не сможет обесценить, а со временем данные инвестиции приведут к финансовой свободе и процветанию, поскольку, по доходности данный вид инвестиций опережает многих другие виды инвестиций.

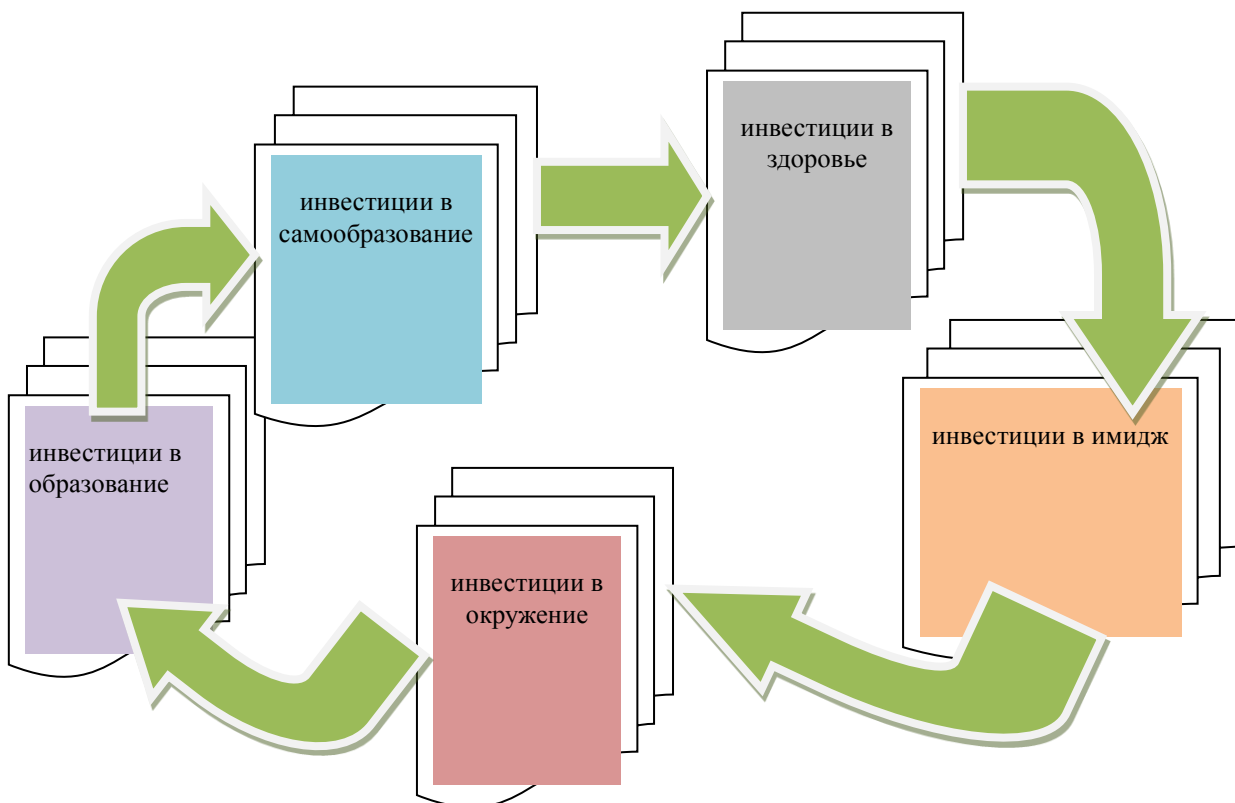


Рисунок 1. Составляющие понятие «инвестиции в себя».



ЛИТЕРАТУРА

1. Захарова Е.Н. О компетентностном подходе в образовательной деятельности / Е.Н. Захарова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 3: Педагогика и психология. 2011. № 4. С. 32-39.
2. Прохорова В.В. Инновационные методы и формы обучения как определяющие факторы повышения эффективности качества образования / В.В. Прохорова, Е.М. Кобозева, О.Н. Коломыц // Образование и право. - 2016. - № 6. - С. 193-197.
3. Коломыц О.Н. Экономика знаний - базис для развития инновационной экономики / О.Н. Коломыц, В.В. Прохорова // Представительная власть - XXI век: законодательство, комментарии, проблемы. - 2017. - № 2-3 (153-154). - С. 55-58.
4. Прохорова В.В. Экономика знаний как стратегический «ресурс» интенсификации развития территориальной экономической системы. / В.В. Прохорова // Экономика и предпринимательство. - 2013. - № 11-2 (40-2). - С. 142-146.
5. Белова, Е.О. Роль управления знаниями в организации / Е.О. Белова // Экономика и предпринимательство. - 2015. - № 12-1 (65-1). - С. 855-858.
6. Захарова, Е.Н. Особенности формирования конкурентоспособности вуза как субъекта рынка образовательных услуг / Е.Н. Захарова, О.Г. Гисина // Проблемы экономики и юридической практики. - 2013. - № 2. - С. 185-188.
7. Ткачева, Е.Н. Исследование человеческого капитала как актива виртуальных организаций южного федерального округа / Е.Н.Ткачева // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2011. - № 1. - С. 37-42.
8. Басюк, А.С. Университетский комплекс: проблемы и перспективы / А.С. Басюк // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2010. - № 2. - С. 137-142.
9. Оганнисян, М.А. Роль студентов экономического факультета агу в профессиональном ориентировании абитуриентов / М.А. Оганнисян А.А. Тамов // В сборнике: Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России Сборник научных трудов по материалам III Всероссийской научно-практической конференции. Под научной редакцией А.А. Тамова. - 2017. - С. 257-261.
10. Шелехова, Л.В. К вопросу о личностной парадигме в образовании / Л.В. Шелехова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Педагогика и психология». – Майкоп: изд-во АГУ. – Вып. 4. — 2006. – С. 115–118



ТЕКСТОВОЕ СЕТЕВОЕ ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

по материалам

IV Международной

научно-практической конференции

Верстка А.В. Дубровин
Оформление электронного издания ООО «ЭЛИТ»
elit-publishing@ya.ru
Объем издания 5 Мб Дата размещения 18.10.2017 г.