

**Министерство образования и науки Республики Адыгея
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«Адыгейский государственный университет»
Экономический факультет**



**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЮГА РОССИИ**

**IV Всероссийская научно-практическая конференция
(Майкоп, 23 ноября 2017 г.)**

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

**Майкоп
2018**

**Министерство образования и науки Республики Адыгея
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Адыгейский государственный университет»
Экономический факультет**

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЮГА РОССИИ

**IV Всероссийская научно-практическая конференция
(Майкоп, 23 ноября 2017 г.)**

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Майкоп
2018

УДК 332.142(470.6)
ББК 65.04(235.7)л0
П 78

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

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой финансов
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет»

Липчу Н.В.

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой отраслевого и проектного менеджмента
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

Прохорова В.В.

Научный редактор – доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета
ФГБОУ ВО «Адыгейский государственный университет»
Тамов А.А.

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 Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России:
сборник научных трудов по материалам IV Всероссийской научно-практической конференции / под
науч. редакцией А.А. Тамова – Майкоп: ЭлИТ, 2018. – 290 с.

ISBN 978-5-6040306-5-3

В сборник вошли результаты актуальных научных исследований ученых, докторантов, преподавателей, аспирантов и студентов по материалам IV Всероссийской заочной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России» (Адыгейский государственный университет, Майкоп).

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.

УДК 332.142(470.6)

ББК 65.04(235.7)л0

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

ISBN 978-5-6040306-5-3



9 785604 030653



© ФГБОУ ВО «Адыгейский государственный университет», 2017
© Коллектив авторов, 2017
© Оформление электронного издания ООО «ЭлИТ», 2018

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	8
Джамалова З.А. СИСТЕМА СКИДОК КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ	8
Картамышев В.В., Оганнисян М.А. СПОСОБЫ И ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА	13
Коломыц О.Н., Степанец Л.Ю. ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	19
Кулешова В. А. РАЗВИТИЕ КАНАЛОВ СБЫТА ПОСРЕДСТВОМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	23
Кулешова В. А. АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	29
Маргарян Л.Т. ОСОБЕННОСТИ ПОЛИТИКИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	34
Маюрина И.А. АГРОХОЛДИНГИ В СОВРЕМЕННОМ АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ	38
Минченко К.А. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ РОССИИ	44
Пыrkова Я.В. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ САХАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	50
Тлевщежева Д.А. СТРАТЕГИИ ИНТЕГРИРОВАННОГО РОСТА СОВРЕМЕННОЙ КОРПОРАЦИИ	55
Тлевщежева Д.А. БРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ООО «МПК» ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД МАЙКОПСКИЙ	61
Тхакушинова С.А. ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА	67
Удычак С.Ш. ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ АДАПТАЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ	74
Хатков М.А. КОРОТКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ МСБ ВЕДУЩИМИ РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ	78
РАЗДЕЛ II. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	82
Аветян А.А. ОСОБЕННОСТИ СЕКТОРА МАЛОГО БИЗНЕСА РЕГИОНА	82
Асланова М.А. ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ)	86

Асланова М.А. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ГОРОДЕ-КУРОРТЕ СОЧИ	90
Долгашева М.А. ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ИМИДЖА РЕГИОНА	95
Зекох Р.М. ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОБЛЕМНОГО РЕГИОНА	100
Кахужева З.А. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ АДЫГЕЯ	106
Кобозева Е.М. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	111
Мокрушин А.А., Оганнисян М.А. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	116
Мокрушин А.А., Тлехатук Ф.Р. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ	122
Подов Р.И. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИК ЮГА РОССИИ	129
Прохорова В.В. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	133
Пшипий И.К. Тлехатук Ф.Р. СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО АПК	138
Тамова М.К., Мырадов С.Б. ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА И ЕЕ РОЛЬ В ПРЕОДОЛЕНИИ ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЙ	146
Тамова М.К., Головкин А.А. КОНКУРЕНТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ	149
Тамова М.К., Гонтарева В.С. СУБРЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛОКАЛИТЕТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА.....	152
Тамова М.К., Денисенко Н.С. РОЛЬ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА КАК ИНСТРУМЕНТА ЕГО УСТОЙЧИВОГО И СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ.....	156
Тамова М.К., Соде О.О. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНА: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ	159
Услистый В.И. БРЕНД КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА	163

Хуако С.А. ОЦЕНКА СТЕПЕНИ ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА АПК РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ	166
Ципинова Д.Н. АНАЛИЗ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ.....	170
РАЗДЕЛ III. УЧЕТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ	176
Алейников В.Л. РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ОРИЕНТАЦИИ НА МСФО	176
Беданоква Т.В. АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ ОНЛАЙН-КАСС В РОССИИ	183
Бекирова К.Н., Лафишева А.А. УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: МЕЖДУНАРОДНАЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА	187
Бекирова К.Н., Нехай З.А. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ АРЕНДЫ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПОДХОД.....	192
Букушкина В.И. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТАХ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ.....	197
Букушкина В.И. МЕТОДИКИ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ И ИХ ПРИМЕНИМОСТЬ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА	203
Жуков Д.Е. НЕНАЛОГОВЫЙ КОДЕКС — НОВОЕ СЛОВО В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИИ	208
Иваненко В.С., Таусова И.Ф. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ	213
Кадреметова К.В. ИДЕНТИФИКАЦИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖУ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО НАБЛЮДЕНИЯ	220
Куанова Д.А. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АУДИТА РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ	226
Науменко Н.В. ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО.....	231
Нижегородова Ж.П. ОЦЕНКА РЕГЛАМЕНТОВ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ	236
Ордынская М.Е., Арчакова О.С. РОЛЬ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	241
Суслова К.А., Хаджимова Д.М. МОДЕРНИЗАЦИЯ УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАСЧЕТОВ ПО ОБЯЗАТЕЛЬНОМУ СОЦИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ РАБОТОДАТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОЙ РЕФОРМЫ	247
Таусова И.Ф., Керимова А.М. АУДИТ СИСТЕМЫ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	252

Таусова И.Ф., Чич Н.И. СИСТЕМА МЕТОДОВ БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ.....	260
Тлишева Ш.А. ОБЕСЦЕНЕНИЕ И АМОРТИЗАЦИЯ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ	268
Тхакушинова С.А. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	275
Хасинова Т.Г., Карпенко С.В. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПРЕМИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	279
Шумахова М.Р. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	284

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

SECTION I. ECONOMICS AND MANAGEMENT ENTERPRISES, INDUSTRIES, COMPLEXES

СИСТЕМА СКИДОК КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ

Джамалова З.А.

*Студент, Адыгейский государственный университет
Научный руководитель: д.п.н., доцент, Шелехова Л.В.
г. Майкоп*

Аннотация. В данной статье рассматривается один из инструментов стимулирования продаж - система скидок. Особое внимание уделено видам скидок: плановым, тактическим, функциональным, количественным, временным, разовым, долгосрочным, накопительным. Изучен механизм предоставления скидок, направленный на разрешение проблемы рационального их использования.

Ключевые слова: скидка, система скидок, виды скидок, механизм предоставления скидок, конкуренция, экономическая эффективность, продажи, цена.

THE SYSTEM OF DISCOUNTS AS A TOOL TO STIMULATE SALES

Jamalova Z. A.

*Student, Adyghe state University
Scientific adviser: Ph.D., Associate Professor, Shelekhova L. V.
Maykop*

Abstract. This article is about one of the tools to stimulate sales – a system of discounts. Particular attention is for types of discounts: planned, tactical, functional, quantitative, temporary, one – time, long – term, accumulative. The mechanism for providing discounts was studied by us and it decide the problem of their rational use.

Keywords: discount, discount system, types of discounts, mechanism for providing discounts, competition, economic efficiency, sales, price.

Рост конкуренции на потребительских рынках заставляет предприятия активно применять самые различные способы привлечения и удержания покупателя [2]. Любая компания, реализующая свои товары, работы или услуги, имеет заинтересованность в увеличении объемов продаж. Стимулирующие выплаты привлекают новых покупателей и побуждают действующих клиентов к увеличению объемов закупок.

Предоставление скидок является распространенным способом привлечения клиентов и увеличения объема продаж [1].

В настоящее время использование системы скидок получило широкое распространение, так как правильно выбранная политика в данной области предоставления скидок компании для своих клиентов, создавая наилучшие для них условия, позволяет удерживать покупателей у себя. А также

своевременное применение скидок привлекает новых покупателей продукции, товаров, услуг, уменьшает потери торговой организации от порчи и излишков товаров на складе. Применение системы скидок позволяет продавцам увеличить свою прибыль за счет своих постоянных покупателей, и за счет новых покупателей, тех, кто впервые обращаются в торговую компанию в период проведения акции «Скидки» [10].

Цель предоставления скидок заключается в увеличении объемов продаж, в продвижении товара на рынки, в получении продавцами товаров как можно больше [9]. В Гражданском кодексе Российской Федерации скидка рассматривается как одно из условий, приводящее к изменению цены уже поставленного или предполагаемого к поставке товара [4]. Предоставление скидок формируется из отношений, которые регулируются согласно п.1 ст.2 Гражданского кодекса РФ гражданским законодательством [9].

Условия предоставления скидки должны быть оговорены в договоре [4]. Стороны, которые подписывают договор, могут предусмотреть скидки, которые учитываются при формировании договорной цены, и скидки, которые фиксируются после подписания данного договора. Законодательно установлено, что после заключения договора купли-продажи цена на товар может быть изменена только в случаях и на условиях, предусмотренных этим договором, законом либо в установленном законом порядке. В то же время уменьшение договорной цены продукции (работ, услуг) при выполнении определенных условий, прописанных в договоре, и есть скидка. Изменение цены допускается на условиях, предусмотренных договором, законом либо в

установленном законом порядке [8].

Продавец дает право покупателю реализовать определенные условия и воспользоваться скидкой. За покупателем остается право воспользоваться этим предложением или отказаться от него. Таким образом, скидка носит двухсторонний характер. Скидки можно рассматривать как согласование новой цены договора или изменение цены после заключения договора. Изменение цены после заключения договора может осуществляться только на условиях самого договора. Как правило, такие скидки можно использовать при покупке товара в конкретном количестве, на определенную сумму, или за ускоренную оплату товара [4].

В настоящее время используют различные виды скидок, основными из которых являются [5]:

1) Плановые скидки - определяются за счет общей суммы накладных расходов и обычно настолько скрыты, что иногда их называют еще «замаскированными». Обоснование плановых скидок осуществляется на основании анализа чувствительности с той лишь разницей, что в переменные или постоянные издержки включаются затраты, которые берет на себя поставщик [3].

2) Тактические скидки - складываются из прибыли. К данному виду скидок относится реклама производителем своей продукции с указанием списка предприятий, торгующих его продукцией. В этом случае производитель экономит средства своих дилеров на рекламу своих торговых названий, что эквивалентно предоставлению им дополнительной скидки. Такие скидки объединяет экономический источник – прибыль, а также создание стимулов для покупателя совершить покупку. Применение тактических скидок приводит к снижению стоимости приобретения товара и увеличению премии, предоставляемой

покупателю [6].

3) Функциональные скидки - предоставляются для отдельных юридических или физических лиц, которые принимают непосредственное участие в реализации политики распределения фирмы и реализовывают определенные функции по продаже товара, учету, хранению и складированию. Функциональные скидки могут быть разграничены для разных каналов распределения, но в рамках одного канала распределения они должны быть одинаковыми.

4) Количественные скидки - формируются при покупке большой партии товара. Данный вид скидок является одинаковым для всех покупателей, а их величина зависит от количества товара, приобретаемого покупателем. При этом такая величина может устанавливаться для одной отдельной покупки или быть равна сумме объемов поставок за определенный период времени. Применение количественных скидок побуждает покупателей совершать покупки у одного и того же продавца, и это оказывает благоприятное влияние на товарооборот предприятия.

5) Временные скидки - используются для более интенсивной продажи товаров в установленные периоды времени. К данному виду скидок можно отнести скидки на новый вид товара, скидки, которые способствуют уменьшению сезонных колебаний в объемах продаж и дают возможность увеличить темпы реализации устаревших товаров. Применение временных скидок предоставляет возможность организациям, которые производят товары, поддерживать их равномерный выпуск в течение фиксированного периода времени.

6) Зачет – это есть уменьшение прейскурантной цены на новый товар при

условии сдачи старого. Данный вид скидок в основном используется в магазинах бытовой техники и в программах трейд-ин.

7) Разовые скидки - это популярная разновидность скидок, которые применяются чаще всего оптовыми и розничными торговыми организациями малого и среднего бизнеса. Эти скидки функционируют при определенном объеме закупки товаров и имеют ограниченное время действия. Организации применяют инструмент разовых скидок для решения тактических задач. К разовым скидкам относят распродажу товаров, на смену которым уже произведены новые серийные образцы и коллекции.

8) Долговременные скидки - действуют в течение одного календарного года, в рамках срока действия однолетнего или неоднократно продлеваемого контракта. Этот вид скидок нередко называют стратегическими скидками. Они почти всегда формируются в отношениях между современными крупными холдингами.

9) Накопительные скидки. Данный вид скидок очень сложен для расчета, но привлекателен для клиентов. Их смысл заключается в том, что продавец дает скидку на очередную партию продукции и учитывает закупленный объем этим клиентом раньше. При выходе на новый накопительный рубеж покупателю предоставляют увеличенный размер скидки, который учитывает общий объем сделанных закупок. Однако новая увеличенная скидка дается только на последнюю партию товара.

Рассмотрим механизм предоставления скидок. Например, для того, чтобы привлечь покупателя необходимо сообщить ему то, что при выборе и оплате более двух вещей, он получает определенный процент скидки, как правило, даже при небольшом уменьшении цены, доход от продажи 2 – х единиц товара

будет больше, чем если бы была продана всего одна вещь. Пусть вещь стоит 100 рублей. Ее себестоимость составляет 70 рублей. Продавая 1 штуку за полную цену, вы получаете 30 рублей, а соответственно, продав две со скидкой, по 90 рублей, ваша прибыль будет составлять 40 рублям. (То есть, больше на 10 рублей, и это составляет +33% прибыли). Чек стал несравненно больше. Сумма оборота по деньгам при этом больше на 80 рублей (80%), а по количеству проданных единиц товара в 2 раза. Ознакомившись с данным предложением, возможно, что не каждый будет покупать больше одной вещи, но часть клиентов все-таки им воспользуется. В результате без дополнительных расходов вы увеличили продажи, а так же их эффективность и заинтересовали клиентов, которые возможно будут покупать у вас еще, так как для них ваша покупка у вас является выгодной. Этот вариант выгоден одновременно как и для продавца, так и для покупателя. Продавец больше заработал, а покупатель сэкономил, купив дешевле [5].

Проблема рационального использования скидки как инструмента стимулирования роста объемов продаж является одной из наиболее часто актуальных проблем. Это объясняется тем, что в современной практике, большинству компаний при установлении систем скидок приходится опираться на субъективные предположения о выгоды/убыточности последствий принятых ими решений. Ошибками в определении системы скидок могут выступать:

1) избыточность - подразумевает излишне высокие уровни скидок. Возможно, они повысят объемы продаж, но так же могут явиться причиной упущенной выгоды.

2) недостаточность для заинтересования –

подразумевает, что достаточно низкий уровень скидок может вовсе пройти незамеченным, и это может повлечь за собой то, что организация может попросту отдать часть своей выручки в виде возросшего объема продаж.

Данная проблема определения скидок решается с помощью математического аппарата, который представлен в статье Н.А. Абрамовой «Система скидок должна быть выгодна и продавцу, и покупателю», которая опубликована в журнале «Планово-экономический отдел», № 3 за 2011 год. Исходя из той связи, которая существует между уровнем цен и объемом реализуемой продукции, важное значение при оценке действенности скидок имеет уровень продаж, которые способны покрыть сиюминутные убытки с продажи ед. продукции [7].

Исследование системы скидок особо актуально в настоящее время, поскольку, продавец, установив базовую цену, может изменить ее во время совершения сделки. Чаще всего, такое изменение происходит посредством установления различных скидок. Они устанавливаются тогда, когда действия покупателя обеспечивают определенную выгоду для продавца. В основном, выгодными для продавца являются такие ситуации, когда покупатель покупает большую партию товара, или когда покупатель рассчитывается наличными, или когда приобретаются во время межсезонья товары сезонного спроса [5].

Применение системы скидок дает возможность снизить издержки производства, хранения, реализации, вследствие возросшего сбыта, облегчает завоевание постоянных клиентов и перспективное планирование деятельности организации, увеличивают количество заказов больших объемов, оказывают рекламное содействие сбыту на

рынке. Поэтому, продавцу необходимо уметь правильно рассчитывать экономическую эффективность предоставляемых скидок для того, чтобы получить максимально возможную прибыль при укреплении доверия и интереса со стороны покупателей. Предоставляя скидки покупателю, необходимо знать выгодно ли это предприятию в целом. Так же система скидок должна быть выгодна и для продавцов, и для покупателей. Только в этом случае возможно укрепление и развитие долгосрочных отношений к взаимному удовольствию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамова, Н. А. Система скидок должна быть выгодна и продавцу, и покупателю / Н.А. Абрамова. – Москва : Планово- экономический отдел. - № 3.- 2012г. - С. 31-32.
2. Аипкин, С.М. Скидки в торговле особенности учета у продавца и покупателя / С.М. Аипкин, Ю.В Богданова. - Москва : ООО "Издательский дом финансы и кредит". - № 3. - 2009 г. - С. 6-11.
3. Архипкин, К.Е. Формирование системы скидок / К.Е Архипкин, Е.А. Рыбакова. - Красноярск : ФГБОУВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева». -Том 2. - № 8. - 2012г. - С. 119 - 122.
4. Зиновьева, Н.М. Скидки в системе ценовых методов стимулирования продаж / Н.М. Зиновьева, Т.В. Семенченко. - Воронеж : Воронежский экономико-правовой институт. - № 1. - 2017г. - С. 111-115.
5. Масюкова, Л.В. Скидки как одно из направлений маркетинговой политики торговых организаций / Л.В.Масюкова, К.Ю. Никомидова. – [Хабаровск: ФГБУВПО «Хабаровский государственный университет экономики и права»](#). – № 2. - 2016г. - С. 223-227.
6. Мельникова, М.Н. Скидки - инструмент стимулирования продаж / М.Н. Мельникова. – Курган: ФГБОУ ВО «Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т.С. Мальцева». - № 2. - 2017г. - С 52-53.
7. Морозова, А.С. Скидки, предоставляемые торговой компанией покупателям, и особенности их учета в налоговом законодательстве РФ. А.С. Морозова, О.В. Вальц, Е. В. Новицкая. – Анжеро – судоженск: Филиал ФГБУВПО «Кемеровский государственный университет». - № 4. - 2014 г. - С. 7 - 10.
8. Перегубкина, Ю. С. Система скидок, предоставляемых покупателю / Ю.С. Перерубкина. – Москва : Финансовая академия при правительстве РФ. - № 6-2. - 2009 г. - С. 268-273.
9. Салькова, М. В. Особенности учета и налогообложения премий, бонусов и скидок / М.В. Салькова, Е.А. Боброва. - Орел: Орловский государственный университет экономики и торговли. - № 2. - 2012 г. - С. 82-88.
10. Ульянова, Н.В. Обоснование торговых скидок в бухгалтерском учете / Н.В.Ульянова. - Москва: ООО «Издательский дом финансы и кредит». - № 8. - 2016 г. - С. 51-60.

СПОСОБЫ И ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Картамышев В.В.

аспирант, Адыгейский государственный университет

Оганнисян М.А.

студент, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. В статье раскрываются способы и организационные модели финансирования проектов государственно-частного партнерства. Проведен анализ зарубежного опыта разработки и реализации ГЧП-проектов, возможности его адаптации к российским условиям хозяйствования.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство (ГЧП), формы ГЧП, способы финансирования, территориальное развитие.

METHODS AND FORMS OF FINANCING THE PROJECTS OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP

Kartamyshhev V.V.

graduate student, Adyghe State University

Oganisyan M.A.

Student, Adyghe State University

Maikop

Abstract. The article reveals the ways and organizational models of financing public-private partnership projects. The analysis of foreign experience in the development and implementation of PPP projects, the possibility of its adaptation to the Russian economy.

Keywords: public-private partnership (PPP), forms of PPP, ways of financing, territorial development.

Одним из ключевых факторов, ограничивающих перспективы развития экономики современной России, является высокий уровень износа производственной инфраструктуры, дефицит крупномасштабных инвестиций в обслуживающие сектора экономики. Вместе с тем, решение данной проблемы, как показывает практика зарубежных стран, предусматривает привлечение ресурсов (финансовых, технологических, управленческих) частного (корпоративного) сектора на основе механизмов государственно-частного партнёрства (ГЧП) [1].

реконструкции инфраструктурных объектов активно используются разнообразные схемы ГЧП. По своей сути, ГЧП можно охарактеризовать как форму распределения рисков, связанных с предоставлением государственной инфраструктуры (услуг) между сектором государственной власти и частным бизнесом. Основным преимуществом подобного партнёрства является то, что в условиях ограниченности бюджетных средств такое партнёрство способствует более успешному осуществлению важных инфраструктурных проектов за счет привлечения ресурсов, знаний и опыта частного сектора.

В мировой практике при строительстве и

Несмотря на значительный потенциал

России на мировой арене, следует отметить ряд факторов, которые сдерживают реализацию ГЧП-проектов:

- вовлечённость государства;
- эффективное планирование и эксплуатация объектов;

– внешняя среда реализуемого проекта;

– контроль и поддержка со стороны государства;

- эффективное структурирование [2].

Основные формы ГЧП в мировой практике представлены на рисунке 1.

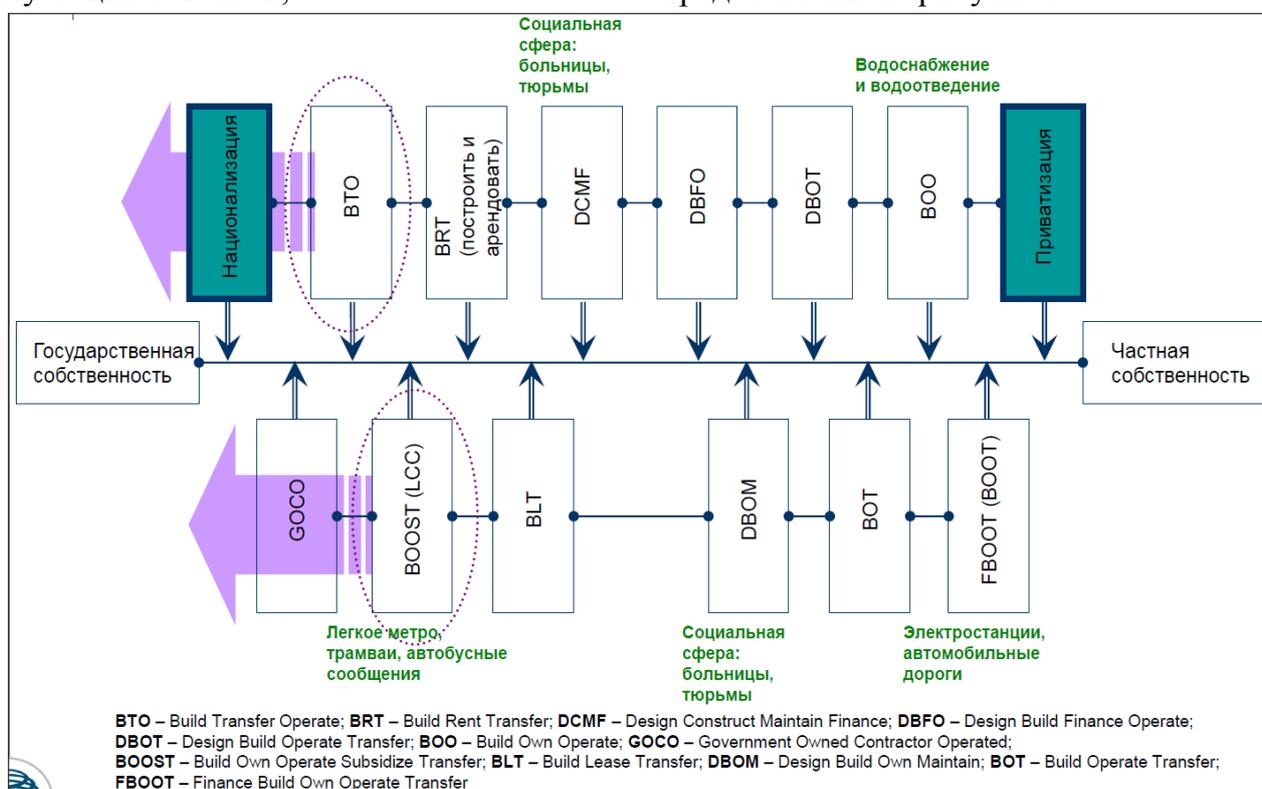


Рисунок 1. Разнообразие форм государственно-частного партнерства в мировой практике

Разнообразие форм государственно-частного партнерства интраэкономических систем с экономическими системами регионов России сводится к следующим основным группам [3]:

- разнообразные контракты, которые государство предоставляет вертикально-интегрированным корпоративным структурам на выполнение работ и оказание общественных услуг, на управление, на поставку продукции для государственных нужд, контракты технической помощи и т.п.;
- арендные (лизинговые) отношения, возникающие в связи с передачей государством в аренду вертикально-интегрированной корпорации своей собственности: зданий, сооружений,

производственного оборудования (в качестве платы за пользование частные компании вносят в казну арендную плату);

- соглашения о разделе продукции (СРП);
- государственно-частные предприятия, когда участие частного сектора предполагает акционирование и создание совместных предприятий;
- концессионные соглашения (концессии) при осуществлении крупных, капиталоемких проектов.

Одной из актуальных проблем управления ГЧП-проектами является обоснование механизмов, способов их финансирования. В мировой практике применяются различные финансовые механизмы, при помощи которых осуществляется государственно-частное

партнёрство. Главными различиями между ними выступают источники финансирования, из которых в своё время выделяют: бюджетные средства; средства государственных учреждений; средства физических лиц; средства отечественного сектора экономики (в т.ч., частного бизнеса); кредитные ресурсы (финансово-кредитные операции); средства некоммерческих структур.

При этом выделяют две схемы финансирования: бюджетная и кредитная. В

результате формируются следующие механизмы финансирования: а) кредитный (заёмные средства); б) смешанный (привлечение собственных средств и средств партнёров); в) гибридный (сочетание механизмов). Рассматривая данную проблему с точки зрения привлечения финансовых институтов к реализации ГЧП-проектов, можно схематично представить финансовую модель организации ГЧП, получившую распространение в мировой хозяйственной практике (рисунок 2).

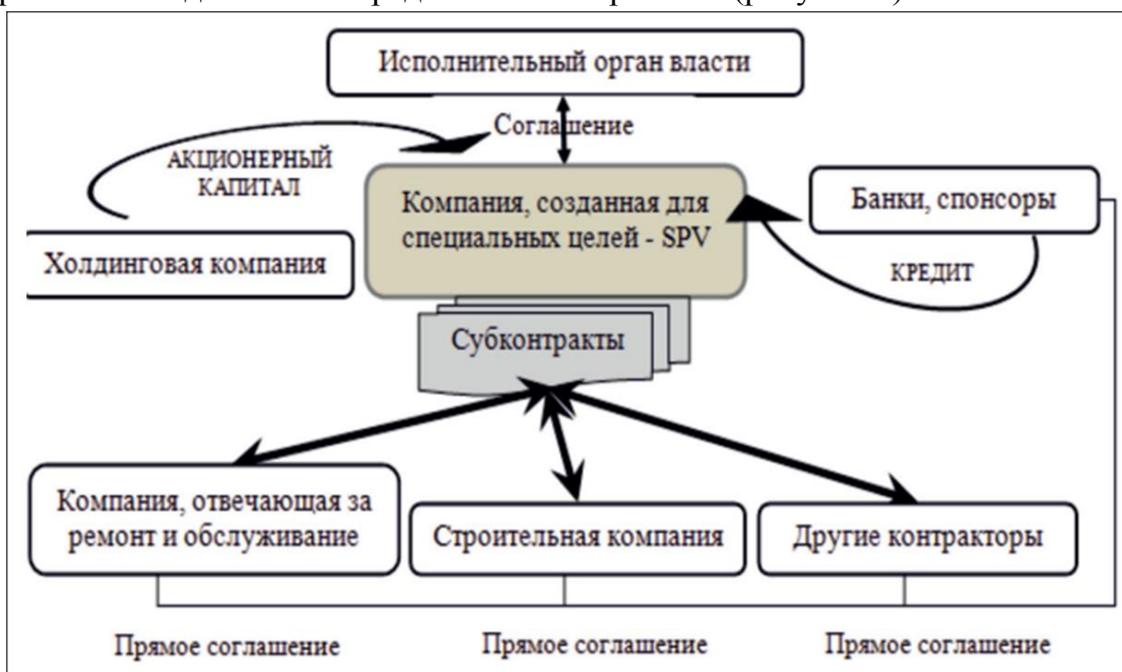


Рисунок 2 – Финансовая модель организации государственно-частного партнёрства в мировой практике [4]

Рассматривая представленную схему, надо отметить, что, как правило, исполнительные органы от лица государства подписывают контракт с объединением лиц частного сектора, формируемых обычно из нескольких частных инвесторов. Для этого создаётся так называемая СПК (специальная проектная компания) или SPV (special purpose vehicle). В дальнейшем, как правило, на SPV возлагается ответственность за предоставление ряда услуг, в том числе, проектирование, строительство, ремонт и обслуживание

используемых в проекте активов [5, 6].

Немаловажным условием является то, что каждый из участников создаваемой группы имеет право выступить в качестве инвестора в уставный капитал. Владение банком долей акций СПК не лишает его возможности предоставлять кредит компании. Вместе с тем, банк может заключать соглашения с органами власти, позволяющие вмешиваться в ведение проекта.

Существует ещё одна, не менее распространённая, схема государственно-

частного партнёрства, называемая моделью ГЧП с элементами финансового лидерства (Financier-led mode, FLM) [3, 7]. В рамках данной модели ведущая роль в управлении SPV принадлежит инвестиционным банкам (рисунок 3).

В модели с финансовым лидерством банк является связующим звеном и отвечает за процессы участия в тендере, выдаёт кредиты компании, а также отвечает за контроль выполнения условий контракта. Исходя из этого, банк принимает решения об условиях работы других участников, а также контролирует андеррайтинг ценных бумаг.

При этом ГЧП включает в себя обширный спектр взаимовыгодных договорных отношений между государством и частным сектором в сфере общественной инфраструктуры и предоставления услуг. Несмотря на то, что в ГЧП-проектах большое внимание уделяется соглашениям между органами государственной власти и частным сектором, подобное партнёрство включает в себя отношения договорного типа между различными игроками и заинтересованными лицами [8, 9].

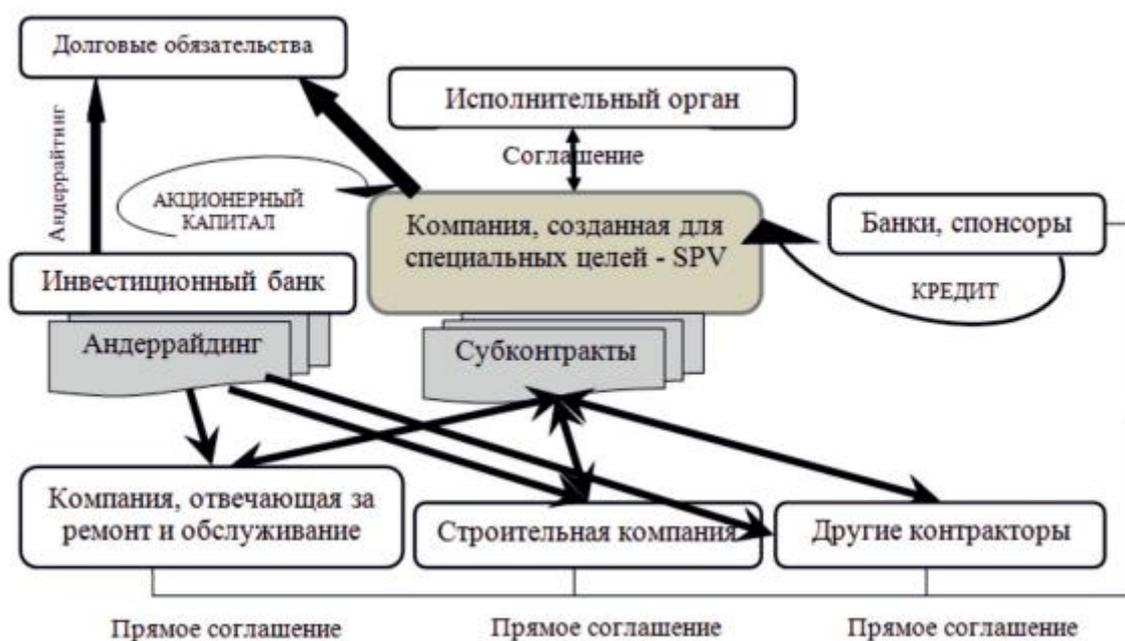


Рисунок 3 – Модель ГЧП с финансовым лидерством

При рассмотрении проектов ГЧП по отраслям, отметим, что преимущественное финансирование в развитых странах (Австрия, Сингапур, Австралия, Израиль, Испания, Португалия, Бельгия, Греция, Южная Корея, Финляндия, Дания, Ирландия) получают ГЧП-проекты по строительству и реконструкции автодорог. На втором месте стоят отрасли здравоохранения, образования, водоснабжение и канализации.

В странах с переходной экономикой (Болгария, Чехия, Венгрия, Хорватия, Польша, Румыния, Украина, страны Балтии) преимущественным образом финансируются ГЧП-проекты, направленные на развитие развития транспортной инфраструктуры, а именно, строительство и реконструкция автодорог, железных дорог, портов, тоннелей, мостов, легкого наземного метро и аэропортов. В России государственно-частное

партнёрство стало применяться сравнительно с недавнего времени и используется при строительстве дорог, аэропортов, систем водоснабжения и водоотведения, теплоснабжения.

Неблагоприятная конъюнктура мировых рынков капитала и ужесточение законодательства в области банковской деятельности в Европе существенно усложнили и видоизменили структуру финансирования проектов государственно-

частного партнерства. Так, докризисный рост рынка ГЧП в мире происходил на фоне относительно дешевых заемных средств: в 2006–2007 гг. их доля достигала 90 % и выше. На сегодняшний день государственно-частное партнерство вынуждено развиваться в условиях резко истощившихся денежных ресурсов (рисунок 4). При этом в странах Европы преобладающим видом является проектное финансирование, в США и Канаде – государственное и корпоративное.

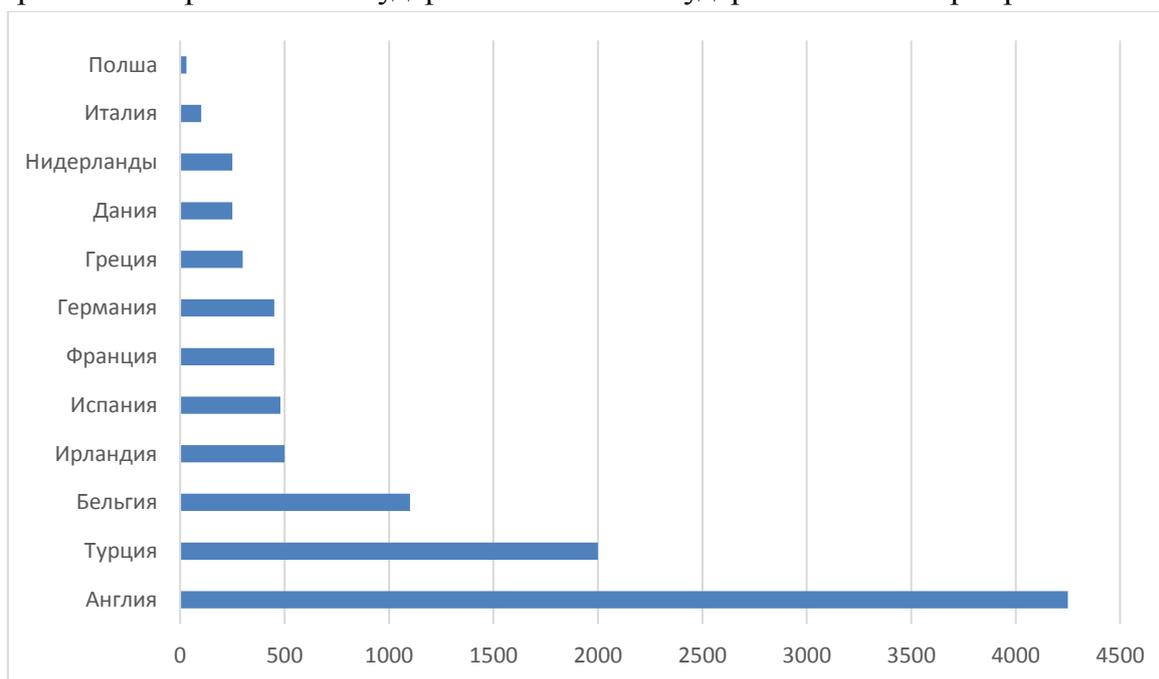


Рисунок 4 – Общая стоимость реализованных ГЧП-проектов по странам Европы, млн. евро

Таким образом, анализ зарубежного опыта, особенностей финансирования и организации ГЧП показал, что система управления, финансирования ГЧП в Канаде в наибольшей степени схожа с российской. [10] В частности, делается акцент на региональный уровень в реализации ГЧП-проектов. Во-первых, данный факт связан с перераспределением финансовых потоков в пользу более глубоких звеньев общественной структуры и отдаленных северных территорий (в этом аспекте Канада достаточно близка по своим природно-климатическим условиям к

России). Во-вторых, подобная децентрализация области действия партнерских отношений способствует активному расширению круга лиц и организаций, которые напрямую заинтересованы в разработке и реализации соответствующих программ в рамках ГЧП-проектов. В целом, наблюдается усиление воздействия гражданского общества на реализацию государственными органами публично-правовых отношений и эффективную реализацию публичных интересов общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственно-частное партнерство. Финансовые аспекты [Электронный ресурс] / Региональный тренинг по ГЧП. Астана, Казахстан 14-15 мая 2012 года. – Режим доступа: http://macro-project.net/cms/uploads/mer_ppp_training_financial_perspective_may2012_rus.pdf.
2. Опыт реализации проектов ГЧП: факторы успеха и основные сложности [Электронный ресурс] / Глобальная группа по инфраструктурным проектам (4 апреля 2013 г.).
3. Керашев А.А., Мокрушин А.А. Потенциал государственно-частного партнерства в развитии взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными экономическими системами России // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 2 (141). С. 48-57.
4. Литвинова Н.С. Финансирование проектов государственно-частного партнерства: посткризисная реальность и перспективы / Н. С. Литвинова // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2013. – № 2(63).
5. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство. М.: ИМЭМО РАН, 2009. В 2-х томах. Том 2. – 192 с.
6. Антонова К.А. Государственно-частное партнерство как фактор социально-экономического развития России: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2012.
7. Мокрушин А.А. Функциональное содержание и принципы эффективного взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными системами в пространстве макрорегиона // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 36 (93). С. 13-18.
8. Тамов А.А., Апишев А.А. Методологические аспекты обоснования стратегических приоритетов развития АПК проблемного региона в посткризисных условиях // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. № 1. С. 130-134.
9. Мокрушин А.А. Функциональное содержание и принципы эффективного взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными системами в пространстве макрорегиона // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 36 (93). С. 13-18.
10. Кубашичев А.А., Хатукай С.А. Государственно-частное партнерство, как новая форма взаимоотношения государства и бизнеса // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России Сборник научных трудов по материалам III Всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 83-86.

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Коломыц О.Н.

канд. соц. наук, доцент, Кубанский государственный технологический университет

Степанец Л.Ю.

магистрант, Кубанский государственный технологический университет

г. Краснодар

Аннотация. В статье рассмотрены специфические особенности предпринимательской деятельности в аграрном секторе экономики, влияющие на развитие сельских территорий; обоснована необходимость формирования локальных агропредпринимательских экосистем, базирующихся на принципах кооперации с учетом уникальности местной специфики.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, особенности предпринимательской деятельности, аграрный сектор экономики, развитие сельских территорий, агропредпринимательские экосистемы.

ENTREPRENEURSHIP IN THE AGRICULTURAL SECTOR, INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF RURAL AREAS

Kolomyts O.N.

Cand.Soc.Sci., associate professor, Kuban state technological

University, Krasnodar

Stepanets L.Y.

graduate student, Kuban state technological University,

Krasnodar

Abstract. The article considers specific features of entrepreneurial activity in agrarian sector of the economy influencing the development of rural areas; the necessity of creating local agri-business ecosystems based on the principles of cooperation, taking into account the uniqueness of local circumstances.

Keywords: agricultural sector, particularly business activities, agricultural sector, rural development, agri-business ecosystems.

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

Предпринимательство в сельской экономике обладает рядом специфических особенностей аграрного сектора, оказывающих влияние на условия деятельности предприятий:

- недостаточная проработанность земельного законодательства;
- высокие риски предпринимательской деятельности;
- сложность и неоднородность структуры агропромышленного комплекса (АПК);

- диспропорции АПК и необходимость их регулирования;

- особенности социально-экономических отношений сельских местных сообществ, свойственные только российскому сельхозпроизводству;
- ограниченные возможности применения опыта стратегического планирования;
- необходимость эффективной системы поддержки предпринимательства на сельских территориях [2].

Необходимо выделить также, что как в российском сельском хозяйстве, так и в аграрном секторе развитых стран более высокий уровень физического труда при низком уровне образования и квалификации работников аграрной сферы. Еще одной областью с пониженной характеристикой уровня развития производительных сил выступает материально-техническая база. Еще в дореформенные времена сельское хозяйство отличалось невысоким уровнем фондо- и энерговооруженности, а в результате сокращения возможностей обновления технического потенциала состояние материальной базы отрасли приблизилось к катастрофическому [3].

Поэтому при разработке программ поддержки предпринимательства в центре внимания должна быть цель восстановления, эффективного использования и качественного преобразования материально-технической базы сельского хозяйства.

Для создания возможностей расширенного воспроизводства в развитых странах сформирована эффективная система государственной поддержки сельского хозяйства.

Так, государственные субсидии на развитие аграрного сектора в расчете на 1 га обрабатываемой площади составляют в Норвегии 3600 долл., Финляндии – 1600, США – 200, в России – менее 200 долл. Коэффициент поддержки производителя в Швейцарии достиг 62%, России – 1,5% [1].

Надо отметить, что в Америке и странах Евросоюза подтверждается необходимость и важность поддержки предпринимательства в сельском хозяйстве. Такая поддержка тем более необходима в современных российских условиях, поскольку преодолеть самостоятельно кризисное состояние большинство сельскохозяйственных

предприятий не в состоянии.

Специфика рыночных отношений в сельскохозяйственной отрасли дополняется в условиях нашей страны целым рядом других особенностей, имеющих значение для стратегического планирования [4]. Необходимо отметить давление со стороны монопольных структур, производящих средства производства для сельского хозяйства и перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию, а также осуществляющих посредническую деятельность, на предприятия сельхозпроизводства.

Чрезвычайная раздробленность предложения сельскохозяйственной продукции в отсутствие развитого маркетинга, налаженной системы сбытовой кооперации, ассоциаций производителей обуславливает низкие цены на сельхозпродукцию.

Для российских рынков сельскохозяйственных товаров характерны еще два обстоятельства, воздействующие на уменьшение цены предложения:

- поставка дешевой продукции, производимой личными подсобными хозяйствами, которые используют трудозатратные технологии и освобождены от налогов, а также получают часть средств производства на бесплатной основе за счет крупных хозяйств [5];

- большое количество неплатежеспособных предприятий больших и средних размеров, готовых продавать продукцию по сниженным ценам, с целью возврата долгов.

Стратегия маркетинга для сельскохозяйственных предприятий отличается от классической, разработанной для промышленности и сферы услуг. Например, если важнейшим элементом стратегии маркетинга для промышленного

предприятия является разработка нового товара, то в сельском хозяйстве маркетинговые усилия в основном сосредоточены в области содействия продажам традиционных товаров [6].

Очевидно, что для стандартной сельскохозяйственной продукции (зерна, семян подсолнечника, мяса скота и птицы и т.д.) значение этих элементов, способствующих продвижению промышленных товаров к потребителю, либо

малозначимо, либо вообще отсутствует.

Таким образом, обобщая вышеизложенное, можно в концентрированной форме рассмотреть приведенные выше особенности аграрного производства, а также связанные с этим проблемы и возможные подходы к их решению.

Характеристика факторов, составляющих особенности сельскохозяйственного производства, представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ особенностей и проблем сельскохозяйственного производства

Особенности условий сельского предпринимательства	Проблемы	Возможные подходы к решению проблем
Влияние природных факторов, повышенный производственный риск	Менее тесные связи между затратами и результатами	Развитие рынка страховых услуг
Длительный производственный цикл, иммобильность земельных и трудовых ресурсов	Медленная реакция на изменения, происходящие во внешней и внутренней среде	Компенсация недостатка экономической мобильности стратегией наращивания экономической массы
Наличие товаропроизводителей разных форм собственности, хозяйствования, масштабов деятельности	Отличия в производственных, экономических, организационных, социально-психологических условиях их функционирования	Организация системы поддержки предпринимательства, разработка местной политики поддержки предпринимательства
Усугубление существующих диспропорций	Недостаточная инвестиционная привлекательность, необходимость государственной поддержки	Формирование системы стратегического планирования на местном уровне
Специфические рыночные отношения	Высокая конкуренция, ограниченные возможности влияния на спрос и т.д.	Приоритетность стратегии преимущества в издержках, развитие территориального маркетинга
Высокий уровень социальной ответственности перед местным населением	Ориентация только на экономические показатели развития	Разработка отдельной функциональной стратегии социального развития

Анализ специфики аграрного производства показывает, что данный сектор, с одной стороны имеет неблагоприятную среду, сниженный экономический потенциал развития. С другой стороны, имеются и большие резервы как в отношении улучшения

внешней среды для производителей сельхозпродукции, так и за счет внутренних резервов.

Все вышесказанное требует изменения существующих подходов к развитию малого и среднего бизнеса в агропромышленном

комплексе и сельских муниципальных агропредпринимательских экосистем, образованиях и обуславливает необходимость базирующихся на принципах кооперации с формирования локальных учетом уникальности местной специфики.

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. Prokhorova V.V., Zakharova E.N., Gladilin A.V., Molchan A.S. Agro-town development as a technology of life support and socio-economic policy of the country // *International Review of Management and Marketing*. - 2016. - Т. 6. - №6. - P. 191-196.
3. Гладилин А.В., Попов М.Н., Коломыц О.Н. Анализ и оценка социально-экономической среды реализации региональных инвестиционных проектов: монография. - М.: Ваш полиграф, 2013. – 177 с.
4. Гладилин В.А., Гладилин А.В. Проблемы перехода аграрного сектора экономики на инновационную модель развития // *Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики*. - 2016. - С. 113-115.
5. Попова Л.Н., Адинцова Н.П., Антипова О.И., Байрамукова Н.Н., Беличенкина С.М., Буркова Р.Ф., Дорохова Е.Е., Журавлева Е.П., Зенченко С.В., Коломыц О.Н. Экономика регионов: тенденции развития: монография. - Воронеж, 2008. - Том Книга 6. – 277 с.
6. Прохорова В.В., Коломыц О.Н., Шутилов Ф.В. Современные проблемы менеджмента: учебник. - Москва, 2017. – 352 с.

РАЗВИТИЕ КАНАЛОВ СБЫТА ПОСРЕДСТВОМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Кулешова В. А.

студентка, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Шелехова Л. В.

д.п.н., доцент, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация: В статье рассматриваются методы формирования каналов сбыта посредством информационных технологий в современных условиях. Уделяется внимание созданию каналов сбыта, позволяющих быстро и эффективно повысить объем продаж продукции и услуг предприятия.

Ключевые слова: каналы сбыта, канал распределения, информационные технологии, интернет-магазины.

DEVELOPMENT OF SALES CHANNELS THROUGH INFORMATION TECHNOLOGY

Kuleshova V. A.

student, Adyghe State University, Maikop

Scientific adviser: Shelekhova L. V.

Doctor of Pedagogic Sciences, Adyghe State University

Maikop

Abstract. The article examines the methods of formation of marketing by means of information technologies in modern conditions. Attention is paid to the creation of channels that allow the company to increase sales of its products and services quickly and efficiently.

Keywords: sales channels, distribution channel, information technologies, online- shops.

Эффективность организации сбыта в решающей степени определяет успешное функционирование фирмы, поставляемых ею товаров и оказываемых услуг. Информационные технологии являются основным инструментом оптимизации сбыта [6, 12].

В качестве интегрирующего фактора выступают Информационные технологии, которые связывают производство, управление, снабжение и сбыт. Информационные технологии, становятся наиболее значимой сферой деятельности Российских фирм, государственных структур и общественных организаций.

Сегодня информационные технологии

являются неотъемлемой частью экономики и повседневной жизни общества. Они помогают обеспечивать налаживание прямых и обратных связей между субъектами хозяйствования, между производителями и потребителями товаров, тем самым способствуя росту деловой активности, повышению объемов капиталовложений и числа рабочих мест [4].

Информатизация придает новые качества производству и управлению на предприятиях отраслей материального производства. Технологии нужно применять для обеспечения наибольшей эффективности каналов сбыта в деятельности фирмы, которые в точности отражают динамику

современных информационных процессов. Такой технологией, вобравшей в себя достижения современной науки и техники, является глобальная компьютерная сеть Интернет [3].

Актуальность развития информационных технологий в каналах сбыта подтверждается быстрорастущей дифференциацией товарного предложения, которая в свою очередь вызвана процессами индивидуальности вкусов потребителей. Поэтому фирмам приходится строить стратегию взаимодействия с партнёрами основанную на более глубоких личностных отношениях [6].

Канал сбыта (распределения) – совокупность компаний или отдельных лиц, принимающих на себя или помогающих передать кому-либо другому право собственности на конкретный товар или услугу на их пути от производителя к потребителю

Уровень канала распределения можно охарактеризовать по числу составляющих его уровней

Производитель, и конечный потребитель, имеют место в составе любого канала, выполняя определенную работу.

Таким образом, имея число промежуточных уровней в канале сбыта можно определить протяженность канала:

— нулевой уровень или же канал прямого сбыта, который состоит из производителя, продающего товар непосредственно потребителю.

— одноуровневый канал включает в себя одного посредника.

— двухуровневый канал включает в себя двух посредников.

— трехуровневый канал включает в себя трех посредников, но в связи с применением информационных технологий, данный уровень теряет свою актуальность [3].

Очевидно становится то, что каналы сбыта (распределения) являются базовой структурой любой компании, без которой невозможно создать налаженную систему реализации, продвижение, доставку товаров и обслуживание потребителей [1].

Наиболее часто на практике применяют 3 способа формирования каналов сбыта, посредством информационных технологий:

1) Разработка собственного Web-сайта (интернет-магазина) со всем ассортиментом выпускаемой продукции.

Самое привлекательное в виртуальной торговле является то, что на стадии развития бизнес требует минимальных вложений. Разработка сайта, регистрация юридического лица, приобретение кассового аппарата, оплата связи – необходимый минимум для успешной организации компании. Бюджет составит 100–200 тысяч рублей.

Благодаря выигрышу поставщика и клиента интернет бизнес является оптимальным для многих компаний [6].

Интернет-продажи стали привлекательным сбытовым каналом для производителей: ведь можно не арендовать дорогие помещения для магазинов, благодаря чему снижаются цены на товары, так же компании избегают затрат на содержание магазина и связанных с ним расходов на аренду, страховку и оплату коммунальных услуг, таким образом, для компаний, занимающихся производством и торговлей, интернет-магазин является одним из наиболее перспективных способов ведения и развития бизнеса, снижения накладных расходов и увеличения прибыли.

Правильная работа интернет-магазина должна заключаться в следующем:

- наличие документов для осуществления реализации товаров;
- оперативное и своевременное выполнение заказа;

- лучшее соотношение цены и качества;
- система оплаты, которая будет удобна потребителю;
- разнообразный ассортимент и соответствующий уровень качества товара и услуг;
- индивидуальный подход к каждому клиенту;
- оперативность в решении возникающих вопросов;
- система накопительных скидок, с помощью применения бонусов, накопительных карт и т.д [11].

2) Использование услуги посредников, имеющих собственные интернет-платформы по реализации товаров и услуг.

Платформы для создания интернет-магазина – возможность развития малого и среднего бизнеса при минимальных финансовых вложениях в свои проекты. Почти каждая известная платформа для создания интернет-магазина имеет официальную техническую поддержку от разработчика или сообщество специалистов, что дает возможность модернизировать ее в соответствии с требованиями владельца сайта. Перейдем к перечню лучших платформы по мнению миллионов предпринимателей во всем мире. Например, в России это: OpenCart, WooCommerce, VirtueMart, InSales, PrestaShop, Wix, osCommerce, Ubercart, WooCommerce Add to Cart, Magento.

Популярными площадками, на данный момент, являются: <http://www.avito.ru>; russia.dorus.ru ; <https://youla.io>; <https://russian.alibaba.com>

Для выставления объявления потребуется указать:

- Имя, указанное в объявлении, должно соответствовать действительности.
- Поле «Имя» не должно содержать какой-

либо контактной информации, включая адреса сайтов, телефоны, ICQ, но не ограничиваясь ими.

- Не указывать номер телефона, электронный адрес или другие контактные данные третьего лица.

Данный способ применяется малыми компаниями или компаниями, недавно появившихся на рынке, с небольшим объемом выпускаемой продукции (более известные на рынке компании, применяют, комбинированный способ).

3) комбинировать применение собственного сайта и услуги посредников.

Используют для усиления объема продаж выпускаемой продукции и оказываемых услуг.

На основе проведенного анализа работы Шеломенцевой и Шемятихиной можно отметить основные преимущества информационных технологий:

— для любых физических и юридических лиц этодоступность рынка (либо масштабность);

— не зависимо от часовых поясов или времени суток, позволяет получить прямой доступ к конечным потребителям своей продукции; отсутствие географических ограничений

— низкий для предприятий барьер входа на рынок;

— прямые каналы сбыта продукции, (исключение посредников, промежуточных уровней; низкая стоимость);

— возможность предоставления широкого выбора и адаптации товаров под индивидуальным потребностям потенциальных покупателей (простота использования);

— информационная прозрачность (предоставление информации по

требованию);

— непрерывное развитие рынка; (эффективность распространения информации);

— активные коммуникации и наличие обратной связи (интеграция с другими технологиями) [10];

— предоставляется возможность производить оплату предоставленной продукции на счет банка

Постепенно сбыт перетекает в среду Интернет. Это удобно, быстро и дешевле розницы и позволяет значительно экономить, не расходуя значительно ресурсы [10].

Так же Шемятихина выделяет преимуществами информационных технологии, представляющие собой:

— платформенную независимость;

— совместную работу;

— администрирование информации;

Сложно себе представить работу сотрудников современного отдела продаж без постоянного использования компьютеров и других технических средств, которые настолько облегчают и ускоряют работу. Исходя из этого, можно сделать вывод, что информационные технологии и компьютерная техника являются незаменимой ценностью, которая способствует повышению эффективности сбыта компании.

Требуется всегда держать руку на пульсе происходящих событий и по мере неактуальности каналов их менять.

Основными плюсами информационных технологий:

1. структура торговли неизменна;
2. низкая стоимость открытия;
3. новые потребители
4. масштабность;
5. простота использования;

6. платформенная независимость;

7. интеграция с другими технологиями;

8. эффективность распространения информации;

9. администрирование информации;

10. предоставление информации по требованию [3].

Стоимость программного продукта включает в себя 3 раздела:

1. Затраты на создание ПП и обеспечение решения задач - это фактические затраты разработчика по созданию ПП. Для потребителя эти затраты входят в цену приобретения ПП. (документация, технологическое обеспечение, аппаратная оснащенность разработки).

2. Затраты на эксплуатацию программных и аппаратных средств, реализующих ПП.

3. Затраты на сопровождение ПП, содержат перечень затраты на хранение и контроль его состояния, проведение модификаций и разработку документации, исправление ошибок, рекламу. Эти затраты несет разработчик (в итоге они влияют на цену продукта) [5].

Важным условием выполнения оговоренных работ является наличие у компании соответствующей информационной базы и информационных технологий. Роль любого предприятия информационных технологий в деятельности является двойкой. Если посмотреть на ситуацию с одной стороны, они непосредственно влияют на маркетинговую активность предприятия (как потребителя информационного продукта), обеспечивая возможность повышения обоснованности принятия управленческих решений, эффективности деятельности и конкурентоспособности в целом. С другой стороны, развитие информационных технологий, выделение информационного бизнеса в отдельную, инфраструктурно

сформировавшуюся отрасль позволяет говорить о необходимости обеспечения устойчивости и маркетинговой активности предприятий - производителей информационного продукта [9].

Автоматизация типовых технологических операций по поставке товаров от производителей до потребителей и принятие управленческих решений в настоящем масштабе времени позволили информационной системе канала распределения оценить эффективность работы канала, прибыльность деловых отношений с торговыми посредниками, анализировать движения товара и хранение товарных запасов. Крупные Российские предприятия, производящие товары, как правило, используют в организации продаж информационную инфраструктуру: электронную почту, Web-сервер, базы данных, электронные каталоги и др., необходимые для коммуникаций с потребителями в процессе сбытовой деятельности. Многие участники каналов сбыта Российского потребительского рынка

еще не совсем активно используют в процессах внутриканального взаимодействия современные информационные технологии, что объясняется недоступностью их в силу высокой стоимости, к примеру, для небольших фирм, так и отсутствием «прозрачности» рынка, отсутствие доверия к коммерческим партнерам, опасность утери конфиденциальной информации [2].

Прямые каналы поставки материалов и готовой продукции, максимальная прозрачность процесса поставки продукта, определяют рыночное значение. Прямой сбыт продуктов собственного производства через сбытовые компании многих развитых стран является основой поддержания эффективности работы фирмы. Российские фирмы в ситуациях посткризисной модернизации экономики сконцентрировались на регулярное обновлении продукта и разработки отличного от конкурентов дизайна, делая это для того, чтобы выстоять на рынке с жесткой конкуренцией [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. Багиев, Г.Л., [и др]. Маркетинг взаимодействия: новые направления исследований и инструментарий./ Г.Л Багиев.,[и др].//Сыктывкар, 2014.
2. Войткевич, Н.И. Информационные технологии в управлении каналами распределения/Н.И Войткевич.// Вестник УрФУ: Экономика и управление.-2009. № 2. -С. 33-41.
3. Шемятихина, Л.Ю. Маркетинг: учебно-методический комплекс./ Л.Ю Шемятихина.- Екатеринбург: ГОУ ВПО «Урал. гос. пед. ун-т»,2006. –208с.
4. Гильманова, А.Н. Техника и технология средств массовой информации/ А.Н. Гильманова.// Учебно-методическое пособие.-Казань, 2012.
5. Грабауров, В.А. Информационные технологии для менеджеров / В. А. Грабауров.// – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005.
6. Дауров, К.М. Информационные технологии как инструмент управления продажами/ К.М Дауров.// Вестник Университета Российской академии образования.- 2008.- № 5.- С. 176-178
7. Коротина, Н.М. Интегрированный подход к продажам как основной метод формирования позитивной динамики конкурентоспособности компании Н.М. Коротина.// Современные тенденции развития науки и технологий.- 2015. № 8-7. -С. 69-71.
8. Мельситов, М.В. Стратегия выбора партнеров по каналу сбыта/ М.В Мельситов //Практический маркетинг.- 2006. - № 8. - С. 31-34.
9. Моисеева, Н.К., Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии/ Н.К Моисеева.// Учеб.пособие. - М.: Финансы и статистика.-2005.

10. Шеломенцев, В.В. Интернет-маркетинг и современные информационные технологии в маркетинговых исследованиях/ В.В Шеломенцев.//Агропродовольственная политика России.-2015. № 7 (43). - С. 46-50.
11. Ганифаев, К.Б.О. Электронная торговля как специфический канал сбыта ювелирной продукции: российский опыт /К.Б.О.Ганифаев./ Сервис plus. -2011. № 1. -С. 83-87.
12. Нагоев А.В., Блягоз З.У., Тешев В.А., Шелехова Л.В., Бабалян Э.Б. Методика и критерии оценки экономической эффективности информационных технологий // Уральский научный вестник. 2017. Т. 11. № 1. С. 018-023.
13. Силина, Т.А. Лицензирование рабочих мест -экономические аспекты выбора программного обеспечения/ Т.А. Силина // Наука. Образование. Молодежь: материалы VII Всерос. науч. конф. молодых ученых, посвящ. 70-летию Адыгейского государственного университета, 4-5 февраля 2007 г.: в 2 т. Т. 2. -Майкоп: Изд-во АГУ, 2007. -С. 130-132.

АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Кулешова В. А.

студентка, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Хутыз Б.И.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация: Отражены ключевые моменты адаптивного управления малым предприятием. Подчеркнута роль и значение малых предприятий в рыночной экономической системе, определены характерные черты, сформулированы основные формы адаптации малых предприятий к меняющимся условиям внешней среды.

Ключевые слова: малое предприятие, адаптивное управление, подход.

ADAPTIVE MANAGEMENT OF A SMALL BUSINESS

Kuleshova V. A.

student, Adyghe State University

Scientific adviser: Khutyz B. I.

Candidate of Economic Sciences, Adyghe State University

Maikop

Abstract. Presents key points of adaptive control a small company. Emphasized the role and importance of small enterprises in the market economic system, the characteristic features, the basic form of adaptation of small company to changing environmental conditions.

Keywords: small company, adaptive management, approach.

В современных рыночных условиях большинство малых предприятий и организаций имеют подверженность к воздействию множества отрицательных факторов риска, статистика которых во многих случаях не известна. Поэтому необходимость поиска новых подходов к управлению малыми предприятиями является очевидной. Малые и средние предприятия в развитых странах составляют важнейший сектор национальных экономик. Если крупные предприятия определяют уровень научно-технического и производственного потенциала страны, то малые и средние предприятия, являясь наиболее массовой формой деловой жизни, обеспечивают социально-экономическую стабильность развития [1, 2].

В качестве одной из альтернатив в рассмотрении вопроса развития методик

управления предприятием

можно использовать подход, который основан на применении адаптивных систем управления. В последнее время в экономической литературе можно заметить немало публикаций, связанных с применением методов адаптации к управлению малым предприятием. В результате этого, сформировались предпосылки, обосновывающие значимость нового подхода к управлению малым предприятием в условиях переходной экономики [8].

Основными из них являются:

- специфика экономики, в рамках которой классические подходы к управлению в большинстве случаев не применимы к малому бизнесу;

- объективно назревшая необходимость в повышении квалификации руководителей

и менеджеров малого бизнеса;
 - необходимость совершенствования адаптационных стратегий малых предприятий, внедрение методов количественного анализа;

- возможность применения апробированных моделей адаптивного управления различными объектами и методов оптимизации.

Новый подход к управлению деятельностью малого предприятия (фирмы) заключается в применении современных школ менеджмента, различных инструментов экономики и компьютерных технологий. В первую очередь, данный подход основан на применении методов оптимизации и адаптивного управления малым предприятием.

Структурная схема адаптивного

управления малым предприятием представлена на рисунке 1. Объектом управления выступает деятельность фирмы. В методы планирования и анализа деятельности организации входят аналитическое, компьютерное моделирование информативный подход, так как данные для анализа базируются на основе финансовых документов, которые берутся из оперативного учета. Далее они подвергаются обработке и сравнению с планом предприятия. По итогу проведенного анализа, если в этом есть необходимость, проводится корректировка выявленных несоответствий в деятельности фирмы. Методы оптимизации применимы на всех из выше рассмотренных этапов прохождения проекта.



Рисунок 1 Схема организации адаптивного управления.

Адаптивное управление применяется при появлении проблемной ситуации. Её описание позволяет нам тщательно проанализировать и рассмотреть факторы, необходимые при принятии решения. В первую очередь требуется выявить, являются ли они внутренними или внешними по отношению к данному предприятию.

К внутренним факторам, которые зависят в основном от самой организации, относят следующие:

- цели и стратегию развития;
- состояние портфеля заказов;
- структуру производства и управления;
- финансовые и трудовые ресурсы;
- объем и качество работ.

В свою очередь, внешние факторы условно можно подразделить на две группы.

К первой относятся факторы, которые фактически поддаются контролю со стороны менеджеров малого предприятия, но в современных условиях усложняются резкой динамичностью, неконтролируемой неопределенностью внешнего воздействия, что существенно затрудняет процесс принятия организационных решений. К ним относятся:

- поставщики;
- потребители;
- конкуренты;
- органы законодательного регулирования;
- кредиторы и др. институты общества, связанные с определенной областью деятельности предприятия.

Вторая группа внешних факторов, неуправляемая со стороны организации и оказывает на ее деятельность косвенное влияние, но его необходимо учитывать. К ней относятся:

- состояние экономики страны (или региона);

- уровень производственно-технического и социального развития;

- окружающую среду и т.д.

Формально результат процесса адаптации можно представить следующим образом:

$$R = F(x, y, t), \quad (1)$$

где R - результат работы фирмы (прибыль и т.д.);

x - группа управляемых внешних и внутренних факторов, их негативное воздействие, которое можно нейтрализовать с помощью адаптивного управления;

y - группа не управляемых факторов, адаптация к которым сводится к способности менеджеров при прогнозировании изменения ситуации оперативно принимать эффективные решения в соответствии с этим изменением;

t - фактор времени.

Основной целью адаптивного подхода является устранение или уменьшение воздействия различных возмущений, которые нарушают основной процесс работы, возникающих как во внутренней, так и во внешней среде малого предприятия.

В рамках адаптивного подхода целесообразно рассмотреть основные понятия:

1) стратегия адаптации определяет тип поведения малого предприятия и его руководства в условиях рыночной экономики;

2) модель адаптивного управления содержит схему и механизмы реализации адаптивного подхода выбранной стратегии применительно к конкретному предприятию или группе предприятий, а так же набор инструментов, необходимых для самой реализации.

Также для большего понимания темы следует рассмотреть такие термины, как:

1. Параметры адаптации - независимые переменные, которые адекватно отражают допустимые условия существования системы.

2. Интервал адаптации – степень временного охвата модели. Чем меньше интервал времени, заложенный в процесс адаптивного управления, тем более устойчива система.

3. Этапы адаптации – основные временные этапы, обосновывающие функционирование модели.

4. Инструменты адаптации – необходимый в рамках конкретной модели набор методов, компьютерных пакетов и т.д., которые ускоряют и облегчают процесс принятия решений.

5. Траектория адаптации – наиболее действенный путь развития, необходимый фирме для обеспечения успеха стратегии адаптации.

В заключение нужно отметить характерные черты адаптивного подхода:

а) в большинстве случаев является применение его на малых предприятиях. Это можно объяснить тем, что малые фирмы в большей степени подвержены нежелательным внешним воздействиям. Они не могут самостоятельно реализовывать дорогие и крупные проекты, имеют прямую зависимость от конъюнктуры рынка, не обладают большими запасами и диверсификацией производства. Малые предприятия также часто подвергаются риску банкротства: иногда всего лишь одна неудачная сделка может свести капитал предприятия к нулю. Но с другой стороны, они гораздо легче поддаются управляющему

воздействию.

б) использование необходимого для выбранного критерия количества параметров управления, экономических инструментов, математических методов и средств вычислительной техники. Обычно выбирается один параметр. Выбор большого числа параметров, при воздействии большого количества неконтролируемых внешних факторов может привести к потере устойчивости системы. Это справедливо и к достаточности набора экономических инструментов. Например, небольшим фирмам необязательно проводить инвестиционный анализ в полном объёме и это существенно упрощает функционирование системы управления. Поэтому нужно целесообразно планировать деятельность, к каждой конкретной ситуации может применяться различный набор инструментов и воздействий.

в) данный подход предполагает проведение оптимизации целей фирмы на всех основных этапах ее деятельности, такие как планирование, оперативное управление, учет и анализ. Распределение управляющих воздействий во времени позволяет проводить сбалансированную корректировку деятельности фирмы, в соответствии с выбраны критерием качества. Использование разнородных и неодновременных информационных потоков позволяет получить качественно новый управленческий эффект.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабалян Э.Б. Концептуальные основания исследования роли малого и среднего бизнеса в обеспечении устойчивого и сбалансированного развития проблемного региона // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 4 (151). С. 70-73.
2. Бабалян Э.Б. Тенденции социально-экономического развития Республики Адыгея и роль малого бизнеса в повышении его устойчивости // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. № 4 (170). С. 83-88.
3. Виленский, А.В. Особенности российского малого предпринимательства// А.В. Виленский.//Экономический журнал ВШЭ.-2004. № 2. -С. 249.

4. Воронов, А.А. Малый бизнес-стратегический приоритет национальной конкурентоспособности России / А.А. Воронов // Малое предприятие. -2002. -№ 11. -С. 78-84.
5. Зайцев, Ю.В., [и др] Риск -менеджмент: Учебно-методическое пособие./ Ю.В.Зайцев.// Калуга. 2011-51
6. Кунуркульжаева, Г.Т. /Адаптивный подход к управлению малым предприятием /Г.Т. Кунуркульжаева.// Межвузовский вестник №1/2004. Научный журнал. –С. 265-269.
7. Ларичева, З.М.[и др]. Малый бизнес: проблемы и перспективы его развития/З.М.Ларичева.//Менеджмент в России и за рубежом. -2006. -№ 5. -С. 63.
8. Хурыз Б.И., [и др]. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России /Б.И. Хурыз.// Актуальные вопросы развития современного общества. Сборник статей 4-ой Международной научно-практической конференции: в 4-х томах. - 2014. - С. 278-280.
9. Кумпилова Б.А., Хатукай С.А. Построение конкурентоспособной бизнес-модели российских предприятий с использованием преимуществ глобализации экономики // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 1 (138). С. 270-275.

ОСОБЕННОСТИ ПОЛИТИКИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Маргарян Л.Т.

студентка, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Шелехова Л.В.

д.п.н., профессор, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. В статье рассмотрены факторы, влияющие на ценовую политику предприятия общественного питания, построенную с учетом основной стратегии организации. Выявлены особенности формирования цены на продукцию и услуги организаций общественного питания; предложены мероприятия для стимулирования продаж.

Ключевые слова: ценообразование, организация общественного питания, себестоимость продукции, калькуляционная карточка, розничная цена.

PECULIARITIES OF PRICING POLICY IN PUBLIC CATERING ESTABLISHMENTS

Margaryan L.T.

student, Adyghe State University

Scientific adviser: Shelekhova L.V.

Ph.D., professor, Adyghe State University

Maikop

Abstract. The article examines factors, which influence on pricing policy of the public catering establishments, which are based on common organization strategies. Also considered peculiarities of pricing formation of products and services of public catering organizations and proposed activities for sales promotion.

Keywords: pricing formation, public catering organization, product prime cost, calculation card, retail price.

В условиях рыночной экономики цена является основным экономическим параметром, который характеризует деятельность предприятия. Именно поэтому вопросы установления цены на продукцию, ее калькулирование, а также калькулирование себестоимости единицы продукции очень актуальны в современной действительности. Если ранее нерентабельную продукцию можно было реализовать за счет недостатка предложения, то на сегодняшний день успех организации на рынке во многом предопределяет грамотно сформированная

политика ценообразования [8].

Ценообразование – это процесс установления уровней, структуры и динамики цен. Политика ценообразования формируется в рамках общей стратегии фирмы. В качестве стратегий используются методики установления цены, а также формы ценовой дискриминации [2].

Формирование политики ценообразования для организаций общественного питания является одним из важнейших условий конкурентоспособности, поскольку предприятия данной сферы, наиболее

чувствительны к изменениям рыночной конъюнктуры, также она способствует формированию конкурентных преимуществ и имиджа у потребителей [7].

Под организацией общественного питания подразумевается предприятие, специализированное с целью изготовления кулинарного продукта, мучных, кондитерских и булочных изделий, а также их осуществления и должностного пользования [5].

Для большинства организаций общественного питания вопросы практической реализации механизма формирования ценовой политики остаются актуальными, это объясняется потребностью в улучшении финансового положения субъектов общественного питания, а также отсутствием специалистов, владеющих методами рыночного ценообразования [1].

При разработке ценовой политики организации общественного питания необходимо учитывать ряд факторов, внутренних и внешних. К внутренним факторам относятся: цели и задачи организации (максимизация прибыли, рентабельности и т.д.), рецептурные особенности (например, нормы закладки сырьевого набора). К внешним факторам относятся государственная политика в области общепита, уровень конкуренции, а также особенности потребительского поведения [10].

Российский рынок общественного питания характеризуется стабильными темпами роста количества посетителей таких классов заведений, как fast casual и fast food, что может быть объяснено доступностью и быстрым обслуживанием. В то время как рынок общественного питания на мировом уровне уже все больше стремится к развитию сегмента здоровой пищи. Такая тенденция

приводит к постепенному падению популярности заведений формата фастфуд и одновременному росту признания объектов ресторанной концепции быстрого питания под названием фасткэжуал (fast casual) - «быстро и качественно» [3].

Управление политикой ценообразования в общественном питании имеет свои особенности, которые связаны со спецификой деятельности отрасли. В основе цены на продукцию, как правило, лежит себестоимость на производство данной продукции. При расчете себестоимости продукции в сфере общепита невозможно установить полную фактическую себестоимость каждого блюда. Поэтому организации общественного питания обычно рассчитывают нормативную себестоимость продукции на основании технологических нормативов – различных сборников рецептур. Каждый из таких сборников содержит информацию о нормах вхождения ингредиентов (сырья) в граммах и нормативное значение массы готового изделия, а описание технологии приготовления и подачи готового изделия. Очень часто на практике встречаются случаи, когда организация общественного питания самостоятельно разрабатывает технологические карты. Это обусловлено многообразием фирменной продукции, а также отсутствием рекомендаций по изготовлению тех или иных изделий в сборниках рецептур. Современные средства автоматизации дают возможность формировать технологические и калькуляционные карточки в расчете на любое, задаваемое пользователем, количество порций изготовленного изделия. Калькуляционная карточка предназначена для определения продажной цены каждого наименования продукции общественного

питания.

Также необходимо отметить, что организации общественного питания в большинстве случаев относятся к малому бизнесу, и для них приемлемо использование системы директ-костинг, которая предусматривает калькулирование сокращенной себестоимости продукции, где на себестоимость относятся только переменные издержки производства, а постоянные полностью переносятся на продажу [4]. Следовательно, себестоимость блюд формируются из стоимости сырья и полуфабрикатов, все остальные расходы учитываются на счете 44 «Расходы на продажу» [9].

Еще одной особенностью ценовой политики в сфере общественного питания является применение разных цен на продукты, которые поступают на предприятие из различных источников. Продукты могут быть закуплены лично у предприятий изготовителей, то есть по свободным отпускным ценам, в розничной торговой сети, а также у населения.

Следующая особенность управления ценовой политикой предприятий питания, заключается в том, что продукция организации реализуется населению и на нее формируются розничные цены, уровень которых складывается из стоимости сырья по розничным ценам и наценок, предназначенных наряду с торговыми надбавками (скидками) для возмещения совокупных издержек данных предприятий, уплаты налогов и неналоговых платежей согласно действующему законодательству, а так же для образования прибыли.

Одним из способов регулирования цены в организации общественного питания является учет сезонности. В зависимости от времени года предпочтения в еде

потребителей значительно различаются. В летнее время люди, как правило, потребляют меньше мяса, зато потребление овощных, фруктовых блюд значительно увеличивается. Поэтому, снижая долю мясных блюд в меню в летний период, организация общепита может добиться значительного выигрыша [10]. Еще одним способом управления ценой в организациях, оказывающих услуги общественного питания, является использование системы скидок, позволяющий привлечь новых клиентов и поддержать спрос на свою продукцию.

Политика ценообразования на предприятиях общепита имеет большое значение, не только потому, что цены на предлагаемые в меню позиции непосредственно определяют объем получаемой выручки. Для клиента одинаково важно не обмануться не только в качестве блюд и обслуживания в ресторане уже знакомой ему марки, но и в стоимости предлагаемых услуг. Как известно, если потребительские ожидания не соответствуют реальному положению дел, случается самое страшное для ресторанного бизнеса – потеря лояльной клиентуры. Поэтому, предприятию следует внимательно следить за постоянно меняющейся ситуацией на рынке и стараться чутко реагировать на предложения и пожелания посетителей [6].

В целях совершенствования ценовой политики предприятия мы предлагаем: 1) периодически проводить проверки правильности применения цен на блюда; 2) ориентироваться на ценовую политику конкурентов; 3) ориентироваться на постоянных клиентов и на изменения на рынке продуктов; 4) учитывать фактор сезонности; 5) провести рекламную кампанию с целью привлечения посетителей; 6) использовать психологический фактор при

установлении цены (599 руб. вместо 600 руб.); меняющейся ситуацией на рынке и стараться в целом следует заметить, что предприятие должно внимательно следить за постоянно поступающими предложениями и пожеланиями посетителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белова, С.О. Формирование ценовой политики в общественном питании / С.О. Белова // Потребительская кооперация – 2011. № 1 (32). – С. 22-26.
2. Вардугина, М.В. Ценообразование в современной экономике / М.В. Вардугина // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития – 2013. № 11. – С. 101-105.
3. Горбачева, А.А. Маркетинговый анализ сети ресторанов быстрого обслуживания / А.А. Горбачева, В.О. Филатова, К.А. Русине // сборник трудов участников международной научно-практической конференции “современные тенденции в экономике и публичное управление” под редакцией В.В Некрасовой, А.А. Горбачева - 2016. - С. 104-115.
4. Киосе, М.И. Принципы, объекты и методы калькулирования себестоимости продукции на предприятиях общественного питания / М.И. Киосе, Л.В. Бондаренко // Вестник Волгоградского филиала МФЮА – 2015. №1. – С. 5-10.
5. Озбонова, Д.Н. Ценообразование в сфере общественного питания / Д.Н. Озбонова, И.А. Фатеева, С.Ю. Бадмаева // Стратегические приоритеты развития экономики в условиях импортозамещения глазами молодежи- 2017.- С. 92-96.
6. Пестова, И.А. Особенности управления политикой ценообразования на предприятиях общественного питания / И.А. Пестова, Ф.М. Урумова // Международная торговля и торговая политика – 2013. № 9-10 (79). – С. 48-51.
7. Плотникова, Н.К. О некоторых методах ценообразования на предприятиях общественного питания / Н.К. Плотникова // научный вестник МГИИТ - 2014. №1(27). - С. 55-60.
8. Романенко, А.В. Особенности калькулирования себестоимости фирменной продукции общественного питания/ А.В. Романенко // вестник АПК Ставрополя - 2016. №33. - С. 131-134.
9. Щербакова Т.А. Особенности формирования цены на продукцию предприятий общественного питания в условиях региона / Т.А. Щербакова, Т.В. Крапива, С.В. Новоселов // Техника и технология пищевых производств – 2016. Т.40. № 1.- С. 157-164.
10. Якубук, Ю.П. Проблемы формирования и государственного регулирования цен на предприятиях общественного питания: мировая практика / Ю.П. Якубук // Научный результат. Серия: Экономические исследования – 2015. Т.1. №1 (3). – С. 24-30.

АГРОХОЛДИНГИ В СОВРЕМЕННОМ АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ

Маюрина И.А.

*Студент, Адыгейский государственный университет
г. Майкоп*

Аннотация. В статье раскрываются вопросы функционирования холдинговых структур в АПК современной России. Представлены ключевые мотивы создания вертикально-интегрированных корпоративных структур в АПК России, основные проблемы создания и функционирования агрохолдингов. Выделены позитивные и негативные последствия распространения холдинговых структур в АПК России.

Ключевые слова: агрохолдинг, вертикальная интеграция, корпорация, агропромышленный комплекс (АПК), агробизнес, механизмы управления.

AGROHOLDING IN THE MODERN AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF RUSSIA

Mayurina I.A.

*Student, Adyge State University
Maykop*

Abstrac. The article reveals the issues of the functioning of holding structures in the agrarian and industrial complex of modern Russia. The key motives for the creation of vertically integrated corporate structures in the agro-industrial complex of Russia, the main problems of creation and functioning of agroholdings are presented. Positive and negative consequences of the spread of holding structures in the agro-industrial complex of Russia are singled out.

Keywords: agroholding, vertical integration, corporation, agro-industrial complex (agro-industrial complex), agribusiness, management mechanisms.

В современных условиях одним из факторов эффективного функционирования отечественного агробизнеса, адаптации к изменениям рыночной конъюнктуры, конкурентной среды вступает структурная реорганизация. В частности, реорганизация субъектов АПК предусматривает изменение структуры управления, реструктуризацию задолженности и сопровождается, как правило, централизацией корпоративного капитала.

Одним из наиболее распространенных и эффективных форм централизации капитала в АПК России выступает вертикально-интегрированные формирования холдингового типа. Холдинговые структуры включают в себя материнскую (холдинг-компанию) и дочерние компании; материнская компания владеет контрольным (блокирующим) пакетом акций

(долей) в капитале дочерних компаний. Понятие холдинга (holding) заимствовано из зарубежной практики менеджмента, в российском же законодательстве отсутствуют понятия холдинга, холдинговых структур.

Вместе с тем, холдинговая структура – структура, включающая в себя совокупность юридических лиц, включая материнскую (управляющую, холдинг-компанию) и дочерние компании. Материнская компания оставляет за собой право решать ключевые задачи управления дочерними компаниями холдинга.

Создание холдинговых структур в целом преследует достижение следующих целей: операционные, финансовые, инвестиционные (рис. 1).

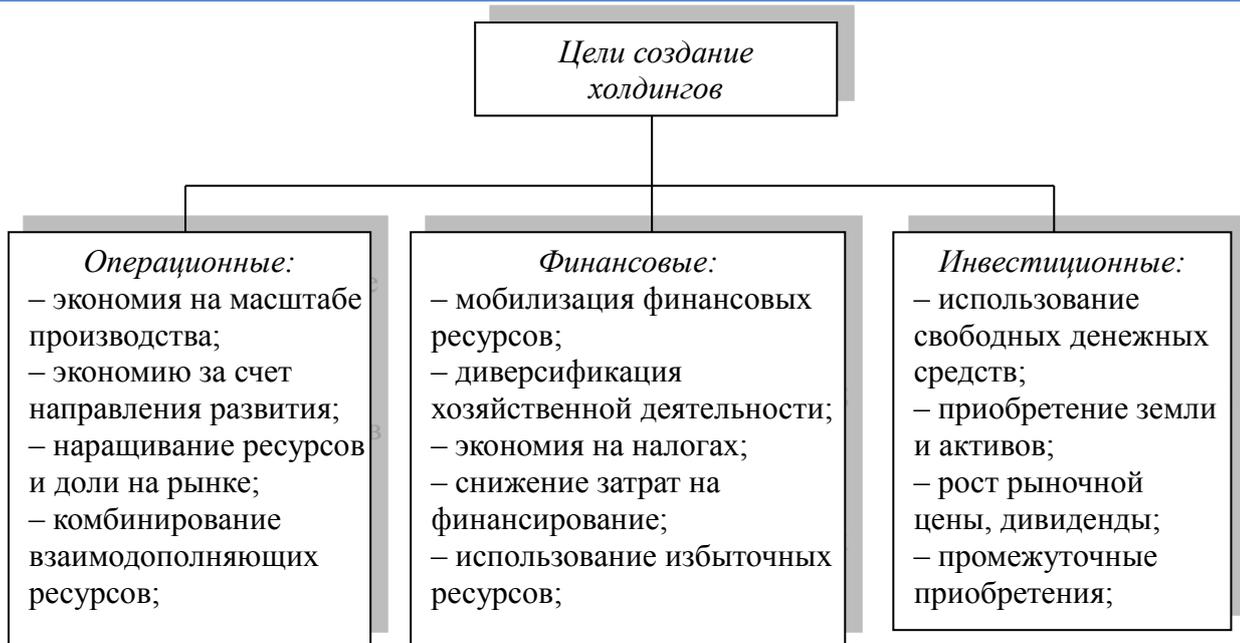


Рисунок 1– Основные цели создания холдинговых структур

В агропромышленном комплексе современной России холдинговые структуры занимают значимое место. В процессе институциональных преобразований в АПК формируются крупные холдинги, включающие в себя все звенья производственно-технологической цепи (от земледелия до производства конечной продукции). В данном контексте актуализируются проблемы эффективного создания и управления агрохолдингами, вопросы внутренней организации хозяйственных процессов, исследование отношений собственности, обоснование влияния агрохолдингов на развитие сельских территорий [1].

В теории экономики и управления АПК принято выделять два вида холдинговых структур:

- договорные холдинги, созданные на основе договора о стратегическом сотрудничестве между участниками объединения;

- имущественные холдинги, созданные на основе механизмов корпоративного (имущественного) контроля над активами дочерних компаний.

Создание холдинговой структуры в АПК часто используется как средство диверсификации бизнеса, где одна фирма управляет несколькими организациями с различными видами производственно-хозяйственной деятельности. При этом каждая дочерняя организация подвержена разной степени контроля со стороны материнской компании.

Специфика агрохолдингов во многом зависит от вида межфирменных интеграционных связей между их участниками. В частности, следует выделить внутригрупповые отношения горизонтальной интеграции, вертикальной интеграции, родовой интеграции, конгломеративной интеграции, целевой интеграции, стратегической интеграции (таблица 1).

Таблица 1 — Виды межфирменной интеграции в АПК России

№ п/п	Виды интеграции	Характерные черты
1.	Горизонтальная интеграция	Создаётся поставщиками одинаковой продукции для увеличения серийности производства или улучшения специализации участников объединения при увеличении конкуренции
2.	Вертикальная интеграция	Фирмы, связь которых осуществляется последовательностью стадий производства (торговли). Они повышают конкурентоспособность с помощью вертикальной интеграции, гарантирующей бесперебойную работу на протяжении всего цикла создания и реализации товара
3.	Родовая интеграция	Сюда входят объединения фирм, не связанных общей производственной деятельностью или фирмы производитель- поставщик. Сливаются фирмы для взаимовыгодного сотрудничества
4.	Конгломеративная интеграция	Создание объединений не связанных компаний с целью снижения рисков (финансовых и операционных) диверсификацией деятельности
5.	Целевая интеграция	Целевые объединения малых и средних предприятий с целью выполнения общих функций. Это может быть маркетинг, реклама, товарные знаки
6.	Стратегическая интеграция	Создание стратегического альянса в компаний для завоевания конкурентных преимуществ

Анализ процессов реформирования сельхозпредприятий в России показал, что они проводятся на основе их реорганизации с привлечением инвестиций и за креплением через имущественные форму интеграции [9]. Основными направлениям инвестиций являются авансирование текущих затрат под сельскохозяйственное производство, вложения в уставный капитал при учреждении вновь интегрированной структуры или в основные средства уже действующего предприятия. В качестве инвесторов сельхозпроизводства могут выступать следующие организации:

- сельскохозяйственные предприятия;
- перерабатывающие и пищевые предприятия;
- компании, производящие средства производства и защиты;

– компании из топливно-энергетической сферы.

Основными мотивами создания вертикально-интегрированной агропромышленной корпорации являются:

- сравнительно низкие входные барьеры сельскохозяйственного рынка;
- относительно низкий уровень конкуренции в агробизнесе;
- диверсификация производственно-хозяйственной деятельности участников объединения;
- участие в формировании сельскохозяйственного рынка на мезо-, макро-уровнях; снижение уровня коммерческих рисков.

Несмотря на широкое распространение холдингов в АПК современной России остается нерешенным комплекс как

теоретико-методологических, так и организационно-экономических проблем их создания и функционирования, в том числе:

- наличие пробелов в понятийном аппарате холдинговых структур;

- остаются неисследованными вопросы экономической оценки синергетического эффекта от создания, функционирования холдинговых структур;

- проблемы согласования организационных аспектов стратегического и оперативного планирования.

Обобщение опыта функционирования агрохолдинговых структур российского АПК свидетельствует о наличии целого ряда существенных проблем регулирования системы распределительных отношений, основными из которых являются [2]:

- отсутствие общепризнанных методик определения научно обоснованного уровня рентабельности производства и переработки сельскохозяйственной продукции, а также уровня торговой надбавки, учитывающего «реальный вклад» участников интегрированного формирования в совместную производственно-хозяйственную деятельность;

- сложность научного обоснования критериев, лежащих в основе формирования пропорций распределения выручки от реализации конечной продукции интегрированного формирования;

- трудности, связанные с определением нормативной базы, которая должна формироваться индивидуально для каждого субъекта хозяйствования;

- сложность организации достаточно полного учета природных, экономических условий хозяйствования участников интегрированного формирования; и др.

Выделяют следующие способы создания

агрохолдингов в российском АПК на основе процедур перераспределения прав собственности, корпоратизации межхозяйственных связей и отношений [3]:

- слияние и поглощение (M&A);

- приобретение контрольных, блокирующих пакетов акций (долей уставного капитала);

- выделение дочерних компаний и создание группы взаимосвязанных предприятий;

- приватизация государственного имущества в территориальном АПК;

- заключение договоров о дилерском участии.

Основные эффекты от создания, функционирования агрохолдингов в территориальном АПК представлены в таблице 2.

За последние годы крупные агрохолдинговые структуры получили существенное развитие в разных регионах РФ. При этом следует особо отметить негативные моменты в их производственно-хозяйственной деятельности:

- стремление корпоративных инвесторов приобрести в частную собственность земли К(Ф)Х;

- отчуждение работников от результатов своего труда, от распределения конечной прибыли деятельности интегрированных структур;

- невнимание к социальным проблемам сельского населения, проблемам развития сельской инфраструктуры;

- недостаточный объем инвестиций, выделяемых корпоративным центром на сельскохозяйственное производство;

- сращивание корпоративных структур с местными властями.

Таблица 2 — Положительные и отрицательные эффекты создания, функционирования агрохолдингов в АПК России

Положительные эффекты	Отрицательные эффекты
Привлечение дополнительных инвестиций в АПК мезо-уровня	Антиконкурентная политика агрохолдингов, монополизация отдельных сфер АПК
Модернизация основных производственных фондов организаций АПК; внедрение в производственный процесс новых технологий	Снижение уровня конкуренции на рынке сельскохозяйственного сырья, продовольствия
Возможность регулирования межотраслевых связей, получивших в системе агрохолдингов интраэкономический характер	Передел сфер влияния в отраслях территориального АПК
Формирование полной производственно-технологической цепи (в рамках агрохолдингов)	Угроза вывода налоговых отчислений с региона, минимизация налогообложения за счет установления трансфертных цен
Рост налоговых поступлений в бюджеты соответствующих уровней; дополнительное создание рабочих мест	Несоблюдение правовых норм регулирования экономических отношений инвесторов с сельхозпроизводителями, собственниками-совладельцами земельных долей

Специфическими характеристиками процесса корпоративной интеграции в АПК на современном этапе экономического развития являются [4, 7]:

- расширение пространства интеграционного взаимодействия;
- глобальный характер процессов интеграционного взаимодействия субъектов АПК (включение в интеграционные процессы мега-корпораций);
- поэтапная диверсификация интегрированных корпораций, формирование каталитических кластеров, аграрно-промышленных сетей в АПК мезо-уровня;
- изменение технологического базиса и состава субъектов интеграции в ходе постиндустриальных преобразований;
- доминирование агрохолдинговых структур среди корпоративных форм объединений в АПК мезо-уровня;
- рост требований к конкурентоспособности интегрированных структур.

Экономические реалии корпоративной интеграции в АПК современной России

требуют понимания и осознания всех возможностей и угроз, разных проявлений процесса корпоративизации хозяйственных связей и отношений, положительных и отрицательных последствий создания агрохолдингов и их влияние на развитие сельских районов. Вместе с тем, в настоящее время российская государственная политика не создает необходимых условий для развития многоукладного сельскохозяйственного производства. При участии и активной поддержке администрации российских регионов создаются крупные агрохолдинги, происходит сращивание власти и корпоративного бизнеса на фоне отсутствия должной господдержки малых форм агробизнеса. Государство на макро-уровне предпочитает не вмешиваться в экономику села, в распределение сельскохозяйственных активов в регионах, уступив место бизнесу и всеобщей капитализации [5, 6, 8]. Неравномерность объемов производства продукции агропромышленного комплекса и прироста населения неизбежно приведет к перераспределению в мире ресурсов и

продовольствия [10].

Политика государства в отношении вертикально-интегрированных структур во многом зависит от того, какую долю ВРП они формируют, от степени вертикальной интегрированности. Вместе с тем отсутствие ограничений по размерам агрохолдингов способствует усилению монополизации в аграрном секторе экономики России. Монополизация отдельных сегментов рынка, отсутствие должного государственного

контроля системы внутрихолдингового трансфертного ценообразования могут иметь для территориального АПК, экономики региона негативные последствия. В данном контексте экономические реалии АПК современной России требуют понимания и осознания всех возможностей и угроз, социально-экономических последствий создания и развития вертикально-интегрированных, диверсифицированных агрохолдингов для сельских районов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фролов И.В. Развитие интегрированных формирований в АПК: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Воронеж, 2012.
2. Мокрушин А.А. Проблемы организации системы интраэкономического взаимодействия субъектов агрохолдинговых структур // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2008. № 35. С. 98-109.
3. Лещева М.Г. Развитие интеграционных процессов в аграрной сфере экономики: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Ставрополь, 2008.
4. Мокрушин А.А., Кесян С.В. Корпоративное управление интеграционными транзакциями в АПК региона: функциональные особенности, критерии эффективности // Новые технологии. 2013. № 4. С. 61-67.
5. Макарова В.А. Актуальные вопросы организации финансового управления в холдинговых структурах. СПб: Изд-во НИУ «ВШЭ», 2012.
6. Александрова Л.А. Промышленная интеграция: Кластеры versus холдинги // Вестник СГСЭУ. 2014. №2. С.25-29.
7. Керашев А.А., Мокрушин А.А., Прохорова В.В. Проблемы и перспективы развития межотраслевого обмена в территориальном АПК на основе механизмов корпоративной интеграции // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. № 4 (170). С. 173-181.
8. Тамов А.А. Роль агропромышленного комплекса в реализации региональных интересов // Экономист. 2002. № 4. С. 84.
9. Пшизова А.Р., Хатукай С.А. Некоторые аспекты формирования системы показателей качества и результативности управления регионом // Экономика и предпринимательство. 2016. № 6 (71). С. 196-199.
10. Хуыз Б.И. Проблемы агропромышленного комплекса в условиях глобализации // Инновационное развитие общества в период модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции. Материалы Международной научно-практической конференции: в 3 частях. – Ч.3. Отв.ред.В.И. Долгий, А.И. Карпович. Саратов: Изд-во «Академия управления». 2014. С. 127.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ РОССИИ

Минченко К.А.

студентка, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Хатукай С.А.

*к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет
г. Майкоп*

Аннотация. В статье рассмотрено современное состояние молочного рынка России, определены основные тенденции его развития, выделены крупнейшие производители молочной продукции.

Ключевые слова: рынок молочной продукции, производство, потребление, ассортимент, производители.

MAIN TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF RUSSIAN DAIRY MARKET

Minchenko K.A.

3rd year student, Adyghe State University, Maikop

Supervisor: Hatukai S.A.

*Ph.D., Associate Professor, Adyghe State University,
Maikop*

Abstract. The article examines the current state of the Russian dairy market, identifies the main trends in its development, and identifies the major producers of dairy products.

Key words: dairy products market, production, consumption, assortment, producers.

Российский рынок молочной продукции является составной частью российской пищевой промышленности. Пищевая промышленность играет огромную роль в экономике любой страны. В настоящее время российская пищевая промышленность объединяет в себе 25 тыс. предприятий, а её доля в объёме российского производства составляет более 10 %.

Молочный комплекс является одним из важнейших составных частей АПК, главной задачей функционирования которого является удовлетворение потребностей общества в молочной продукции при определенном уровне доходов населения.

Современные молочные комбинаты или заводы осуществляют комплексную переработку сырья, выпускают широкий ассортимент продукции, оснащены механизированными и автоматизированными линиями по розливу продукции в бутылки, пакеты и другие виды тары, пастеризаторами и охладителями, сепараторами, выпарными установками, сыроизготовителями, автоматами по расфасовке продукции. Значительная доля российского молока предназначена для переработки и производства молочной продукции.

Структура распределения молока в России в основных сегментах рынка представлена на рисунке 1.

Структура потребления молока по сегментам рынка (доля рынка, %)

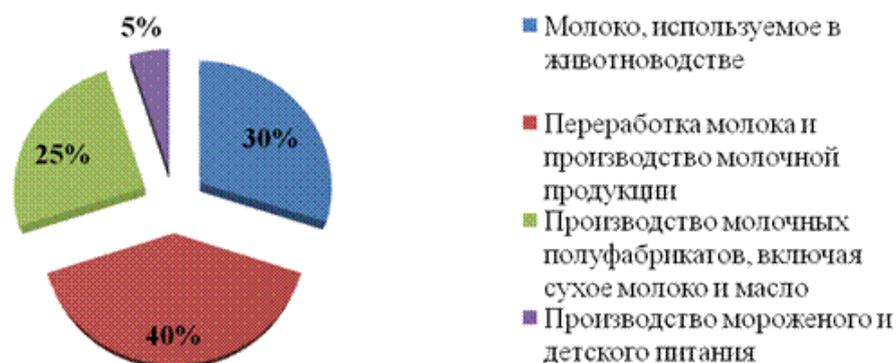


Рисунок 1. Структура распределения молока в России в основных сегментах рынка

Важными целями развития рынка являются: повышение потребления населением молочной продукции и увеличение объемов производства молочных продуктов из собственных сырьевых ресурсов.

Повышение конкурентоспособности продукции предприятия достигается путем ориентации предприятия на потребителя, улучшения качества продукции, внедрения инновационной политики, более качественного использования ресурсов, в том числе человеческих, улучшения условий работы и ряда других факторов [6].

Потребление молока и молочной продукции населением России снижается последние несколько лет (с 2012 года) после планомерного роста на протяжении более чем 10 лет (с 2000 по 2012 годы).

В 2016 году, по оценкам АЦ MilkNews и Союзмолоко, снижение потребления молочной продукции продолжилось, несмотря на наметившееся увеличения потребления молока и отдельных видов

молочных продуктов в I полугодии из-за расширения сравнительно дешевого импорта.

Повышение цен на сырое молоко и готовую молочную продукцию на внутреннем рынке в августе-декабре, рост мировых цен на молочную продукцию и сокращение объемов импорта во II полугодии, продолжающееся снижение покупательной способности доходов населения в 2016 году способствовали возобновлению тенденции 2015 года по переориентации спроса на традиционные и наиболее дешевые виды молочной продукции.

В результате по итогам 2016 года потребление молока и молочной продукции снизилось, по предварительным данным, до 233,1 кг/чел./год (71,7% от нормы в 325 кг/год), что на 2,5% ниже показателя 2015 года. При оценке по товарному молоку среднедушевое потребление молочной продукции в России еще ниже — около 184 кг/чел./год.



* Приказ Минздрава России от 19.08.2016 №614

Подготовлено АЦ MilkNews совместно с Соззмолочко по данным ФСГС и на основании собственных аналитических расчетов (2016 год)

Рисунок 2. Потребление молока и молочной продукции населением России

В 2016 году отмечено снижение темпов роста производства цельномолочной продукции, сыров и сырных продуктов, спредов. Наблюдалось сокращение производства творога и творожных продуктов, сливочного масла и маргариновой продукции, сухого обезжиренного молока (СОМ).

Высокие темпы роста производств, прежде всего, сыров и сливочного масла, в 2015 году — результат введенных в 2014 году специальных экономических мер. Однако сохраняющаяся дефицитная ресурсная база не позволила сохранить в 2016 году заданные темпы, а ценовая конкуренция с импортной продукцией и снижение покупательной способности доходов населения не позволили отечественным производителям повысить рентабельность производства. В результате, по итогам 2016 года, отмечено увеличение производства наиболее

востребованных населением молочных и молкосодержащих продуктов — цельномолочной продукции, сыров и сырных продуктов.

Производство сыров в годовом выражении оказалось выше уровня 2015 года в результате восстанавливающегося спроса со стороны населения в I полугодии 2016 года (результат увеличения объемов дешевого импорта) и ускоренных темпов наращивания производства в марте-июне. При этом из-за дефицита товарного молока и расширения более дешевых импортных поставок в I полугодии объем производства молокоемкого сливочного масла сократился на 3,5% (до 247,4 тыс. т), сухого обезжиренного молока — на 3,3% (до 63,6 тыс. т), творога и творожных продуктов — на 2,6% (до 776,4 тыс. т), маргариновой продукции — на 6,3% (до 493,4 тыс. т).

Таблица 1. Динамика производства молока и молочных продуктов в 2013-2016 гг.

Наименование продукта	2013	2014	2015	Изменение 2015 к 2014, +/- %	2016	Изменение 2016 к 2015, +/- %
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), млн т	11,5	11,5	11,7	+2,3%	11,9	+1,0%
Сыры и продукты сырные, тыс. т	434,8	499,2	588,7	+17,9%	599,7	+1,9%
<i>в том числе</i>						
сыры, тыс. т	344,8	384,0	452,7	+17,9%	463,4	+2,4%
продукты сырные, тыс. т	90,0	115,1	135,9	+18,1%	136,2	+0,2%
Творог и творожные продукты, тыс. т	731,8	757,5	797,4	+5,3%	776,4	-2,6%
Масло сливочное, тыс. т	224,9	250,5	256,3	+2,3%	247,4	-3,5%
Продукция маргариновая, тыс. т	455,6	511,6	526,4	+2,9%	493,4	-6,3%
Спреды, тыс. т	143,9	153,0	159,5	+4,2%	162,9	+2,1%
Мороженое, тыс. т	373,9	375,0	377,8	+0,8%	407,1	+7,7%
СОМ, тыс. т	59,4	84,9	65,7	-22,6%	63,6	-3,3%
СЦМ, тыс. т	28,9	29,0	20,5	-29,3%	24,6	+19,8%
ПРИМЕЧАНИЯ: * оценка Союзмолоко						

Подготовлено АЦ MilkNews по данным ФСГС и анализа Союзмолоко

В первые месяцы 2017 года тренды 2016 года в целом сохранились. По итогам I квартала 2017 г. увеличилось производство сыров (+2,2%, до 104,9 тыс. т), сырных продуктов (+6,0%, до 36,4 тыс. т), творога и творожных продуктов (+5,3%, до 188,6 тыс. т), сливочного масла (+6,7%, до 56,5 тыс. т), сухого молока (СОМ — на 35,6%, до 10,0 тыс. т, сухого и сублимированного молока 1,5 — 41,9% жирн. — на 19,7%, до 10,2 тыс. т). В сегменте цельномолочной продукции в целом производство также увеличилось: питьевого молока — на 1,4% (до 1,4 млн т), кисломолочной продукции в целом (без творога) — на 0,1% (до 740,9 тыс. т), в том числе йогурта — на 0,9% (до 199,6 тыс. т). При этом производство кефира по итогам I квартала 2017 года оставалось ниже уровня того же периода 2016 года на 1,4% (произведено 263,5 тыс. т), сметаны — на 3,4% (до 132,7 тыс. т).

Увеличению объемов производства молочной продукции в I квартале 2017 года способствовало наращивание производства сырого молока, сокращение импорта отдельных категорий молочной продукции

(цельномолочная продукция, сыры и творог), а также ожидание начала закупочных интервенций в отношении сухого молока и сливочного масла. Однако повышение ценовой конкуренции с внешними поставщиками во II квартале после снижения в конце апреля индикативов экспортных цен на молочную продукцию Республикой Беларусь снижает спрос на продукцию отечественного производства, подрывает экономику ее производителей и будет сдерживать наращивание внутреннего производства в весенне-летний период.

Российский молочный рынок активно расширяет ассортимент предоставляемой молочной продукции. Эксперты прогнозируют постепенное снижение потребления традиционных молочных продуктов (сметана, ряженка, простокваша) в пользу обогащенных современных продуктов (биокефир, биомолоко, биоюгурт). Перспективны также любые десертные молочные продукты, которые люди потребляют не для утоления голода, а для удовольствия. И это прежде всего связано с увеличением дохода населения. Общий объем

этих продуктов будет расти не только за счет увеличения количества новых потребителей, но и за счет роста частоты потребления постоянными покупателями этой категории продуктов [5].

Ведущие компании производители молочной продукции в России в 2016 году представлены в таблице 2.

Таблица 2. Ведущие компании производители молочной продукции в России в 2016 году

№	Компания	Объем производства молока, тонн в год	Регионы	Доля объема производства молока в России.
1.	Фирма «Агрокомплекс им. Н.И. Ткачева», АО	217900	Краснодарский край	1,22%
2.	ЭкоНива – АПК холдинг, ООО	219252	Воронежская, Колужская, Новосибирская, Тюменская, Курская области	1,08%
3.	АК Барс, холдинговая компания, АО	143904	Республика Татарстан	0,85%
4.	Красный Восток – Агро, ОАО	116900	Республика Татарстан	0,64%
5.	Сэт иле, ООО (Просто молоко, УК)	109500	Республика Татарстан	0,60%

Самым крупнейшим производителем является Акционерное общество фирма «Агрокомплекс» им. Н.И.Ткачева, который принадлежит родственникам действующего министра сельского хозяйства России и бывшего губернатора Краснодарского края А.Н.Ткачева. В структуру агрохолдинга входят 15 молочно- товарных комплексов, крупнейший из которых находится в станице Выселки. Сегодня «Агрокомплекс» выпускает 42 наименования натуральной молочной продукции. Это разные виды молока, кефира, йогурта, сметаны, масла и ряженки. 2300 тонн сыров, 600 тонн сливочного масла, 33 000 тонн цельномолочной продукции реализуется через собственную торговую сеть.

Второе место занимает «ЭкоНива-АПК». Сельхозпредприятия компании работают в Воронежской, Курской, Новосибирской, Колужской, Оренбургской и Тюменской

областях. Сегодня весь ассортимент молочной продукции: молоко, кефир, ряженка, сметана, творог, варенец выпускается на заводах по переработке молока в сельхоз предприятиях холдинга – «Сибирская Нива», «Калужская нива» и «ЭкоНиваАгро» под брендом «Академия Молочных Наук».

На третьем месте находится АО «Холдинговая компания «Ак Барс». Это управляющая компания группы промышленных, строительных, сельскохозяйственных, пищевых, транспортных и торговых предприятий Республики Татарстан. В структуру холдинга входит «Зеленодольский молочноперерабатывающий комбинат». Сегодня на нем производится более 60 наименований натуральной молочной продукции для детей и взрослых. Продукция неоднократно становилась победителем конкурса «Лучшие товары Республики Татарстан» и «100 лучших товаров России».

Предприятие является единственным в Республике Татарстан производителем уникальной продукции, жизненно необходимой для питания детей с первых дней жизни.

Четвертую строку занимает Агрохолдинг «Красный Восток». Он является уникальным крупнейшим сельскохозяйственным производством в Республике Татарстан и России, производство молока осуществляется не только на собственном предприятии ОАО «Красный Восток – Агро», но и на крупнейших в Евразии мегафермах. В 2009 году компания через торговую сеть «Эделвейс» начала продажу сырого молока с помощью автоматов «Молочный экспресс». Это технология позволяет избежать контакта молока с внешней средой, охлажденное

молоко заливается в молочные танки и доставляется в магазины.

На пятой позиции управляющая компания "Просто молоко". Она является филиалом общества с ограниченной ответственностью «Сэт иле» в Республике Татарстан. Она выпускает широчайший ассортимент молочной продукции: сыры (твердые и плавленые), сливочное масло, молочную и кисломолочную продукцию, ультрапастеризованное молоко, творог и творожные продукты.

Таким образом, развитие рынка молочной продукции видится в обеспечении населения основными видами продуктов в достаточном количестве, ассортименте и качестве, поэтому обнаруживается потенциал роста спроса и потребления на эту продукцию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хатукай С.А., Бабалян Э.Б. Стратегические приоритеты развития малого бизнеса в Республике Адыгея под углом зрения повышения устойчивости региона / С.А. Хатукай, Э.Б. Бабалян // Приоритеты социально-экономического развития Юга России Сборник статей XIV межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых. Научные редакторы Воронина Л.А., Золотарева И.Д.. 2017. С. 42.
2. Керашев А.А., Мокрушин А.А., Прохорова В.В. Проблемы и перспективы развития межотраслевого обмена в территориальном АПК на основе механизмов корпоративной интеграции // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. № 4 (170). С. 173-181.
3. Мокрушин А.А. Функциональное содержание и принципы эффективного взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными системами в пространстве макрорегиона // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 36 (93). С. 13-18.
4. Тамов А.А., Хамуков А.А. Основные аспекты инвестиционной привлекательности муниципального образования // 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. 58-62.
5. Кумпилова Б.А., Хатукай С.А. Формирование точек роста Республики Адыгея в аграрном секторе экономики // Горизонты экономики. 2016. № 2 (28). С. 96-99.
6. Ашинова М.К., Чиназирова С.К., Хутыз Б.И. Повышение конкурентоспособности продукции предприятий региона // Новые технологии. 2015. № 2. С. 89-96.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ САХАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Пыrkova Я.В.

Магистрантка, Майкопский государственный технологический университет

Научный руководитель – к.э.н., доц. Мальцева Е.С.

г. Майкоп

Аннотация: В статье представлена комплексная оценка ресурсного потенциала предприятий сахарной промышленности Краснодарского края. Раскрыты перспективы развития предприятий сахарной промышленности Краснодарского края.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, сахарная промышленность, Краснодарский край, регион, методика оценки.

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF RESOURCE POTENTIAL OF SUGAR INDUSTRY ENTERPRISES OF KRASNODAR TERRITORY

Pyrkova Ya.V.

student MSTU

Scientific adviser - Ph.D., Assoc. Maltseva E.S.

Maikop

Abstract. The article presents a comprehensive assessment of the resource potential of enterprises of the sugar industry of the Krasnodar Territory. The prospects of the development of the enterprises of the sugar industry of the Krasnodar Territory are revealed.

Keywords: resource potential, sugar industry, Krasnodar region, region, evaluation methodology.

В условиях рыночных отношений смещаются приоритеты экономического развития в сторону ресурсосбережения и экономии трудовых, материальных и других производственных ресурсов. Это особенно актуально при нестабильном производстве и кризисе, что приводит к диспропорциям в потреблении ресурсов, которые снижают результативность управления ресурсным обеспечением предприятия.

Актуальность данной темы заключается в том, что оценка ресурсного потенциала предприятия сможет максимально полно отразить результаты его деятельности по формированию и использованию ресурсов, позволит учитывать проблемные зоны предприятия и перспективы его развития. В зависимости от определенных целей и задач оценки, на основе группировок различных

показателей, необходимо будет сконструировать алгоритм расчета результативности использования ресурсного потенциала предприятия, который сможет учитывать специфику его работы, отраслевую принадлежность и другие факторы.

Одной из причин кризисного состояния предприятия и дестабилизации производства является ограниченность финансовых и материальных ресурсов. При этом предприятие может обеспечить получение прибыли только за счет повышения эффективности использования ресурсов, снижения затрат на закупку материальных ресурсов, оптимизации норм расхода, повышения ритмичности производства и качества производимой продукции, а также других мероприятий по ресурсосбережению и комплексному использованию сырья и

материалов [4, с.78].

Итак, ресурсный потенциал предприятия можно рассматривать в двух аспектах. С одной стороны, потенциал предприятия – это накопленный труд, который функционирует в различных направлениях деятельности предприятия, с другой стороны – это способность людей к использованию накопленного труда. Таким образом, ресурсный потенциал предприятия – это совокупность ресурсов, которые имеются в распоряжении предприятия, а также способность его сотрудников и менеджеров использовать эти ресурсы для создания товаров, услуг и получения максимальной прибыли [3, с.186].

Поскольку экономической целью каждого производителя, безусловно, является получение максимальной прибыли, то достичь этой цели хозяйство может путем производства и реализации на рынке наиболее рентабельных видов продукции в необходимых объемах. Одним из таких видов продукции является сахар-песок, следовательно, свеклосахарное производство считается высокодоходной отраслью.

Рассматривая сахарную промышленность Краснодарского края необходимо отметить, что общая земельная площадь Краснодарского края составляет 7,5 миллионов гектаров, сельскохозяйственные угодья занимают 4185,5 тыс. га, в том числе пашня – 3562 тыс. га. Это его основной пахотный фонд, отличающийся высоким плодородием. Краснодарский край является одним из лидеров регионов России по производству и переработке сельскохозяйственной продукции и поставкам продовольствия в промышленные центры страны. В Краснодарском крае производится более трети российских объемов производства сахара-песка [5].

Емкость севооборотов, наличие техники, людских ресурсов – все это позволяет иметь в структуре посевных площадей края до 170-180 тыс. га свеклы. За счет этого объем производства ее может быть увеличен до 6 млн. тонн в год. Это выгодно не только сельхозтоваропроизводителям, но и компаниям, владеющим сахарными заводами.

На сегодняшний день в сахарной промышленности края работают и обеспечены сырьем 16 сахарных заводов с плановой суточной производственной мощностью по переработке сахарной свеклы 60 тыс. т, импортного сахара-сырца – около 10 тыс. т. Отечественную сырьевую базу отрасли создают около 400 коллективных и фермерских свеклосеющих хозяйств. Краснодарские сахарные заводы уже переработали 1 млн т сахарной свеклы, изготовив 103,5 тыс. т сахара и 24,9 тыс. т сушеного жома. Наибольший объем переработки сахарной свеклы приходится на ОАО «Сахарный завод «Ленинградский»», ЗАО «Успенский сахарник», ОАО «Викор» [5].

Существует комплексная оценка уровня планирования и эффективности использования ресурсного потенциала предприятий, которая включает в себя показатели, позволяющие в наиболее полной мере оценить уровень планирования и эффективность использования ресурсного потенциала предприятия. Подобную оценку необходимо проводить в следующей последовательности:

1. Необходимо составить план проведения анализа, выбрать ответственных лиц, установить сроки, собрать данные.
2. Выделить группы показателей анализа структурных элементов ресурсного потенциала.

3. Произвести расчет и оценку показателей, которые отражают эффективность использования основных производственных фондов предприятия.

4. Произвести расчет и оценку показателей, которые отражают эффективность использования материальных ресурсов предприятия.

5. Произвести расчет и оценку показателей, которые отражают эффективность использования трудовых ресурсов предприятия.

6. Произвести расчет и оценку показателей, которые отражают эффективность использования финансовых ресурсов предприятия.

7. Обобщить данные оценки формирования и эффективности использования составных элементов ресурсного потенциала предприятия, разработать мероприятия и рекомендации по повышению эффективности использования ресурсов предприятия.

8. Реализовать разработанные мероприятия и рекомендации [2, с. 374].

В качестве примера по улучшению своего ресурсного потенциала выступает завод в Павловском районе ОАО «Павловский сахарный завод», который принимает свеклу со 2 августа, здесь в прошлом году переработано 655 тыс. т сырья, выработали 78 тыс. т сахара. До этого данный завод находился в процессе банкротства, но в прошлом году его приобрел новый инвестор, производство возобновилось. В рамках соглашения, заключенного на февральском Российском инвестиционном форуме «Сочи» здесь начали реконструкцию на 57 млн руб., которую почти закончили. На территории предприятия обновили жомовую яму, часть трубопровода транспортерно-моечной воды, модернизировали бортоукладочную машину,

осуществлен монтаж линии заточки свеклорезных ножей, смонтировали новые технологические линии. Подобная модернизация увеличит производственные мощности завода и его ресурсный потенциал, соответственно.

Отсюда мы видим, что модернизация сахарных заводов края не остается без внимания. Она необходима многим предприятиям этой отрасли, чтобы еще в большей мере увеличить свои производственные мощности, поскольку большинство заводов были построены еще при Советской власти.

Особенно сложным этапом разработки методики анализа ресурсного потенциала является разработка групп показателей, которые помогут оценить уровень планирования и эффективность использования основных производственных фондов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Ниже предложены следующие показатели по этим группам:

1. Показатели, которые характеризуют основные производственные фонды предприятия: расчет фондоотдачи основных производственных фондов, фондоемкости выпускаемой продукции, коэффициентов выбытия, обновления, износа и годности основных производственных фондов.

2. Показатели, которые характеризуют материальные ресурсы предприятия: расчет материалоемкости продукции, удельного веса материальных затрат в себестоимости продукции, коэффициентов: использования материальных ресурсов, извлечения продукта из исходного сырья (степень использования полезного вещества из исходного сырья), выхода продукции (процентное отношение производимого количества продукции к объему необходимого сырья),

использования материала

(технологических потерь), а также расходного коэффициента, характеризующего расход различного вида сырья, воды, топлива, электрической энергии т. д.

3. Показатели, которые характеризуют трудовые ресурсы предприятия: расчет фонда рабочего времени, среднегодовой выработки продукции одним работником, коэффициентов: оборота по приему, оборота по выбытию, текучести кадров, постоянства состава персонала предприятия, резерва увеличения выпуска продукции за счет создания дополнительных рабочих мест, возрастного состава персонала предприятия, образовательного уровня персонала предприятия.

4. Показатели, которые характеризуют использование финансовых ресурсов предприятия: расчет прибыли, удельного веса средств свободных от обязательств, коэффициентов финансовой независимости, текущей ликвидности, срочной ликвидности, абсолютной ликвидности, рентабельности активов, рентабельности собственного капитала, коэффициента использования активов, коэффициента соотношения заемных и собственных средств, коэффициента накопленного капитала и другие [1, с.238].

Важно не только рассчитать основные показатели, которые характеризуют эффективность применения ресурсного потенциала, но и выявить их значения (величины), чтобы иметь возможность оценить уровень планирования использования ресурсного потенциала предприятия [6, 7].

Одним из резервов роста конкурентоспособности предприятий сахарной промышленности Краснодарского края выступает развитие вертикальной интеграции. Вертикально-интегрированные корпоративные формирования способствуют

активизации инвестиционных процессов в свеклосахарном подкомплексе региона, его структурной модернизации [8].

Подведем итоги:

– сахарные заводы Краснодарского края выработали за 2016 год почти 1,5 млн тонн продукции. Эти показатели на 33% превышают результаты 2015 года. Это абсолютный рекорд за всю историю сахарной отрасли Кубани. Прошлый производственный рекорд по выработке сахара в Краснодарском крае был установлен в 2011 году, когда сахарные заводы Кубани произвели 1,25 млн тонн сахара. Данный рекорд связан с внедрением передовых технологий при выращивании сахарной свеклы, начиная с подготовки почвы к севу и заканчивая уборкой, а также, увеличением производственных мощностей за счет запуска в этом году всех 16 предприятий по ее переработке;

– из года в год увеличиваются посевные площади сахарной свеклы. Так в 2016 году свеклой в регионе было засеяно 180 тыс. га, это на 23 тыс. больше, чем в 2015 году, а в 2017 году сахарной свеклой было засеяно больше 200 тыс. га. Все эти цифры свидетельствуют о том, что Краснодарский край – один из крупнейших в Российской Федерации регионов по выращиванию сахарной свеклы, который ежегодно дает около 25% общего производства свеклы в стране.

Таким образом, из всего вышеизложенного можно сделать следующий вывод: в целом ресурсный потенциал предприятий сахарной промышленности Краснодарского края хорошо развит. Однако необходимо привести производственные мощности предприятий сахарной промышленности Кубани к полной (современной) модернизации, чтобы была возможность увеличить переработку

сахарной свеклы, что, в свою очередь, мероприятия будут благотворно повысит доходность не только воздействовать, как на экономику сахарозаводчикам, но и крупным фермерским Краснодарского края, так и на благосостояние хозяйствам, и бюджету края. Указанные его жителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Журавлев В. В., Савруков Н. Т. Анализ хозяйственно-финансовой деятельности предприятий: Учебник. – СПб.: Политехника, 2013. - 327с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2015. - 512с.
3. Разинькова О.П. Потенциал предприятия: теоретические, методологические и практические аспекты оценки формирования, использования, конкурентоспособности и развития: Монография. – Тверь: ТвГТУ, 2015. – 212с.
4. Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Экономическая теория: Учебник 2-е изд. – М.: Норма, 2014. - 555с.
5. Министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края. Режим доступа: <http://www.dsh.krasnodar.ru>.
6. Мальцева Е.С., Паладова Т.А. Повышение устойчивости бюджетов регионов ЮФО как основа эффективного использования публичных финансов// Успехи современной науки , 2017. -Том3. -№2. С.170-174.
7. Керашев А.А., Мокрушин А.А., Прохорова В.В. Проблемы и перспективы развития межотраслевого обмена в территориальном АПК на основе механизмов корпоративной интеграции // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. № 4 (170). С. 173-181.
8. Мокрушин А.А. Функциональное содержание и принципы эффективного взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными системами в пространстве макрорегиона // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 36 (93). С. 13-18.

СТРАТЕГИИ ИНТЕГРИРОВАННОГО РОСТА СОВРЕМЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

Тлевцежева Д.А.

*студент, Адыгейский государственный университет
г. Майкоп*

Аннотация. В данной статье анализируются стратегии интегрированного роста корпорации, способы реализации данных стратегий. Раскрыты преимущества и недостатки стратегий интегрированного роста, ключевые организационные аспекты их реализации.

Ключевые слова: стратегии интегрированного роста, стратегия роста, экономическая интеграция, горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция, вертикально-интегрированная корпорация.

STRATEGIES OF THE INTEGRATED GROWTH OF MODERN CORPORATION

Tlevtsezheva D.A.

*student Adyghe State University
Maikop*

Abstract. In this article, we analyze the strategies for integrated growth of the corporation, how to implement these strategies. The advantages and disadvantages of integrated growth strategies, key organizational aspects of their implementation are revealed.

Keywords: integrated growth strategy, growth strategy, economic integration, horizontal integration, vertical integration, vertically integrated corporation.

В современных условиях одной из распространенных стратегий развития фирм (корпораций) является стратегия интеграции. Реализация стратегии интеграции способствует не только снижению уровня транзакционных издержек, повышению уровня согласованности межфирменного взаимодействия, но и обеспечению пропорциональности развития отраслей и секторов народного хозяйства.

Интеграция предполагает расширение фирмы путем добавления новых структур. В данном случае изменяются три составляющие: продукт, рынок, положение фирмы в отрасли. Компания может осуществлять интегрированный рост как путем приобретения собственности, так и

путем расширения изнутри (в обоих случаях происходит изменение положения фирмы в отрасли).

В общем виде экономическая интеграция представляет собой установление таких взаимоотношений между предприятиями (юридическими лицами), которые обеспечивают долгосрочное сближение генеральных целей интегрирующего и интегрируемого предприятий.

В экономической науке принято выделять стратегию горизонтальной интеграции и стратегию вертикальной интеграции (в т.ч. прямой и обратной). Характеристика стратегий интегрированного роста представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Бизнес-стратегии интегрированного роста предприятий

Виды стратегий предприятия	Содержание стратегии
Стратегии интегрированного роста	Объединение под одной крышей различных технологических этапов производства и распределения продукции
Стратегия обратной вертикальной интеграции	Приобретение влияния либо усиление контроля над поставщиками
Стратегия вперед идущей вертикальной интеграции	Приобретение влияния либо усиление контроля над структурами, находящимися между фирмой и конечным потребителем (системой распределения и продажи)
Стратегия горизонтальной интеграции	Приобретение влияния над конкурентами, M&A

Экономическая интеграция – объединение первоначально независимых мелкосерийных производителей вдоль цепочки образования стоимости путем сведения различных функций под единое управление с целью создания преимуществ крупносерийного производства.

Горизонтальная интеграция представляет собой процесс экстенсивного роста фирмы на неизменном иерархическом уровне экономики. Вертикальная интеграция представляет собой переход от приобретения продукции своего поставщика к приобретению самого поставщика.

Стратегия обратной вертикальной интеграции реализуется путем приобретения имущественного контроля над предприятиями, находящимися на предшествующих стадиях производственно-технологической цепи (предприятия-производители сырья, комплектующих, полуфабрикатов, первичного производства).

Стратегия вперед идущей вертикальной интеграции представляет собой приобретение имущественного контроля над предприятиями, находящимися на последующих стадиях производственно-технологической цепи (транспортировка, хранение, логистика, оптовая и розничная торговля).

Комплексная вертикальная интеграция предполагает развитие корпорации за счет

расширения путем приобретения контроля над предприятиями предыдущих и последующих стадий производственно-технологической цепи. При этом вертикально-интегрированная корпорация развивается как совокупность технологически и экономически связанных бизнесов на всех этапах создания добавленной стоимости [1, 2].

Стратегия вертикальной интеграции может быть реализована путем инвестирования как в реальные активы, так и в финансовые активы интегрируемых предприятий. Инвестиции в реальные активы направлены на создание необходимых производственных мощностей, а также на приобретение необходимых производственно-сбытовых мощностей.

Инвестиции в финансовые активы интегрируемых организаций могут осуществляться следующими способами:

- присоединение обладающих необходимыми мощностями компаний;
- поглощение компаний, обладающих необходимыми производственно-сбытовыми мощностями;
- объединение с компаниями, обладающими необходимыми производственно-сбытовыми мощностями;
- слияние с компаниями, обладающими необходимыми производственно-сбытовыми мощностями;

– формирование стратегических альянсов с компаниями, обладающими необходимыми производственно-сбытовыми мощностями;

– создание стратегических альянсов с предприятиями, обладающими необходимыми мощностями.

При этом основными выгодами от реализации стратегии интегрированного роста для участников являются: достижение значительной экономии на масштабе производства; получение рыночной власти; обеспечение взаимодополняемости активов; снижение уровня производственных, коммерческих, транзакционных издержек [9].

Основными условиями реализации стратегии вперед идущей вертикальной интеграции являются:

– чрезвычайно дорогостоящая и (или) ненадежная собственная распределительная сеть предприятия (корпорации);

– ограниченные возможности собственной распределительной сети предприятия, несопоставимые с его потребностями в сбыты продукции;

– наличие на предприятии излишков финансовых, трудовых ресурсов;

– наличие значительных конкурентных преимуществ стабильного производства; в этом случае предприятие может увеличить спрос на свою продукцию путем прямой интеграции;

– наличие организаций оптово-розничной торговли с большей доходностью, чем у предприятия-производителя продукции; при этом производственное предприятие может более эффективно реализовывать продукцию, устанавливая более выгодные цены посредством прямой интеграции с торговыми организациями.

Стратегию обратной вертикальной интеграции целесообразно реализовывать при следующих условиях [3]:

– доступные поставщики предприятия являются чрезвычайно дорогими и ненадежными или не отвечают потребностям компании в сырье, материалах, полуфабрикатах и комплектующих;

– предприятие характеризуется высоким уровнем конкурентоспособности в быстро растущем секторе экономики; при этом диверсификация производственно-хозяйственной деятельности предприятия менее выгодна;

– предприятие обладает значительным ресурсным потенциалом, необходимым для создания собственной сырьевой базы;

– значимость стабильности цен на сырье, материалы, полуфабрикаты для обеспечения конкурентоспособности интегрирующегося предприятия.

Основные преимущества и недостатки стратегии вертикальной интеграции представлены в таблице 2.

Вместе с тем, распространены пять стереотипов вертикальной интеграции предприятий:

1) для обеспечения конкурентоспособности добавленную стоимость (ключевые активы) необходимо создавать внутри компании;

2) аутсорсинг всегда выгоден для предприятия, поскольку сокращает расходы на производство;

3) реализация стратегии вертикальной интеграции позволит компании отобрать сверхприбыль поставщиков;

4) вертикальная интеграция позволяет избежать ситуации резкого роста цен на сырье, материалы, полуфабрикаты, нивелировать его негативные последствия;

5) необходимо владеть дистрибьюторской сетью, что позволит забрать у конкурентов долю целевого рынка.

Таблица 2 – Преимущества и недостатки стратегии вертикальной интеграции

Преимущества	Недостатки
<i>Стратегия назад идущей вертикальной интеграции</i>	
Экономия на ценах ресурсов, снижение транспортных затрат; лучшее использование производственных мощностей предприятия	Увеличение величины, доли специальных активов предприятия
Экономия на налоговых платежах (минимизация налогооблагаемой базы)	Повышение уровня коммерческого риска за счет концентрации предприятия на одном рыночном сегменте
Независимость от конкуренции за доступ к необходимым покупным ресурсам	Угроза нерентабельности инвестиций в создание вертикально-интегрированной производственно-технологической цепи
Экономия на трансакционных издержках	Препятствия на пути выхода компании из данного вида бизнеса, обусловленные взаимосвязанностью производственных активов. Сложность реализации данных активов в условиях рецессии
Возможность быстро и скоординировано осуществлять обновление конечного продукта, его компонентов (в рамках интегрированной производственно-стоимостной цепи)	Снижение управляемости компании (группы компаний), наличие менее гибкой системы принятия решений в связи с изменением рыночной конъюнктуры, поскольку конкурентные преимущества компании связаны с конкурентоспособностью поставщиков, включенных в процесс интеграции
<i>Стратегия вперед идущей вертикальной интеграции</i>	
Рост возможности мониторинга за изменением потребностей и оперативного совершенствования продукции	Значительный рост административно-управленческих затрат
Снижение уровня цен на продукцию для конечного потребителя и повышение конкурентоспособности продукции	Новые организационные единицы могут требовать различных управленческих навыков. Это потребует дополнительные расходы, повышая уровень риска данной стратегии
Ориентация комплекса маркетинга (marketing mix) на потребности конечных потребителей	
Расширение возможностей закрепления клиентуры за вертикально-интегрированным объединением	
Независимость от сбытовых сетей, которые могут находиться под контролем конкурентов	

Следует отметить неоднозначный вклад вертикально-интегрированных корпораций (ВИК) в развитие территориальной экономики. Во многих случаях ВИК вносят определяющий вклад в формирование территориальных бюджетов, привлечение инвестиций, наполнение локальных рынков, развитие социально-экономической

инфраструктуры. Соответственно регионы – субъекты РФ существенным образом влияют на эволюцию функционирующих в их внутренней среде ВИК [4].

Реализация стратегии горизонтальной интеграции предусматривает развитие компании путем слияния, поглощения (М&А), проникновения в родственные,

смежные виды бизнеса, объединяемые общей базовой технологией, системой продаж, целевой группой покупателей, действующие на схожих стадиях в цепочке создания стоимости. Целесообразно также развитие хозяйственной деятельности компании за счет приобретения товаров-заменителей (фирм, занимающихся их производством). Важнейший фактор эффективности реализации стратегии горизонтальной интеграции – это общий (зонтичный) бренд. Реализация данной стратегии получило наибольшее развитие на сильно сегментированных рынках, предполагающих дифференциацию продуктов и широкий товарный ассортимент (пищевая промышленность, парфюмерия, «товары для дома» и т.д.) [5].

Основными мотивами реализации стратегии горизонтальной интеграции являются:

- возможность дальнейшего роста при ограниченном потенциале первоначального бизнеса;
- возможность использования общих технологических линий, упаковки, логистики, общей рекламной кампании и продвижения;
- снижение финансовых рисков при спаде продаж одного из продуктов за счет других;
- расширение продуктовой специализации за счет охвата всех сегментов целевых рынков.

При этом основными проблемами и ограничениями реализации стратегии горизонтальной интеграции выступают:

- значительное усложнение общего корпоративного управления (сотни и тысячи наименований продуктов, десятки бизнес-единиц);
- трудности с получением синергетического эффекта (в т.ч. посредством обеспечения экономии общекорпоративных

затрат, оптимизации закупок, планирования и организации внутрикорпоративных финансовых потоков);

- проблема внутрикорпоративного «продуктового каннибализма»;
- сложность и «растянутость» системы распределения различных продуктов на различных сегментах рынка; рост зависимости от торговых организаций.

Одной из распространенных форм вертикально-интегрированных структур в экономике современной России (и в частности, в агропромышленном комплексе) является имущественный холдинг. При этом материнская компания (холдинг-компания) обладает имущественным контролем дочерних компаний (через систему участия в капитале). Наибольшую практическую ценность представляют холдинги, структурные звенья которых образуют полный производственно-технологический цикл.

Следует отметить, что наиболее существенной проблемой функционирования агрохолдинговых структур, организации взаимодействия их участников является неэквивалентность интраэкономических обменно-распределительных отношений, во многом вызванная недостаточно полным учетом объективных производственных, финансово-экономических условий хозяйствования партнеров по агропромышленной интеграции. Кроме того, остается нерешенным целый ряд методических и организационных вопросов, связанных с разработкой и внедрением элементов противозатратного механизма, их спецификацией применительно к холдинговому типу объединения [6, 7].

Реализация стратегии горизонтальной интеграции может быть связана с целым рядом обстоятельств: характеристики роста в

отрасли; рост конкурентоспособности интегрирующихся структур за счет увеличения эффекта масштаба; излишек финансовых ресурсов; возможность устранения товаров-заменителей с рынка, а также производящих их конкурентов (за счет объединения); низкий уровень финансовой устойчивости интегрируемого предприятия-конкурента вызывает интерес со стороны стратегических инвесторов [8]. При этом основным преимуществом горизонтальной интеграции является усиление конкурентных позиций на рынке. Недостатки горизонтальной интеграции состоят в том, что существенный рост капиталовложений в освоенную отрасль влечет за собой упущенные возможности освоения новых перспективных отраслей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2014. – 122 с.
2. Гольдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент: конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2013. – 93 с.
3. Асаул А.Н., Павлов В.И., Бескиерь Ф.И., Мышко О.А. Менеджмент корпорации и корпоративное управление. – СПб.: Гуманистика, 2015.
4. Мокрушин А.А. Способ структурной организации взаимодействия вертикально интегрированных корпораций с региональными экономическими системами Южного федерального округа // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2011. № 5(43). С. 146-148.
5. Шаймиева Э.Ш. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – Казань: Познание, 2014 – 136с.
6. Мокрушин А.А. Проблемы организации системы интраэкономического взаимодействия субъектов агрохолдинговых структур // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2008. № 35. С. 98-109.
7. Керашев А.А., Мокрушин А.А., Прохорова В.В. Проблемы и перспективы развития межотраслевого обмена в территориальном АПК на основе механизмов корпоративной интеграции // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. № 4 (170). С. 173-181.
8. Тамов А.А., Хахук Б.А. Изменения в воспроизводственной структуре основных фондов как фактор эффективности сельскохозяйственного производства (на примере хозяйств Краснодарского края) // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2011. № 2. С. 158-162.
9. Пшизова А.Р., Хатукай С.А. Повышение качества управления как фактор конкурентоспособности предприятий в условиях ВТО // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 2 (141). С. 201-206.

БРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ООО «МПК» ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД МАЙКОПСКИЙ

Тлевцежева Д.А.

студентка, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: к.э.н., доцент Хутыз Б.И.

г. Майкоп

Аннотация. Данная работа имеет в качестве своей основной цели раскрытие формирования понимания содержания понятия бренд, его возможной структуры, а также основных целей его построения, моделей формирования, позиционирования и внедрения.

Ключевые слова: бренд, позиционирование брендов, узнаваемость брендов, реклама.

BRANDING AS A TOOL FOR EFFECTIVE PROMOTION OF PRODUCTS OF, ООО «MPK» BREWERY MAIKOP

Tlevcezheva D.A.

Student, Adyghe state University

Supervisor: Candidate of Economic Sciences, associate Professor of Hutuz B. I.

Abstract. This work has as its main objective the disclosure of understanding of the concept of the brand, its possible structure and main goals of its construction, models of formation, positioning and implementation.

Keywords: brand, branding, brand recognition, advertising.

Понятие «брендинг» появилось в российском лексиконе маркетинга сравнительно недавно, в нашей стране под этим процессом понимают нечто манипулятивное. Традиционным является, когда торговая марка при помощи рекламной компании пытается привязать потребителям отношение к ней, как к бренду. Однако покупатель не строит бренд в своем сознании, если в нем недостаточно пространства для эмоций и ассоциаций.

Бренд помогает потребителю отличать и выбирать. Бренд как самостоятельная информационная ценность может быть ценнее продуктов и услуг, которые он олицетворяет. Таким образом, под брендом понимается нематериальный актив, который можно оценить в отрыве от всех материальных активов бизнеса. Так же следует сделать вывод о том, что реклама не делает торговую марку брендом, бренды создают сами потребители.

Бренд является интеллектуальной собственностью, влияющей на сознание потребителей. [1, 143-146]

Основу бренда составляет маркетинговая сущность товара, которая состоит в удовлетворении нужд и потребностей потребителя, при этом рассматривая понятие «бренд», следует обратить внимание и на его предназначение, то есть на человеческое восприятие информации, заключённой в нём. Если потребитель часто покупает тот или иной товар, то он контактирует с торговой маркой и получает информацию в результате её потребления, а эта информация формирует устойчивый образ в сознании человека. В то же время бренд символизирует важные свойства и характеристики товара для потребителя. [2, 27]

Актуальность темы обусловлена тем что, когда человек выбирает товар, основываясь на цену, качество и, возможно, на состав, все

продукты кажутся одинаковыми, и тогда на помощь приходят бренды. То есть они позволяют выбору перейти из чисто рациональной плоскости в сферу эмоциональных переживаний, которые закрепляют за собой уникальное товарное предложение, характеристики отличий и ценности. Повышение конкурентоспособности продукции предприятия достигается путем ориентации предприятия на потребителя, улучшения качества продукции, внедрения инновационной политики, более качественного использования ресурсов, в том числе человеческих, улучшения условий работы и ряда других факторов [7].

Одной из основных задач брендинга является капитализация торговой марки и наращивание добавочной стоимости за счет эмоциональных аспектов бренда. Бренд - это психологический триггер, потребители запоминают не бренд, а впечатления от процесса потребления, он формирует ожидания, чем непосредственно влияет на впечатление о покупке. Один и тот же товар, помещенный в разную упаковку под различными брендами, с различными легендированными странами происхождения будет иметь для потребителей различную ценность и соответственно различную стоимость. В зависимости от целостности, понятности и известности бренда под которым осуществляется торговля, будет меняться восприятие качества одного и того же товара потребителем.[3, 199]

Для создания по-настоящему сильного бренда, необходимо предельно четко выстроить его позиционирование. Под позиционированием бренда понимается, отличие товаров и услуг, от товаров и услуг конкурентов, то каким образом потребитель представляет себе товар. [4, 238]. Главной задачей позиционирования - является

убеждение клиентов в преимуществах именно этой торговой марки. Через позиционирование можно донести до широкой аудитории цели компании, её философию и систему ценностей.

Правильно построенная концепция позиционирования должна отчетливо ответить на три основных вопроса: «Что это за товар или услуга, для кого именно предназначается этот товар или услуга, и какие качественные отличия есть у данного товара или услуги, если проводить сравнение в ряду конкурентных торговых марок?».

Разработка эффективного конкурентоспособного позиционирования - это разработка позиционирования, с одной стороны, обеспечивающее уникальное размещение будущего бренда в сознании потребителей, представителей целевого сегмента и, с другой стороны, выгодно подчеркивающее преимущественные стороны бренда.

Поскольку завод является старейшим предприятием Республики Адыгея, стоит отметить, что на протяжении трех веков он работает для потребителей: «Для вас, как для себя, с 1882 года» (слоган завода), выпуская продукцию высочайшего качества.

Продукция ООО «МПК» Пивоваренный завод Майкопский известна далеко за пределами Республики Адыгея. Осваиваются новые рынки сбыта в Южном федеральном округе. На 2017 год продукция поступает и реализуется в торговые точки Ростовской области, Ставропольского края, Крыма, Москвы и Московской области, Волгограда и Сургута. Продукция реализуется в Апшеронском, Белореченском, Темрюкском районах Краснодарского края

Отличное качество продукции, изготовленной по классической технологии и с использованием натуральных ингредиентов, обеспечивает рост объема продаж. Напитки

Майкопского завода – лидеры реализации в крупнейших торговых сетях Южного региона.

Современное европейское оборудование, соблюдение всех требований к продукции и процессам на каждой стадии производства направлены на удовлетворение потребностей и ожиданий потребителей и партнеров.

Майкопский пивоваренный завод выполняет обязательства по обеспечению всеми необходимыми ресурсами производство и поставку продукции на высочайшем уровне качества.

Для выявления узнаваемости брендов Майкопского пивоваренного завода было проведено маркетинговое исследование, цель которого заключалась в выяснении уровня узнаваемости продукции, а так же в выявлении оценки качества продукции Майкопского пивоваренного завода и предпочтений потребителей.

При составлении анкеты были использованы рабочие гипотезы:

- Знакома ли респондентам продукция Майкопского пивоваренного завода;
- Какую продукцию Майкопского завода больше предпочитают потребители;

- Видели ли покупатели рекламу Майкопского пивоваренного завода, если да, то где;

- С чем у респондентов ассоциируется продукция Майкопского пивоваренного завода;

- Как люди оценивают качество продукции ООО «МПК» Пивоваренный завод Майкопский.

В качестве метода сбора первичных данных было выбрано анкетирование, которое проводилось с помощью рассылки анкеты по электронной почте, а так же с использованием различных групп в социальных сетях. Анкета включает 6 вопросов закрытого типа. В опросе приняло участие 138 человек разного пола и возраста. Из них 39 мужчин и 99 женщин, являющихся представителями разных возрастных категорий в диапазоне от 18 до 75 лет.

На диаграмме (рис. 1) наглядным образом видно, что абсолютное большинство опрошенных знакомо с продукцией Майкопского пивоваренного завода, однако, из 100% только 64,5% (98 человек) покупают продукцию завода из них регулярно покупают 15,9% (22 человека).

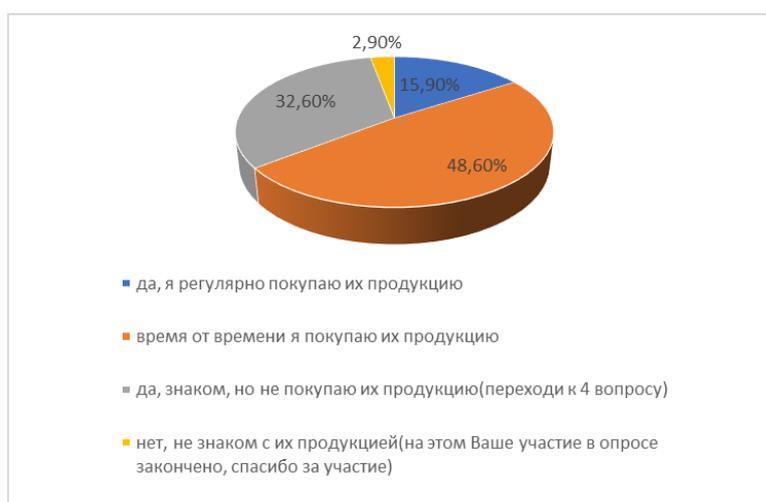


Рисунок 1. Распределение респондентов-потребителей продукции завода

32,6% (45 человек) знакомо, но не покупает продукцию, и 2,9% (4 человека) - не знакомо с продукцией Майкопского пивоваренного завода.

Далее опрашивались конкретно те потребители (98 человек), которые покупают продукцию Майкопского пивоваренного завода, с целью выявления ассортиментного предпочтения (рис. 2). Выяснилось, что более 50% респондентов предпочитают Майкопское «Живое пиво», 37,8% остановили свой выбор на Майкопских

лимонадах, 38,8% предпочитают Майкопский квас, 17,3% питьевую воду «AQUA Фишт», и всего 3,1% крафтовое пиво. Такой низкий показатель предпочтения крафтового пива может быть связан с тем, что это пиво люкс класса, соответственно его цена намного выше цены «Живого пива», которому отдается большее предпочтение потребителей, кроме того данный вид пива поступил в реализацию только в 2015 году, возможно оно недостаточно прорекламировано.

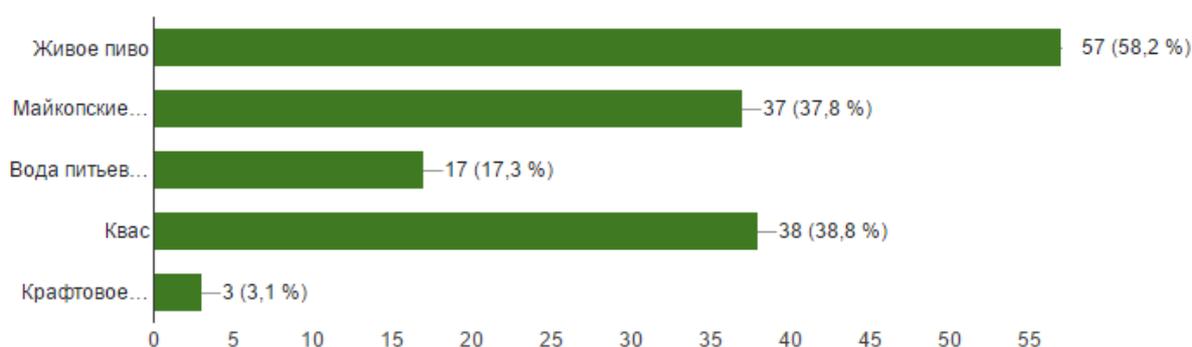


Рисунок 2. Структура предпочтений респондентов

Говоря о рекламе, добавим, что большинство опрошенных видели рекламу на витринах магазинов – 43,7% и в форме брендинга (фирменный магазин, павильон уличной торговли, транспорта предприятия) – 19,6%. Из 135 опрошенных -

34 (25,2%) человека никогда не видели рекламу Майкопского пивзавода. Исходя из того, что опрос проводился внутри республики Адыгеи, а конкретно в г. Майкопе, этот показатель слишком велик (рис.3).



Рисунок 3. Источники рекламных сообщений

Далее, проанализируем с какими свойствами у людей ассоциируется продукция Майкопского пивоваренного завода: 51,5% - доступный; 43,2% - качественный; 29,5% - популярный; 17,4% - безопасный; 0,8% – стильный; 5,3% – не смогли определиться с выбором.

Ниже представлена диаграмма мнений респондентов (рис. 4) по поводу качества продукции ООО «МПК» Пивоваренный завод Майкопский. 43,2% опрошенных считают продукцию завода, продукцией высшего

сорта и 42,4% средней (чуть ниже высшего). Майкопский завод производит продукцию высшего качества, однако среди опрошенных в общей сумме 14,3% потребителей считают качество продукции низким, это может быть связано с личными вкусами людей, а так же с тем что, после реализации продукции завод не может отвечать за условия хранения в магазинах, и в точках сбыта. А неправильное хранение может негативно отразиться на вкусе и качестве продукта.

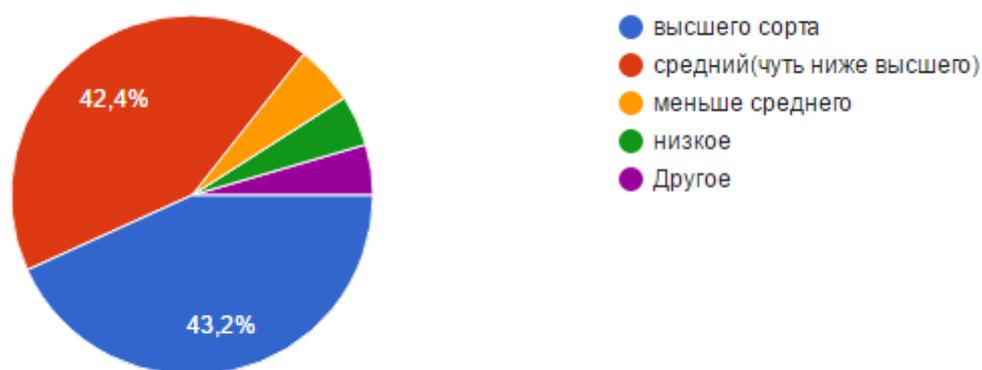


Рисунок 4. Мнение респондентов по поводу качества продукции

Обобщая результаты исследования, можно сделать вывод о том, что позиционирование бренда – это важная и неотъемлемая часть формирования в сознании потенциальных покупателей образа предлагаемого продукта, отсюда исходит первоочередная цель маркетингового отдела завода – затронуть сознание своих потребителей, внушить им, что Майкопское пиво лучше и качественнее других пивных напитков, представленных на рынке пивоварения.

Майкопскому пивоваренному заводу, на мой взгляд, нужно усилить работу рекламного отдела, поскольку четверть

опрошенных нигде не видели рекламу предприятия. В целом продукция предприятия узнаваема. Спросом в основном пользуется «Живое пиво», в отличие от крафтового, показатель узнаваемости которого самый низкий, несмотря на то, что крафтовое пиво - это высококачественное пиво люкс класса. Для продвижения бренда крафтового пива заводу следует провести дегустацию крафта среди потенциальных покупателей, предложить им написать отзыв и разместить его в социальных сетях и газетах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ереминская, Л.И. Бренд как интеллектуальная собственность, влияющая на сознание., / Л.И. Ереминская, О.В. Степнова // Вестник Российского нового университета – 2014. - № 2. - С. 143-146.
2. Рябова, О.Н. Брендинг в структуре рыночных предприятий / О.Н. Рябова // Научный поиск. – 2016. - №3(21). – С. 71-74.
3. Леонова Е.В. Брендинг как фактор повышения эффективности предприятия / Е.В. Леонова // В сборнике: Брендинг как коммуникативная технология XXI века Материалы II Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. // под ред. А. Д. Кривоносова. – СПб: СПбГЭУ, 2016. - С. 199-201.
4. Гришкова, Н. С. Стратегии управления брендом как составляющие бренд-менеджмента / Н.С. Гришкова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – № 3(47). – С. 238–242.
5. <http://maykopbeer.ru/index.php>
6. Хатукай С.А., Оганисян М.А. Актуальные вопросы совершенствования рекламной компании применительно к ООО «МПК» Пивоваренный завод «Майкопский»/ С.А. Хатукай, М.А. Оганисян // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России: сборник научных трудов по материалам III Всероссийской научно-практической конференции– Майкоп: редакционно-издательский отдел АГУ, 2016. – С. 94-98.
7. Ашинова М.К., Чиназирова С.К., Хутыз Б.И. Повышение конкурентоспособности продукции предприятий региона // Новые технологии. 2015. № 2. С. 89-96.

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Тхакушинова С.А.

*Магистрант, Адыгейский государственный университет
г. Майкоп*

Аннотация. В данной статье раскрыта специфика франчайзинга как одного из распространенных видов межфирменного сотрудничества. Выделены положительные и отрицательные результаты взаимодействия как для франчайзера, так и для франчайзи. Представлен рейтинг лучших франшиз по версии БИБОСС с учетом российской специфики. Выделены основные проблемы организации франчайзинга в современной хозяйственной практике.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзи, франчайзинговый пакет, договор коммерческой концессии, межфирменное сотрудничество.

FRANCHISING AS THE PERSPECTIVE FORM OF BUSINESS COOPERATION

Tkhakushinova S.A.

*Adyge State University
Maikop*

Abstract. This article discloses the specificity of franchising as one of the most common types of inter-firm cooperation. Positive and negative results of interaction for both the franchisor and the franchisee are singled out. The rating of the best franchises according to the version of BIBOSS taking into account the Russian specifics is presented. The main problems of the organization of franchising in modern economic practice are singled out.

Keywords: franchising, franchisor, franchisee, franchise package, commercial concession agreement, inter-firm cooperation.

Нестабильность экономической ситуации в стране, связанная с ведением санкций против России рядом стран, усложняет ведение бизнеса. Действие кризисогенных факторов способствует снижению предпринимательской активности во многих сферах хозяйственной жизни, уровня инвестиционной привлекательности отраслей, секторов отечественной экономики. В данных экономических реалиях также сложнее становится открывать новый бизнес.

Если в странах Западной Европы доля малого бизнеса в ВВП превышает 50%, то в современной России ее значение составляет менее 20%. Вместе с тем, Президент РФ в одном из посланий Федеральному Собранию поставил в качестве одной из приоритетных

задач увеличить к 2020 г. долю малого бизнеса в ВВП больше чем в два раза.

В кризисных условиях достаточно эффективно зарекомендовала себя новая форма ведения бизнеса, такая как франчайзинг. Она стала своего рода видом интеграции крупного корпоративного и малого бизнеса. Франчайзинг в определенной степени может стать инструментом ускорения экономического роста, так как это концепция вертикального менеджмента, которая позволяет объединять интересы всех категорий бизнеса, продвигать российских изготовителей и их продукты, создавая контролирующие системы качества продуктов и услуг [1].

Франчайзинг – форма продолжительного делового сотрудничества нескольких фирм,

при которой компания с известным на рынке именем (франчайзер) перепродает права на него вместе с технологией производства или продажи товара или услуги независимым от нее предприятиям (франчайзи).

По статистике свыше 50% предприятий, которые открывают свой бизнес под собственным брендом, прекращают свою деятельность в течение первых пяти лет. Однако 80% фирм, которые открываются по франшизе, работают более пяти лет.

Суть франчайзинговой формы сотрудничества состоит в том, что головная (как правило, крупная и достаточно известная потребителям фирма) заключает договор с мелким самостоятельным предприятием о предоставлении ему исключительного права на выпуск и сбыт определенного вида товаров, а также оказания услуг под торговой маркой данной компании (рисунок 1).

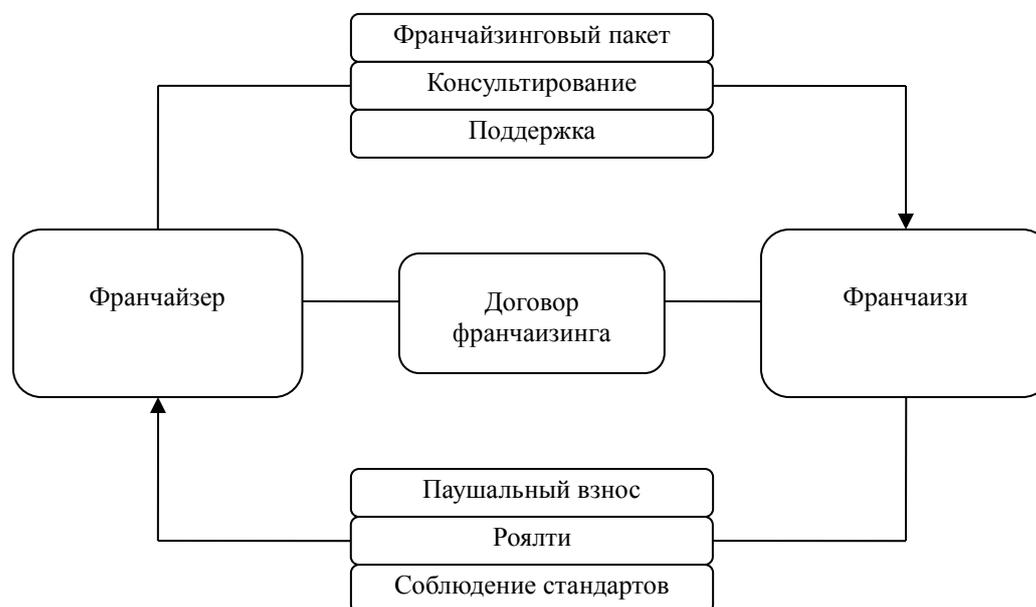


Рисунок 1 – Схема франчайзингового сотрудничества фирм

Франчайзинг как форма делового сотрудничества зародился в США в XX веке и вначале служил для производителей в качестве способа увеличения сбыта своей продукции. Позже франчайзинг стали использовать независимые оптовые и розничные фирмы для сохранения конкурентоспособности с торговыми сетями цепного подчинения других фирм. Уже в 30-е годы XX века нефтяные компании также начали использовать франчайзинг с целью создания сети заправочных автостанций. До этого времени нефтяные компании имели только собственные торговые предприятия, однако за короткий период после внедрения

франчайзинга основным способом распределения продукции предприятия стали организации, получившие от них лицензию на продажу по системе франчайзинга. Данное сотрудничество помогло компаниям, работающим по франшизе, успешно выстоять в период экономического спада в 30-х годах прошлого века.

В настоящее время франчайзинг получил развитие более чем в 70 отраслях хозяйства. Данная система признана в мире как наиболее прогрессивная форма ведения бизнеса и широко используется в зарубежной практике. Более чем в 80 странах мира договор франчайзинга признан в качестве

самостоятельного объекта правового регулирования. недостатки данного вида сотрудничества как для франчайзера, так и для франчайзи.

Для полноценного понимания сущности такого экономического феномена как франчайзинг рассмотрим преимущества и недостатки данного вида сотрудничества как для франчайзера, так и для франчайзи. Основные преимущества и недостатки франчайзинга для франчайзера схематично представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Преимущества и недостатки для франчайзера

Как способ развития бизнеса франчайзинг в значительной степени выигрывает в скорости. Можно отметить, что высокие темпы роста сети достигаются в связи с отсутствием необходимости поиска средств на капитальные затраты.

Как показывает хозяйственная практика, открыть предприятие по франшизе в новом регионе получается быстрее, чем организовать собственное подразделение. Местные предприниматели лучше знают специфику своего региона, а поэтому они могут провести этап запуска быстрее менеджеров, командированных из центра. Знание местного рынка изнутри – основное

преимущество франчайзи. С помощью франчайзи, новый рынок узнает имя франшизы, за счет чего франчайзер становится обладателем огромных преимуществ в данном сегменте.

Собственник предприятия, настроенный на освоение региональных, национальных или международных рынков, нуждается в дополнительных денежных средствах. Данная цель достигается при помощи франчайзи после внесения им первоначального взноса; далее франчайзи становятся обладателями франчайзингового пакета.

Кроме этого с ними есть возможность заключать дополнительные договоры на

продажу всевозможных услуг по менеджменту (специальная консалтинговая и маркетинговая поддержка). Такой вид сделки служит дополнительным источником доходов для франчайзера. Также существует ежемесячная ставка, которую франчайзи оплачивает за обучение сотрудников, консультации и т.п., которые проводятся франчайзером.

Главной проблемой текущей работы является контроль над франчайзи, который является независимым хозяйствующим субъектом и часто хочет принимать решения самостоятельно.

Часто у франчайзера возникают трудности

с сохранением коммерческой тайны. Данная система работает на стандартах и принципах, представляющих собой интеллектуальную собственность франчайзера и являющихся коммерческой тайной, на которой основан успех. Франчайзи имеют доступ к этой конфиденциальной информации, в связи с чем подписывают договор о неразглашении. Несмотря на данные ограничения некоторые франчайзи нарушают данные обязательства, что приводит к негативным последствиям, которые отражаются на системе в целом.

Основные преимущества и недостатки франчайзинга для франчайзи схематично представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 — Преимущества и недостатки для франчайзи

Открывая свой бизнес под эгидой известного бренда, компания-франчайзи получает множество конкурентных преимуществ. Во-первых, нет необходимости тратить денежные средства, чтобы

потребители узнали о вас и вашем товаре.

Франчайзер всячески помогает франчайзи избегать ошибок, свойственных другим предпринимателям, предоставляя своим подопечным квалифицированную поддержку.

В связи с этим у франчайзи вероятность принятия решения, которое может повредить бизнесу, а то и вовсе разрушить его, сведена к минимуму.

Франчайзинг может помочь быстро и эффективно начать свой бизнес. Франчайзер снабжает предпринимателей необходимой информацией, которая помогает предпринимателем оптимальным образом расположить предприятие, оформить его дизайн, а также убедиться в правильном функционировании компании.

Франчайзинг представляет собой постоянную поддержку в виде профессиональных услуг по бизнесу и маркетингу, оказываемую франчайзером. В случае неординарных проблем нет повода для паники, достаточно обратиться за помощью к опытному консультанту-наставнику и решение будет найдено. Независимым же предпринимателям собственные ошибки обходятся порой очень дорого.

Франчайзи должен соблюдать правила, которые предусмотрены франчайзинговой системой, сформулированные в подписываемом контракте. Данные условия должны быть выполнены всеми обладателями франшизы без исключения. Франчайзи имеет право на внесение своих предложений, но полномочий менять установленную систему, у него нет. Кроме условий договора, он должен соблюдать специальные правила, касающиеся ежедневных бизнес-операций и применения бренда франшизы. Эти условия франчайзер описывает в специальной обучающей программе. Такие всевозможные ограничения могут налагаться на территориальные границы, часы работы, ассортимент продукции или услуг, которые предлагаются потребителю. Следует также отметить, что франчайзи должен согласиться

с данными ограничениями прежде, чем начнет действовать франчайзинговый договор [2].

Развитие франчайзинга для России является важной вехой в экономике страны. В 80-х годах XX века первым на отечественный рынок вышла американская корпорация PepsiCo Inc., которая построила на территории СССР несколько заводов по изготовлению безалкогольных напитков. Также на российский рынок пришли такие компании как Kodak, Coca-Cola, PizzaHut, McDonalds и др.

В России франчайзинг представляет собой договор коммерческой концессии. В РФ создана и эффективно функционирует Российская Ассоциация Франчайзинга (РАФ), направленная на обеспечение развития института франчайзинга, на улучшение бизнес-среды, в которой работают предприниматели. Мировой опыт франчайзинга насчитывает более 100 лет, но в России такой способ организации бизнеса вошел в практику лишь в 1993 г. С 1995 г. по 1999 г., в течение первых лет существования франчайзинга в России на ее территории возникли 42 франчайзинговые системы, т.е. в среднем по 8 новых франшиз в год. В течение 2000-2001 гг. количество франшиз в РФ почти удвоилось, а только за 2002 г. появилось 29 новых франшиз. Период 2007-2008 гг. можно считать особым в развитии франчайзинга среди российских предпринимателей, поскольку именно в эти года появилось особенно много компаний, предлагающих «дуплетные франшизы» [3].

БИБОСС опубликовал рейтинг ТОП-100 франшиз в России, с учётом специфики российского рынка, анализа местных игроков (таблица 1).

Таблица 1 – Рейтинг ТОП-10 франшиз в России

Франшиза	Торговая марка	Вступительный (паушальный) взнос	Роялти	Количество открытых точек
1. FixPrice		300 000 руб.	4% от оборота магазина (выплачивается ежемесячно)	2050
2. 33 пингвина		200 000 – 370 000 руб.	нет	1312
3. Инвитро		150 000 руб.	2% от оборота с 25-го месяца работы медицинского офиса (включительно), но не более 28 000 руб.	714
4. Пятёрочка		550 000 руб.	Отсутствует	6265
5. Askona		Отсутствует	Отсутствует	591
6. Бэби-клуб		1 200 000 руб.	7% от выручки	250
7. Лаборатория Гемотест		150 000 руб.	1,18% - 2,36% от оборота	309
8. Subway		300 000 — 600 000 руб.	8% + НДС - от выручки (ежемесячно)	644
9. Стардог!S		30 000 руб.	1 000 рублей ежемесячный платеж Москва и Московская область; 3% от горячих блюд, 1% от всего товарооборота - регионы	826
10. Tele2		25 000 руб.	4% от общей дилерской комиссии	3100

В российском рейтинге преобладают предприятия розничной торговли. Следует также отметить, что данная сфера включает в себя как узкоспециализированные магазины (Аскона – товары для сна, Tele2 – салоны связи), так и сети с широкой специализацией (Пятёрочка и FixPrice). Тремя франшизами в

рейтинге представлена сфера услуг, две из которых – франшизы медицинских лабораторий. В российском рейтинге в двадцатке лучших также вошли ещё три медицинские франшизы – Хеликс, CMD и Лечу. Данный факт свидетельствует о том, что, с одной стороны, частная медицина

достаточно востребована в наши дни (в особенности, услуги лабораторной диагностики), а с другой стороны, — о простоте ведения данного бизнеса и отлаженной работе всех бизнес-процессов. Лаборатории являются наиболее бюджетной и простой формой медицинского бизнеса. Множество организаций сегодня появилось и в сегменте автосервисов. Люди доверяют данным организациям больше, чем безымянным работникам. Аналогичную ситуацию можно наблюдать и в сфере услуг по уходу за животными, в сфере услуг клининга. Так, в каталоге БИБОСС появилась франшиза школы дрессировки собак DogPride. Главная особенность компаний клинингового бизнеса состоит в том, что множество из них работают в основном с корпоративными клиентами (уборка офисов компаний, супермаркетов и т.п.). Однако есть на рынке и компании, которые ориентированы на частных лиц и даже развивающиеся по франчайзингу.

По темпам развития франчайзинга в

настоящее время Россия входит в число мировых лидеров. По данным РАФ на территории РФ работает более 20 тыс. франчайзинговых точек и около 485 франчайзеров [4].

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что франчайзинг — очень своеобразное явление в экономике, отличительной чертой которого является то, что предприятия, функционирующие согласно контракту франчайзинга, невзирая на юридическую независимость считаются звеном целой системы. В данных условиях экономической турбулентности в нашей стране франчайзинг может стать тем вектором, на котором возможно поступательное развитие экономики, эффективное взаимодействие крупного корпоративного и малого бизнеса. Региональный отечественный рынок представляет собой непаханое поле, которое в процессе должного инвестирования может дать толчок развитию регионального бизнеса, увеличению количества рабочих мест и налоговых поступлений [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Чумакова Н.А., Стародубцева Ю.Ю., Плотникова А.Р. Домашнее хозяйство как субъект малого предпринимательства. В сборнике: Закономерности и тенденции формирования системы финансово - кредитных отношений. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: А.А. Сукиасян. Уфа, 2015. С. 61 - 63.
2. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.sostav.ru/>
3. Качканов В. П. / автореферат к.э.н./2006. - [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://old.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/573/File/20061227_Kachkanov.doc.
4. Российская ассоциация франчайзинга [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://rusfranch.ru/franchising/statistics>
5. Гучев И.А. Франчайзинг как эффективный вектор развития малого бизнеса в России. В сборнике: «Молодежь в науке: новые аргументы». Липецк. 2016. С. 25-30.
6. Мокрушин А.А. Способ структурной организации взаимодействия вертикально интегрированных корпораций с региональными экономическими системами Южного федерального округа // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2011. № 5(43). С. 146-153.
7. Мокрушин А.А. Функциональное содержание и принципы эффективного взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными системами в пространстве макрорегиона // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 36 (93). С. 13-18.
8. Тамов А.А., Хахук Б.А. Изменения в воспроизводственной структуре основных фондов как фактор эффективности сельскохозяйственного производства (на примере хозяйств Краснодарского края) // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2011. № 2. С. 158-162.

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ АДАПТАЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Удычак С.Ш.

*Студент, Адыгейский государственный университет
научный руководитель д.п.н., доцент, Шелехова Л.В.
г. Майкоп*

***Аннотация.** В данной статье рассматривается процесс адаптации как ключевой элемент управления персоналом, требующий разработки новых технологий и использования инновационных методов в современных социально-экономических условиях с целью создания конкурентных преимуществ организации.*

***Ключевые слова:** адаптация персонала, испытательный срок, молодые специалисты, компетенции, профессиональный рост.*

INNOVATIVE METHODS OF ADAPTATION OF YOUNG SPECIALISTS IN THE ORGANIZATION

Udachak S.Sh.

*Student, Adygea state university
Scientific adviser Ph.D., associate professor, Shelekhova L.V.
Maikop*

***Abstract.** In this article adaptation process as the key element of human resource management demanding development of new technologies and use of innovative methods in modern social and economic conditions for the purpose of creation of competitive advantages of the organization is considered.*

***Keywords:** staff adaptation, probation, young professionals, competence, professional growth.*

Одной из немаловажных проблем, стоящих перед начинающими специалистами является адаптация - процесс взаимного приспособления сотрудника и организации к различным ее условиям: экономическим, социальным, психологическим, технологическим. С учетом того, что адаптация работника в организации является управляемым процессом интеграции личности в профессиональную среду организации и в ее основные функциональные, организационные и кадровые процессы, необходимо создать условия, при которых молодые сотрудники, впервые принятые в организацию, смогли бы приобрести дополнительные знания и навыки. Трудности у данной категории работников могут возникнуть при практическом выполнении новой работы.

Их обучение направлено на получение недостающих знаний, организацию обучения для восполнения пробелов и для успешной адаптации. Появление новых профессиональных качеств, мастерства, углубления специализации означает завершение периода адаптации [2].

Студенты согласно образовательным программам проходят производственную практику, где они могут увидеть или даже почувствовать процесс работы на предприятии. В настоящее время многие вузы практикуют предоставление студентам совмещения учебы и работы, что дает настоящий опыт в данной сфере [10].

В оценках продолжительности периода адаптации молодых специалистов в

организациях мнения респондентов и экспертов несколько расходятся. Респонденты в своем большинстве (58,7%) уверены, что адаптация молодых специалистов проходит в срок до одного года работы в организации. Большая часть экспертов считает, что адаптация молодых работников происходит в основном за период 1-2 лет (менее 46,4%) или не менее чем за три года (36,8%). Поэтому можно сделать вывод, что период адаптации молодых специалистов, руководителю необходимо делать все возможное, чтобы способствовать успешному прохождению адаптации в организации, вовремя и действительно использовать весь спектр существующих инструментов адаптации, уделяя особое внимание тем методам адаптации, которые наиболее значимы для молодых специалистов.

Адаптация молодых специалистов должна носить целенаправленный характер. Для этого ответственному лицу необходимо определить цель адаптации, задачи, сроки их выполнения, а также используемые формы и методы адаптации. Области знаний, связанные с изучением управления персоналом, развиваются, благодаря чему появляются инновационные пути адаптации персонала, некоторые из которых находят прямое применение в российских организациях [3].

Для вхождения молодого специалиста в организацию, в должность, используются традиционные технологии адаптации: коучинг, наставничество, тренинг. При этом тренинг направлен на овладение новыми навыками, коучинг – на решение задач через развитие самостоятельности, наставничество – решение проблем посредством обмена опытом [1, с.161-165.]. Все это позволит начинающим работникам к понятию корпоративной культуры организации, к ее ценностям, традициям, персоналу, к кадровой политике

предприятия и многое другое. Все эти инструменты крайне важны для молодого специалиста. Поэтому недостаточно эффективная адаптация молодого специалиста может привести к потере работы, к снижению профессиональной ориентации, что в дальнейшем приведет к безработице.

В большинстве организаций реализуются также и инновационные технологии, такие как:

1. Инновационные игры;
2. Job Shadowing.

Наибольшие сложности связаны со внедрением инновационных игр. Основным принципом в методе инновационных игр является развивающее обучение [4]. Суть данных игр заключается в поиске решения на заданную учебную ситуацию. Фактически это всем известные деловые игры, имеющие ряд специфических особенностей, таких как: в число участников обязательно входят работники из кадрового резерва; игра не должна мешать выполнению трудовой функции, однако должна быть с ней связана; задачей игры является адаптация работника к изменившимся условиям труда [5]. Основной проблемой, с которой столкнулась организация «Макситехгрупп», является, нежелание работников участвовать в играх, поэтому проведение игр носит эпизодичный, бессистемный характер и осуществляется обычно лишь на тренингах. JobShadowing по своей природе является специализированной разновидностью наставничества, взятого в инверсионном варианте. Суть данной технологии, заключается в том, что обучающийся работник следует «словно тень» за одним из более опытных сотрудников, к которому он прикреплен, при этом данный процесс должен носить двунаправленный характер - с одной стороны, обучающийся узнает новые сведения и особенности работы, а с другой – опытный сотрудник может (и

должен) обсуждать с обучающимся различные рабочие ситуации. Данная технология наиболее эффективна тогда, когда обучающийся практически не разбирается в специфике работы, поэтому ее используют при прохождении студентами практики или неоплачиваемой стажировки [6].

Инновационный путь адаптации персонала не сводится к одному лишь применению инновационных для данного процесса технологий [7]. Правильное построение программы адаптации позволяет существенно сократить сам период адаптации, поэтому инновационные технологии должны быть поддержаны качественным улучшением концепции адаптации персонала

Для того чтобы процесс адаптации к инновациям у сотрудников проходил с минимальными издержками для компании, необходимо использовать основные механизмы по управлению изменениями. Например, Курт Левин предложил трёхступенчатую модель управления изменениями [8]: «Размораживание» – на этом этапе происходит нарушение стабильного баланса, который поддерживает существующие типы поведения и установки. Этот процесс должен учитывать внутреннюю угрозу, которую представляют изменения по отношению к людям, и необходимость мотивировать вовлечённых в изменения людей к достижению естественного баланса путём принятия изменений. На этом этапе важно убедить персонал в необходимости проводимых изменений; «Изменения» – этот этап связан с освоением людьми новых навыков, ролей, норм и стандартов поведения, взаимоотношений и культурных ценностей. Главной задачей руководителя на данном этапе является осуществление запланированных изменений; «Замораживание» – на данном этапе происходит стабилизация изменений в

результате усвоения людьми новых ответных реакций. Внимание концентрируется на подкреплении нового поведения и отношений высокими результатами работы и вознаграждениями.

Каждая ступень данной модели должна включать в себя анализ, контроль и корректировку тех изменений, которые происходят в поведении сотрудников организации. Основными признаками успешности протекания адаптивного процесса являются: освоение сотрудниками новых знаний, умений и навыков; повышение компетентности и мастерства; налаживание успешных связей с остальными членами коллектива. Конечной целью адаптации молодых специалистов в условиях внедрения инноваций в организации является их эффективная работа в трудовом коллективе. Слаженное функционирование группы, состоящей как из молодых специалистов, так и из сотрудников старшего поколения, может быть достигнуто только через формирование в коллективе положительных межличностных связей, гармонии между формальными и неформальными отношениями членов коллектива, а также зависит от успешного взаимодействия руководства.

Немаловажное значение для молодых специалистов в организации является профессиональный стресс – напряженное состояние работника, возникающее при воздействии экстремальных и эмоционально – отрицательных факторов, связанных с выполнением профессиональной деятельностью, и не позволяющий соответственно функционировать [11].

Для снижения стрессоустойчивости и повышения производительности труда, можно ввести в организацию методику экспресс – диагностики состояния стресса К. Шрайнера, в которой представлено девять утверждений, где

испытуемый отвечает «да» или «нет», подсчитать количество положительных ответов и определить уровень саморегуляции испытуемого в стрессовых ситуациях. И методику самооценки психических состояний, разработанная Г. Айзенком, где в данном опроснике представлены 40 утверждений, который испытуемый должен оценить сам себя по трихотомической шкале. Данный опросник предназначен для диагностики уровня выраженности таких состояний как тревожность, агрессивность [9].

Для совершенствования инновационного процесса адаптации молодых специалистов можно предложить следующие рекомендации:

1. Усилить роль инновационных игр

посредством укрепления их методического обеспечения и привлечения специализированного софта.

2. Регламентировать наставничество и Job Shadowing в части сроков и критериев определения эффективности.

3. Расширить перечень инновационных технологий адаптации молодых специалистов на основе изучения научных работ (при этом внимание нужно уделять не только отечественной литературе, но также и научной – к примеру, много ценной информации содержится в книге Б. Шнайдера, посвященной управлению персоналом и соотношения результатов трудов ученых с практическими реалиями фирмы).

ЛИТЕРАТУРА

1. Баталова А.Н. Социальные технологии управления адаптацией персонала в организациях инновационного типа/ Баталова А.Н. - Тольятти: Изд-во Вектор науки Тольяттинского государственного университета, 2011. - с.161-165.
2. Адаптационные ресурсы самообеспечения: социологический анализ / З. П. Замараева, А. В. Чистякова // Социальная политика и социология. - 2013. - №3. - Том 1. - 2013. – 20 с.
3. Кириллов А.В. Профессиональная адаптация как объект управления при профессиональном развитии сотрудников организации // Курс лекций электронного контента. – М., 2015.
4. Беликова Т.В. Особенности конструирования концепта рациональной адаптивности и социальной адаптации персонала как социальной технологии/ Беликова Т.В // Вестник Саратовского государственного социально- экономического университета. – Саратов., 2015. - № 1. - с. 31-34.
5. Макушкин С.А. Социально-психологическая адаптация сотрудника как субъект управленческой деятельности/ Макушкин С.А // Материалы Ивановских чтений. - 2016. - № 2 (6). - с. 90-94.
6. Карпова М.В. Социологическое исследование методов адаптации персонала предприятия в условиях инновационного развития бизнеса/ Карпова М.В: наука и современность. - 2011. - № 29. - с. 163-168.
7. Голубова А. С. Анализ и оптимизация системы оценки профессиональных знаний в период адаптации сотрудников/ Голубова А. С //Материалы Ивановских чтений. - 2017. - № 2-2 (13). - с. 53-59.
8. Левин К. Теория поля в социальных науках / пер. Е. Сурпина. – СПб.: Речь, 2000.
9. Кибанов, А. Я. Основы управления персоналом: учебник / А. Я. Кибанов. – М., 2012. – 543 с.
10. Шелехова Л.В. Перлиминаринг как элемент кадрового менеджмента / Л.В. Шелехова, Л.А. Моргунова // Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции. Под научной редакцией А.А. Тамова. – 2016. – С. 296-298.
11. Шелехова, Л.В. Факторы повышения эффективности управления персоналом на уровне менеджера среднего звена // сборник научных трудов по материалам I Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России». – Майкоп: Изд-во АГУ, 2014. – С. 102 – 105.

КОРОТКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ МСБ ВЕДУЩИМИ РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ

Хатков М.А.

студент, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Гишева С.Ш.,

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет,

г. Майкоп

Аннотация. В статье представлены современные условия короткого кредитования МСБ ведущими банками России.

Ключевые слова: Экономический рост, деловая активность, малый и средний бизнес, короткое кредитование, система страхования вкладов, уровень инфляции, ключевая ставка.

SHORT CREDITING OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS BY LEADING RUSSIAN BANKS

Khatkov M.A.

Student, Adygea state university

Research supervisor: Gisheva S.Sh.

Cand.Econ.Sci., Adygea state university

Maykop

Abstract. The article presents modern conditions of short crediting of small and medium business by leading Russian banks.

Keywords: Economic growth, business activity, small and medium business, short lending, deposit insurance, inflation, key rate.

Создание благоприятной микро- и макросреды для стимулирования деловой активности российского бизнеса и формирование генераторов ее положительной динамики возможно через осуществление перехода российской экономики от углеводородной к инвестиционно-инновационной модели экономического роста.

Именно малый и средний бизнес (далее МСБ), доля которого в ВВП России в настоящее время составляет всего 20%, а количество занятых в секторе МСБ – 25% от общей численности занятых, может стать одним из ведущих генераторов роста деловой активности российского бизнеса.

Стоит отметить, что в развитых странах доля МСБ достигает 50% ВВП, а доля занятых – почти 50% от общей численности занятых.

Приоритетность и важность стимулирования развития МСБ в рамках современной экономической политики объясняется тем, что этот сектор национальной экономики:

— является зачатком будущего крупного бизнеса – опоры национального хозяйства;

— дает дополнительные рабочие места, прирост ВВП и налоговых поступлений в бюджет и во внебюджетные фонды;

— формирует на рынке эффективную конкурентную среду, способную положительно влиять на выработку конкурентных преимуществ выпускаемой продукции.

Малый и средний бизнес - инвестиционно и инновационно гибок, активен и мобилен, так как более быстро и точно приспосабливается к потребностям потребителей и к предложениям поставщиков на рынке [1, 2].

Именно короткое кредитование малого и среднего бизнеса расширяет внешние возможности предпринимателей развивать свой бизнес и реализовывать новые проекты, повышает доступность кредитных ресурсов, способствует маневренности МСБ в случае недостаточности внутренних источников финансирования инвестиций (прибыли, амортизации) в условиях кризисного или депрессионного состояния экономики.

Первый заместитель председателя правительства РФ Игорь Шувалов на форуме «Опоры России» сообщил, что Корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (МСП) в рамках программы льготного кредитования субъектов МСП с января 2018 года сможет кредитовать малый и средний бизнес по итоговой ставке 6,5% годовых (ранее конечная ставка для заемщиков составляла для малого бизнеса **10,6%**; и для среднего бизнеса - **9,6%** годовых).

Таким образом, в ближайшее время ставка 6,5 % по «Программе 6,5%» (программа льготного кредитования субъектов МСП) будет не нарисованной, а реальной ставкой для заемщиков, представителей МСБ.

«Программа 6,5%» создана Корпорацией МСП совместно с Минэкономразвития и Банком России в конце 2015 года для льготного кредитования субъектов МСП. Названа она так, потому что кредитные организации, предоставляющие финансирование предпринимателям по этой программе, получают возможность брать определенный объем (лимит) средств у Банка

России по ставке 6,5% годовых и потом направлять его для кредитования малого и среднего бизнеса. При этом Корпорация МСП становится поручителем (гарантом) кредита, предназначенного тому или иному предприятию - заемщику [3].

С 2018 года российские банки, которые станут партнерами новой программы льготного кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ) Корпорации МСП, итоговая ставка по которой составит 6,5%, смогут получить субсидию в размере 3,5%. Об этом сообщил заместитель генерального директора корпорации Максим Любомудров в ходе бизнес-форума "Взгляд в будущее", посвященного вопросам развития малого и среднего бизнеса [4].

Действительно, при текущих рыночных условиях банкам невыгодно кредитовать малый и средний бизнес по ставке 6,5%, поэтому разницу необходимо компенсировать.

Действующие процентные ставки по кредитам ведущих банков РФ на бизнес-цели превышают льготные почти в два и более раз, например:

- Сбербанк России – 11,8% - 18,5%;
- Россельхозбанк – 10% - 13,5%;
- ВТБ-24 – 10,9% - 15%;
- Альфа-Банк – 13,5% и 17,5%.

На сайте <http://banki.ru> представлены следующие текущие предложения месяца [3]:

1. Ренессанс: Кредит «Больше документов - ниже ставки»:

- Сумма - до 700 тыс. рублей.
- Срок кредита - от 2 до 5 лет.
- Ставка - от 11,9%.

2. Альфа-Банк: Кредит «Наличными»:

- Сумма - до 3 млн. рублей.
- Срок кредита - от 1 до 7 лет.
- Ставка - от 11,99%.

4. Почта Банк: Кредит «Первый почтовый»:

Сумма - до 1 млн. рублей.

Срок кредита - от 1 до 5 лет.

Ставка - от 12,9%.

А также предложения с онлайн-заявкой:

1. ВТБ Банк Москвы: Кредит «Наличными»:

Сумма - до 3 млн. рублей.

Срок кредита - до 5 лет.

Ставка - от 12,9%.

2. Московский кредитный банк: Кредит «На любые цели»:

Сумма - до 2 млн. рублей.

Срок кредита - до 15 лет.

Ставка - от 14%.

3. Райффайзенбанк: Кредит «Персональный»:

Сумма - до 2 млн. рублей.

Срок кредита до 5 лет.

Ставка от 11,99%.

Еще в марте 2017 года премьер-министр Дмитрий Медведев поручил профильным госорганам проанализировать возможность расширения системы страхования вкладов на юрлиц. Этому предшествовал резонансный отзыв лицензии у "Татфондбанка", активно кредитовавшего МСП.

ЦБ России неоднократно заявлял, что нынешнее состояние банковской системы России не позволяет в ближайшее время включить юридических лиц в систему страхования вкладов. Первый зампред Банка России Дмитрий Тулин пояснял, что сейчас система "не работает как самокупаемая страховая организация" и "нуждается в поддержке", а если нагрузка на нее увеличится, то непонятно, "кто будет платить за этот праздник жизни". По его словам, ситуация станет более подходящей через "два-три года", когда рынок покинут самые слабые игроки.

Фонд обязательного страхования вкладов финансируется за счет взносов участников

рынка - 0,1% от ежеквартальных остатков на депозитных счетах банков. По данным Агентства по страхованию вкладов (АСВ), на выплаты физическим лицам в 2015 году ушло 370 млрд. рублей (фонд пришлось пополнять за счет пятилетних кредитов ЦБ на 200 млрд. рублей). Спустя год суммарный объем возмещений оказался еще на 200 млрд. рублей больше (АСВ в 2016 году выплатило вкладчикам банков более 568 млрд. руб.).

Предварительно завершив расчистку банковского сектора, Банк России прорабатывает идею частичного включения средств малого и среднего бизнеса в систему страхования вкладов в 2018 году: частичная гарантия возврата средств МСБ по расчетным счетам в случае отзыва банковских лицензий со стандартным потолком возврата – 1,4 млн. рублей.

К 2018 году ЦБ также планирует перейти к пропорциональному регулированию рынка: все банковские лицензии будет разделены на базовые и универсальные. Предполагается, что вклады МСБ будут гарантировать только по банкам с базовой лицензией, которые и ориентированы на работу с малым и средним бизнесом [6].

Глава Сбербанка Герман Греф на пресс-конференции заявил, что поддержание высокого спреда между уровнем инфляции в РФ и уровнем ключевой ставки ЦБ России в настоящее время оптимально, поскольку в РФ сохраняются риски роста инфляции в 2018 году.

«Всегда хочется быстрого снижения ставки, но я думаю, что пока еще есть риски роста инфляции в следующем году, и пока не могу сказать, что у нас есть фактор стабилизации инфляционных ожиданий" — сказал он, отвечая на вопрос, есть ли потенциал для более резкого снижения ключевой ставки Банка России.

Герман Греф считает, что пока еще есть инфляционные риски на рынке, поддержание более высокого спреда к текущей инфляции является оправданным и оптимальным.

«В макроэкономической политике важна не революционная динамика, она не любит любых скачков, важна плановость и соответствие этим планам, что мы сейчас и видим — впервые ЦБ РФ выполнил свои планы по достижению запланированного уровня инфляции. Мы видим, что в этом году инфляция будет существенно ниже их таргета" — добавил он.

По его словам, это дает некий положительный вклад в грядущий год, доверие этой политике, и, возможно, в следующем году динамика будет более быстрой. "Но сегодня я не вижу, что можно двигаться быстрее, чем это делает Центральный банк", — сказал он.

Банк России 27 октября в пятый раз за 2017

год снизил ключевую ставку на 0,25 процентного пункта — до 8,25% годовых.

Ранее глава ЦБ Эльвира Набиуллина заявила, что ключевая ставка Банка России, по оценкам регулятора, может опуститься до 6,5-7% в 2019 году. По ее словам, при устойчивой инфляции в 4% ключевая ставка Банка России может быть выше нее на 2,5-3 процентных пункта, то есть, составлять 6,5-7%.

Ближайшее и последнее в 2017 году заседание ЦБ по ключевой ставке состоится 15 декабря. Ранее регулятор высказывался, что допускает возможность дальнейшего снижения ставки на ближайших заседаниях [6].

В годовом исчислении уровень инфляции в 2017 году составит 2,73%, что создаст предпосылки для последующего снижения ключевой ставки ЦБ, за чем, в свою очередь, последует снижение ставок процентов по займам, в том числе и по коротким кредитам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабалян Э.Б. Концептуальные основания исследования роли малого и среднего бизнеса в обеспечении устойчивого и сбалансированного развития проблемного региона // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 4 (151). С. 70-73.
2. Бабалян Э.Б. Тенденции социально-экономического развития Республики Адыгея и роль малого бизнеса в повышении его устойчивости // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. № 4 (170). С. 83-88.
3. Малый бизнес 2018 года. Новая ставка кредитования. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bankir.ru/novosti/20170918/shuvalov-malyi-biznes-v-2018-godu-smozhet-kreditovatsya-po-itogovoi-stavke-6-5-10130721/>
4. Информационное агентство России. Банки и кредиты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/4581829>
5. Рейтинг банков. Финансовый портал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://banki.ru>
6. Страхование малого и среднего бизнеса. Право и банки. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://pravo.ru/news/view/139481/>
7. Инфляция 2018 года. РИА новости. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ria.ru/economy/20171114/1508804648.html>

РАЗДЕЛ II. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

SECTION II. REGIONAL ECONOMY

ОСОБЕННОСТИ СЕКТОРА МАЛОГО БИЗНЕСА РЕГИОНА

Аветян А.А.

Магистрант II курса, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Научный руководитель: Пшизова А.Р.,

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматриваются структурные особенности сектора малого бизнеса экономики Республики Адыгея как фактор их развития в различные периоды рыночных реформ.

Ключевые слова: Республика Адыгея, регион, малый бизнес, структура, стратегия, приоритет.

FEATURES OF THE SMALL BUSINESS SECTOR OF THE REGION

Avetyan AA

Second-year student, Adyghe State University, Maikop

Scientific adviser: Pshizova AR,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Adyghe State University, Maikop

Abstract. The article considers the structural features of the small business sector of the economy of the Republic of Adyghea as a factor of their development in different periods of market reforms.

Key words: Republic of Adyghea, region, small business, structure, strategy, priority.

Малый бизнес представляет собой инициативную экономическую деятельность в небольших масштабах, осуществляемую за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящую главными целями получение прибыли и развитие собственного дела.

Как фактор развития региона малый бизнес оказывает возрастающее влияние на эффективность выполнения региональной экономикой своих функциональных задач, включая повышение уровня жизни населения, обеспечение занятости трудоспособного населения, увеличение собственных доходов

регионального бюджета и т.д. И в этом качестве роль сектора малого бизнеса региональной экономики исследована в отечественной экономической литературе достаточно глубоко [5]. Сектор малых и средних предпринимательских структур является основой создания и развития национальной экономики, основанной на знаниях [6].

Чтобы правильно оценить роль сектора малого бизнеса как фактора развития экономики конкретного региона, в нашем случае – Республики Адыгея, необходимо исследовать структурно-динамические

особенности самого этого сектора региональной экономики, который за годы рыночных реформ прошел сложный путь становления, заметно повлияв на конкурентные позиции Адыгеи в Южном макрорегионе [1].

Прежде всего, это существенное отставание Республики Адыгея от среднероссийского уровня развития малого предпринимательства в первые годы реформ.

Так, количество действовавших в Адыгее малых предприятий в 1992 году в расчете на 10 000 населения было почти в 4 раза меньше, чем в среднем по стране [2]. Не менее важным представляется и явление лага, т.е. запаздывания на 2-3 года процессов развития малого бизнеса в исследуемом регионе в сравнении со среднероссийской динамикой (рис. 1).

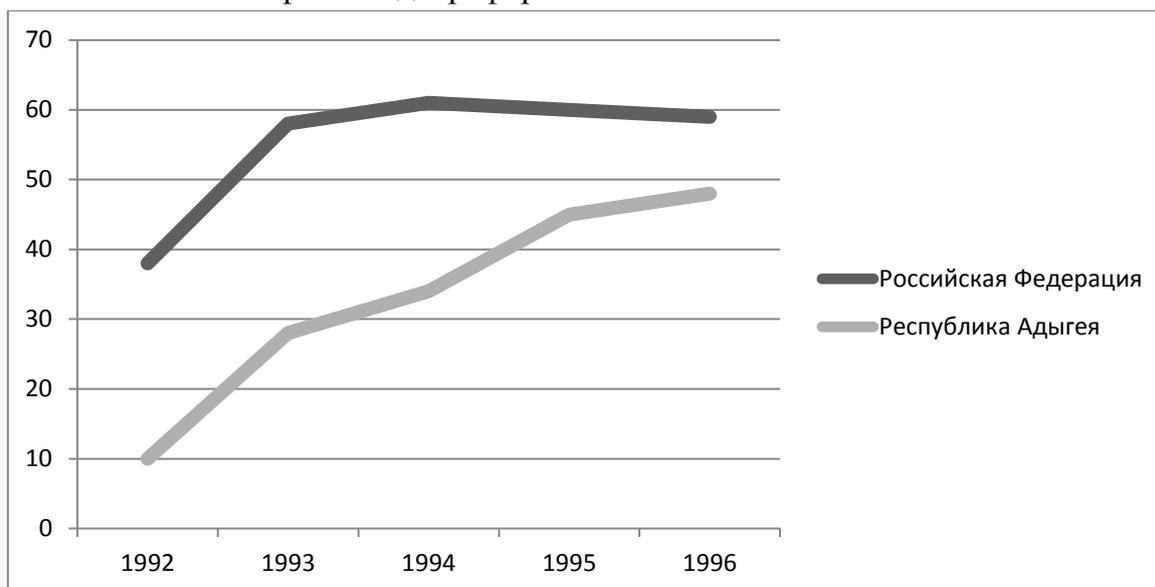


Рис. 1. Количество малых предприятий в Российской Федерации и Республике Адыгея в 1992-1996 гг. (в расчете на 10 тыс. человек населения)

В период с 1996 по 2000 гг., несмотря на резкие изменения общеэкономической ситуации (докризисный период, августовский кризис 1998 года, всплеск экономической активности в 1999-2000 гг.), количество

малых предприятий в Республике Адыгея стабилизировалось на уровне 2150-2200 единиц. Указанные процессы в большей степени нашли свое отражение в изменениях в отраслевой структуре малого бизнеса.

Таблица 1—Отраслевые сдвиги в количественной структуре малых предприятий Республики Адыгея в 1996- 2000 гг., %

	1996	1997	1998	1999	2000
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В т.ч.					
Промышленность	25,8	25,5	24,8	25,2	25,9
Сельское хозяйство	4,3	3,6	3,3	3,9	4,5
Строительство	12,8	12,0	11,7	10,7	11,3
Транспорт	2,3	2,5	2,4	2,5	2,4
Торговля и общепит	43,1	45,8	48,2	47,6	46,0
Снабжение и сбыт	0,9	0,9	0,8	0,7	0,5
Другие отрасли	10,8	9,7	8,8	9,4	9,4

Как видно из табл. 1, в 1996-1998 гг., когда кризисные явления в экономике Адыгеи продолжали нарастать, количество малых предприятий реального сектора (промышленность и строительство) продолжало неуклонно уменьшаться, соответственно, росла доля предприятий торговли и общепита. В 1999-2000 гг. в стране повсеместно произошел всплеск экономической активности, который привел к перелому описываемых тенденций. Количество малых предприятий реального сектора экономики Адыгеи вновь стало расти, а сферы торговли - уменьшаться.

В период восстановительного роста (2002-2008 гг.) в Российской Федерации имело

место довольно динамичное развитие сектора малого бизнеса. За это время количество малых предприятий увеличилось почти на 60%, среднесписочная численность постоянных работников – на 66%, а оборот малых предприятий – на 85%.

В Республике Адыгея также имел место рост числа малых предприятий, но значительно меньшими темпами – 18%, поэтому отставание республики от среднероссийского уровня в расчете на 10 тыс. человек заметно увеличилось. В то же время, опережающими темпами возросла численность занятых в этом секторе – на 68% и их оборот – на 83% (табл.2).

Таблица 2 — Динамика основных показателей развития малого бизнеса в Российской Федерации и Республике Адыгея в 2002-2008 гг.

	Число малых предприятий (на конец года), тыс.		Число малых предприятий на 10000 человек населения		Среднесписочная численность постоянных работников, тыс. человек		Оборот малых предприятий, млрд. руб.	
	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008
РФ	844,4	1347,7	61	95	6276,	10437,9	10185	18727
РА	2,2	2,6	50	58	12,7	21,3	10,1	18,5

Указанные данные свидетельствуют о качественном улучшении состава малых предприятий в Республике Адыгея. В связи с этим представляет интерес анализ

структурных характеристик малого бизнеса по видам экономической деятельности, которые за последующие годы изменились незначительно (табл. 3).

Таблица 3 — Структурные характеристики малых предприятий по видам экономической деятельности в Российской Федерации, Южном федеральном округе и Республике Адыгея в 2016 г., %

	Удельный вес в общих показателях развития малых предприятий					
	Число малых предприятий			Оборот малых предприятий		
	Обрабатывающие производства	Строительство	Оптовая и розничная торговля	Обрабатывающие производства	Строительство	Оптовая и розничная торговля;
РФ	10,7	11,9	42,4	9,8	9,1	67,4
ЮФО	11,2	14,9	40,0	9,4	11,8	65,7
РА	13,3	13,3	40,0	18,2	14,0	51,6

Сравнение показателей Республики Адыгея не только с общероссийскими показателями, но и с данными по Южному федеральному округу дает более рельефное представление о структурных особенностях сектора малого бизнеса Республики Адыгея.

В структуре малого бизнеса Республики Адыгея не только сектор торговли, но и реальный сектор экономики занимает больший удельный вес, чем и в ЮФО, и в целом по стране, что обусловлено более весомыми позициями малого бизнеса Адыгеи в производстве и переработке лесоматериалов, значительными запасами которых республика обладает. При этом особо следует отметить потенциал развития малого бизнеса в пищевой и

перерабатывающей промышленности исследуемого региона [3, 4].

В то же время, исходя из довольно скромных ресурсных возможностей Республики Адыгея, как сильно дотационного региона, и сохраняющейся в целом в экономике страны кризисной ситуации, следует более тщательно подходить к обоснованию приоритетов в развитии сектора малого бизнеса, сосредоточив усилия на потенциальных конкурентных преимуществах региона, обусловленных его природно-географическими, ресурсными, производственно-экономическими, национально-этническими и прочими особенностями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Апишев А.А., Тамов А.А., Тамова М.К. Стартовые условия вхождения регионального АПК в рынок / Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. № 3 (165). С. 215-219.
2. Российский статистический ежегодник. Стат. сб. / Гокмстат России. - М., 1999. – 621 с.
3. Тамов А.А., Тамова М.К., Бабалян Э.Б. Развитие малого бизнеса в проблемных регионах с использованием потенциала этноэкономического сегмента // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2016. № 3 (185). С. 75-80.
4. Мокрушин А.А. Инструменты государственного регулирования малого предпринимательства в проблемном регионе // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2016. № 4 (190). С. 205-206.
5. Бабалян Э.Б., Хатукай С.А. Конкурентоспособность - ключевое условие обеспечения устойчивого развития региона // Современное коммуникационное пространство: анализ состояния и тенденции развития. Материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. 2017. С. 32-35.
6. Хурыз Б.И., Хамуков И.А. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России // Актуальные вопросы развития современного общества. Сборник статей 4-ой Международной научно-практической конференции: в 4-х томах. Том 4. 2014. Изд-во: Закрытое акционерное общество "Университетская книга" (Курск). С.278-280.

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ)

Асланова М.А.

студентка, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Тамов А. А.

*д.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет,
г. Майкоп*

Аннотация: В статье отмечается, что поддержка развития субъектов малого предпринимательства является одним из приоритетных направлений социально-экономической политики России. Она предусматривает рациональное распределение функций между федеральными, региональными и муниципальными органами власти в области финансовой, имущественной и информационной поддержки малых предприятий.

Ключевые слова: малый бизнес, государственная поддержка, уровни государственного управления, региональная экономика, социально-экономическое развитие.

FEATURES OF STATE MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN MODERN CONDITIONS (ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF ADYGHEA)

Aslanova M.A.

student, Adyghe State University

Supervisor: Tamov A.A.

*Doctor of Economics, Professor, Adyghe State University
Maikop*

Abstract. The article notes that supporting the development of small business entities is one of the priority areas of Russia's social and economic policy and provides for a rational distribution of functions between federal, regional and municipal authorities in the area of financial, property and information support for small businesses.

Key words: small business, state support, levels of government, regional economy, social and economic development.

В настоящее время в России государственное управление малым предпринимательством осуществляется посредством четкой иерархической структуры, которая сформирована в виде трехуровневой системы, обеспечивающей рациональное распределение функций между федеральными, региональными и муниципальными органами власти.

Роль малого предпринимательства в социально-экономическом развитии региона заключается в выполнении следующих функций:

- создание дополнительных рабочих мест, снижение безработицы;
- получение денежных доходов от предпринимательской деятельности;
- насыщение местного рынка товарами и услугами.

Значение малого и среднего бизнеса определено тем, что его полноценное развитие является основой по поддержанию здоровой конкуренции внутри страны, а также необходимым условием повышения конкурентоспособности производимых на ее территории товаров и услуг на мировом

рынке [6].

Динамика сектора малого предпринимательства формируется под влиянием ряда факторов социально-экономической среды.

Природно-географические факторы включают географическое положение региона, экологическую ситуацию, наличие природных ресурсов и др. Например, в регионах с наличием значительных рекреационных ресурсов (Краснодарский край) – большое развитие получили малые предприятия в сфере туризма. Регионы с благоприятным климатом и обширными сельскохозяйственными территориями (Республика Адыгея) характеризуются преимущественным развитием малого предпринимательства в области сельского хозяйства.

Социокультурные факторы учитывают общественные нормы и установки, способствующие развитию предпринимательского менталитета. Эта группа факторов также связана с социальными (этническими) особенностями развития предпринимательства, являющегося носителем своей специфической идеологии, кодекса поведения и региональных особенностей. Поэтому важную роль играет ментальность, обусловленная этнокультурными свойствами и традициями, способствующими формированию и развитию «этноэкономики». Так, например, в Адыгее этноэкономика имеет давние традиции и успешный опыт развития, особенно в производстве животноводческой

продукции, мягких сыров, овощеводстве.

Государственная поддержка субъектов малого бизнеса осуществляется по трем направлениям: финансовая, имущественная и информационная.

В Республике Адыгея в целях поддержки малого предпринимательства созданы объекты инфраструктуры, действуют региональные программы развития, приняты необходимые законодательные и нормативно-правовые акты, выделяются бюджетные ассигнования, применяются региональные налоговые льготы и др. [5].

Финансовая поддержка предоставляется субъектам малого предпринимательства по следующим направлениям: микрокредитование; создание гарантийных фондов (в 2015 г. гарантии предоставлены 5 субъектам малого бизнеса на сумму 20,3 млн. рублей, что позволило получателям дополнительно привлечь 45,7 млн. руб.); предоставление грантов (в 2015 г. гранты предоставлены 56 субъектам малого бизнеса на сумму 16,6 млн. руб.); субсидирование процентных ставок; лизинг и т.д.

Для получения финансовой поддержки предприниматель обязан сохранить или создать новые рабочие места в текущем финансовом году, а гранты предоставляются лишь тем субъектам, которые уже трудоустроили как минимум одного работника. Информация об объемах финансовой поддержки субъектов малого бизнеса в 2015 г. в разрезе территорий Республики Адыгея представлена в таблице 1.

Таблица 1 — Информация о государственной поддержке субъектов малого бизнеса за 2015 год в разрезе территорий Республики Адыгея

Наименование городов и районов	Получатели поддержки	в том числе по программам:								
		микро-кредитование	субсидирование процентных ставок	компенсация выставок	гарантийный фонд	гранты	лизинг первый взнос	модернизация	поддержка в рамках муниципальных программ	Субсидии потех. назначения
<i>Всего по Республике Адыгея</i>	407	139	18	5	5	56	13	38	132	1
в т.ч. по территориям:										
город Майкоп	113	67	4	2	3	24	3	8	2	0
город Адыгейск	18	5	0	0	0	0	0	1	12	0
Гиагинский район	51	11	2	1	0	2	0	2	32	1
Кошехабльский район	35	16	3	0	1	12	1	1	1	0
Красногвардейский район	30	6	1	1	0	4	0	8	10	0
Майкопский район	33	14	3	0	1	2	2	4	7	0
Тахтамукайский район	55	0	2	1	0	3	4	1	44	0
Теучежский район	24	2	3	0	0	0	3	4	12	0
Шовгеновский район	48	18	0	0	0	9	0	9	12	0

Всего в 2015 г. на государственную поддержку малого предпринимательства направлено 564,2 млн. руб., в том числе 120,1 млн. руб. из республиканского бюджета, 317,0 млн. руб. из федерального бюджета, что превышает в 2,8 раз уровень финансирования в 2014 г.

В рамках инфраструктурной поддержки в Республике Адыгея создан Фонд поддержки предпринимательства, действует Республиканский бизнес-инкубатор, муниципальные бизнес-центры, где по льготной цене предоставляются в аренду производственные площади и офисные помещения.

В целях информационной поддержки

субъектов малого предпринимательства в Республике Адыгея был организован в мае 2015 года Республиканский форум предпринимателей; функционирует интернет-ресурс «Малый бизнес Республики Адыгея», где публикуется информация о реализуемых мерах государственной поддержки и порядке ее предоставления. В рамках образовательной поддержки проведено обучение 109 предпринимателей по программе «Успешный предприниматель».

Для вовлечения молодежи в предпринимательскую деятельность проводятся конкурсы молодежных инновационных проектов «Начни свой бизнес». Победителями конкурсов стали 4

номинанта, представивших проекты по экономическому, кадрового регулирования и развитию, сельского хозяйства, туризма и т.д. Осуществление мероприятий сферы услуг. государственной поддержки развития малого

Современная практика управления малым предпринимательством позволит повысить эффективность управления социально-максимально адаптирована к реалиям экономическим развитием Республики российского общества и может включать в Адыгея. себя механизмы нормативно-правового,

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 27.12.2009) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Тамов А.А., Тамова М.К., Бабалян Э.Б. Развитие малого бизнеса в проблемных регионах с использованием потенциала этноэкономического сегмента // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2016. № 3 (185). С. 75-80.
3. Итоги развития малого и среднего предпринимательства // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.adygheya.ru/ministers/departments/ministerstvo-ekonomicheskogo-razvitiya-i-torgovli/malyy-biznes/programmy-razvitiya/itogi-razvitiya-malogo-i-srednego-predprinimatelstva/>.
4. Мокрушин А.А. Стратегические приоритеты развития региональных экономических систем // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2010. № 3 (66). С. 60-65.
5. Бабалян Э.Б., Хатукай С.А. Конкурентоспособность - ключевое условие обеспечения устойчивого развития региона // Современное коммуникационное пространство: анализ состояния и тенденции развития. Материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. 2017. С. 32-35.
6. Хурыз Б.И., Хамуков И.А. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России // Актуальные вопросы развития современного общества. Сборник статей 4-ой Международной научно-практической конференции: в 4-х томах. Том 4. 2014. Изд-во: Закрытое акционерное общество "Университетская книга" (Курск). С.278-280.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ГОРОДЕ-КУРОРТЕ СОЧИ

Асланова М.А.

*Адыгейский государственный университет
г. Майкоп*

Аннотация. В статье проведен анализ состояния и перспектив развития туризма в г. Сочи как олимпийского наследия; обосновывается важность стратегического развития туристической отрасли в России, а также необходимость обеспечения комплексного подхода к управлению курортами.

Ключевые слова: природно-рекреационный потенциал, туризм, кластерный подход, стратегия развития туризма, региональный менеджмент.

CURRENT STATE AND PROSPECTS TOURISM DEVELOPMENT IN SOCHI CITY-RESORT

Aslanova M.A.

*Adyghe State University
Maikop*

Abstract. The article analyzes the state and prospects of tourism development in Sochi as an Olympic heritage; the importance of strategic development of the tourism industry in Russia, as well as the need to provide an integrated approach to the management of resorts.

Key words: natural and recreational potential, tourism, cluster approach, tourism development strategy, regional management.

Индустрия туризма является одной из наиболее динамично развивающихся и рентабельных отраслей мирового хозяйства. Кроме того, туризм представляет собой катализатор социально-экономического развития, обеспечивая занятость населения, развитие инфраструктуры и, как следствие, экономический рост территории. Однако, несмотря на значительный природно-рекреационный потенциал, Россия занимает слабые позиции на мировом рынке туризма, используя (по мнению экспертов) свой туристический потенциал только на 20%, тогда как количество российских туристов и их расходы за рубежом ежегодно растут. Это указывает на необходимость дальнейшего развития российских курортов и их популяризации как внутри страны, так и на мировом рынке туризма.

Для экономики России туризм является развивающейся отраслью. Практически все субъекты РФ обладают туристским потенциалом в каком-либо виде туризма, но в большинстве из них отсутствуют туристская инфраструктура. Одним из наиболее перспективных регионов России, обладающих большим туристическим и рекреационным потенциалом, является Краснодарский край. Более того, туристическая и рекреационная отрасль являются одними из самых перспективных направлений развития и одной из самых привлекательных направлений с точки зрения инвестиций в регион.

Продолжающиеся в современных условиях кризисные явления в экономике и политической сфере ограничивают возможности большинства россиян,

связанные с отдыхом на зарубежных курортах, что также актуализирует необходимость развития российских курортов. Системный подход в организации такой работы не может быть реализован без эффективного стратегического управления и планирования, как на уровне хозяйствующих субъектов, работающих на курортах и в инфраструктурных отраслях, так и на уровне государства в лице органов федерального, регионального и муниципального управления [10].

В то же время многие россияне, имеющие финансовые возможности, по-прежнему предпочитают зарубежные курорты, ориентируясь на их высокий уровень сервиса и обслуживания. Однако это не означает, что в России отсутствуют курорты высокого качества. Так, например, заметно выделяются курорты Большого Сочи, располагающие благоприятными природно-климатическими условиями, наличием инфраструктуры, созданной для проведения Зимних Олимпийских игр в 2014 г., а также большим количеством природных и культурно-исторических объектов. Кроме того, в Большом Сочи традиционно развита санаторно-курортная деятельность климатического курорта, что является и фактором развития туризма.

Как показывает опыт многих стран, проведение Олимпийских Игр является катализатором социально-экономического развития города и территории; при этом долгосрочный эффект от проведения Олимпиады сохраняется свыше 10-15 лет. За годы подготовки к зимним Олимпийским играм 2014 г. были реализованы крупномасштабные инфраструктурные проекты, которые внесли огромный вклад в развитие курортов г. Сочи. Так, наследием зимней олимпиады 2014 г. стали

горнолыжные курорты в Красной Поляне, туристическая зона на территории Олимпийского парка и прибрежный курорт, расположенные в Имеретинской низменности [1].

В настоящее время на территории Имеретинской низменности построены главные спортивные сооружения прибрежного кластера XXII Зимней Олимпиады в Сочи, Олимпийский парк, тематический парк развлечений, большое количество гостиниц, железнодорожный вокзал. Также, в устье Мзымты был построен порт Сочи Имеретинский, который планируется преобразовать в яхт-марину. Кроме того, развиваются деловая и туристическая зона на территории Олимпийского парка в Имеретинской долине.

В Красной Поляне работает несколько горнолыжных курортов («Роза Хутор», «Горная Карусель», и горно-туристический центр ПАО «Газпром»), которые можно отнести к курортам мирового уровня. Красная Поляна сегодня превратилась в горнолыжный комплекс, сопоставимый с альпийскими курортами Австрии и Франции. На горнолыжном курорте Красная Поляна сегодня создан полноценный горный кластер – всесезонный курорт с обширным набором услуг. Количество отдыхающих различается в зависимости от сезона: в период горнолыжного сезона (январь-март) среднее количество отдыхающих составляет около 1 200 тыс. человек; во время пляжного сезона (июнь-октябрь) – 230 тыс. человек.

Следствием противоречивого взаимодействия тенденций глобализации и локализации является формирование в регионах трансрегиональных территориально-производственных кластеров и межотраслевых горизонтальных и вертикально интегрированных структур,

обеспечивающих включение локальных структур в более широкие воспроизводственные системы – межрегиональные, национальные, межстрановые, глобальные – и превращающих регионы в хозяйствующие субъекты мировой экономики [2].

При этом в хозяйственном пространстве Большого Сочи функционируют крупные национальные корпорации, выступающие активными участниками структурной трансформации сферы туризма и рекреации, резидентами кластерных структур, драйвером инновационных преобразований.

Горнолыжный кластер Красная Поляна имеет очень выгодное расположение - на территории Сочинского национального парка, на расстоянии 45 км от международного аэропорта Сочи и морского побережья и признан лучшим горнолыжным курортом России, предлагающим своим гостям богатый выбор развлечений и услуг в любое время года [3, 4].

В состав горнолыжного кластера Красная Поляна входит сеть отелей, предлагающих к услугам отдыхающих комфортабельные номера, коттеджи, оздоровительные центры, аквапарки, ледовые арены, кинотеатры и торговые галереи, рестораны, тренажерные залы, бассейны, а также комплекс канатных дорог и подъемников, а также другие возможности для развлечений и занятий спортом.

Горнолыжные курорты Красной Поляны предлагают туристам европейский уровень сервиса. Канатные дороги спроектированы с использованием передовых технологий, что позволяет относить их не только к инновационным транспортным средствам, но и к туристическим аттракционам, дающим возможность полюбоваться красотами горных хребтов с высоты птичьего полета. В летний

период курорты Красной Поляны предлагают туристам интересные экскурсионные маршруты, пешие и конные прогулки, трансферы к морю, услуги велопроката и картодрома.

Региональная социально-экономическая система Большого Сочи, локализованная в административном пространстве Краснодарского края, развивается в следующих условиях:

- жесткая ограниченность хозяйственного пространства;

- концентрация уникальных факторов и ресурсов для развития спорта, туризма и рекреации;

- сезонная организация воспроизводственного процесса;

- переплетение разнонаправленных тенденций к интеграции и дезинтеграции;

- доминирование административных связей Большого Сочи с федеральным центром над административными связями Краснодарского края с федеральным центром.

При этом основными факторами, детерминирующими развитие социально-экономической системы региона Большого Сочи являются:

- значительная асимметрия природно-ресурсной базы;

- дефицит человеческого капитала;

- инвестиционный «перегрев» региональных рынков земли, недвижимости и капитала;

- доминирование крупных корпораций в структуре субъектов капитальных вложений в туристско-рекреационный подкомплекс.

При этом горный кластер Красная Поляна и прибрежный кластер в Имеретинской долине задали новую планку качества отдыха в России по гостиничной инфраструктуре, а также и по уровню инженерной составляющей территории. В то же время, для

дальнейшего развития горнолыжного и прибрежного кластеров необходимо сбалансированное влияние факторов и нейтрализация существующих рисков, связанных, прежде всего, с недостаточным продвижением местного туризма на внутреннем и зарубежном рынках, а также высокой стоимостью услуг в сфере туризма и др. [5].

Подводя итог рассмотрению вопросов, связанных с перспективами развития курортов Большого Сочи, следует указать, что процессы их развития должны осуществляться в тесной связи с развитием региона и сопровождаться непрерывным контролем и повышением качества услуг в области рекреации и туризма. Такая деятельность должна основываться на стратегии развития туристической индустрии горнолыжных и пляжных курортов.

К основным положениям указанной стратегии следует отнести:

- понимание приоритетности развития горнолыжного и пляжного туризма в сфере отдыха и укрепления здоровья россиян;

- учет интересов и потребностей местного населения территорий, на которых размещаются курорты, для сохранения окружающей среды, а также культурно-исторического наследия;

- обеспечение привлекательности российских курортов для иностранных отдыхающих, что следует рассматривать не только как экономическую, но и как политическую задачу;

- обеспечение экономического роста и устойчивого развития территорий, на которых расположены курорты в среднесрочном периоде, а также на долгосрочную перспективу.

Подчеркивая важность стратегического развития, следует обеспечивать комплексный

подход к управлению курортами на основе действенных методов и инструментов, а также имеющегося мирового опыта. При этом приоритетными должны стать направления, соответствующие мировым тенденциям развития курортов, а именно: обеспечение безопасности туристов, предоставление высокого уровня сервиса и комфорта, автоматизация и информатизация.

Одним из факторов развития сферы туризма, рекреации в Большом Сочи является реализация принципов субрегиональной организации хозяйственного пространства. Эффективная реализация концептуальных моделей, принципов и механизмов субрегиональной организации сферы туризма и рекреации способна обеспечить рост конкурентоспособности данной сферы [6].

В условиях продолжающегося процесса глобализации, корпоратизации и упрощения визовых процедур должно происходить снижение административных барьеров для продвижения отечественного туристского продукта на внутреннем и международном рынке [7]. Согласно Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года, сегодня необходимо удовлетворять потребности самых взыскательных туристов, предпочитающих отдых с высоким уровнем сервиса и комфорта. В связи с этим необходимо дальнейшее развитие отечественных курортов на основе внедрения инновационных методов и технологий, соответствующих запросам современных потребителей [8, 9].

Реализация указанных мероприятий делает туризм перспективным направлением для развития всей социально-экономической системы на уровне отрасли и региона на базе координации действий государства, бизнеса и

местного сообщества. Такая форма является наиболее эффективной. взаимодействия в туристической сфере

ЛИТЕРАТУРА

1. Макоев М.М. Кластерный подход развития туристической сферы СКФО // Интернет-журнал «Наукоедение». Выпуск 4 (23), июль–август 2014 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru> (дата обращения 19.09.2017).
2. Керашев А.А., Мокрушин А.А. Потенциал государственно-частного партнерства в развитии взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными экономическими системами России // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 2 (141). С. 48-57.
3. Хачатрян А.А. Проблемы и перспективы развития туристского кластера в городе Сочи // Приоритеты социально-экономического развития Юга России: Сборник статей XIII региональной научно-практической конференции молодых ученых. 2016. С. 58-62.
4. Томилин К.Г. Туризм (горный, лыжный, яхтенный): проблемы повышения конкурентоспособности черноморского курортного региона России // Олимпийское наследие и крупномасштабные мероприятия: влияние на экономику, экологию и социокультурную сферу принимающих дестинаций: сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции. 2016. С. 141-143.
5. Козинский О.Ф., Козинская О.В., Шарафутдинов В.Н., Клейменова Н.Н. Значение олимпийского наследия в пилотном проекте Сочинско-Туапсинской курортной агломерации // Academia. Архитектура и строительство. 2015. № 2. С. 84-90.
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. Мокрушин А.А. Формы взаимодействия вертикально интегрированных корпораций с региональными экономическими системами Южного федерального округа // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 31(214). С. 51-60.
8. Тамов А.А., Тамова М.К., Бабалян Э.Б. Развитие малого бизнеса в проблемных регионах с использованием потенциала этноэкономического сегмента // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2016. № 3 (185). С. 75-80.
9. Тамов А.А., Захарова Е.Н., Савчук В.К. Инновационная парадигма реализации механизма обеспечения устойчивости развития региона // Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: Сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции / под научной редакцией А.А. Тамова. 2017. С. 104-107.
10. Шелехова Л.В. Влияние туризма на экономику Краснодарского края // Вестник адыгейского государственного университета. Серия 5: экономика. Изд-во АГУ (Майкоп). № 1(195), 2017. – С. 71-76

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ИМИДЖА РЕГИОНА

Долгашева М.А.

*Магистрант, Адыгейский государственный университет
г. Майкоп*

Научный руководитель: Тамов А.А.

*д.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет
г. Майкоп*

***Аннотация.** В статье рассмотрены особенности формирования положительного имиджа региона в условиях глобализации и развития сетевого общества, выявлена взаимосвязь между имиджем региона и имиджем субъектов хозяйствования, расположенных на его территории, определены основные инструменты интернет-маркетинга, способствующие формированию положительного имиджа как на уровне отдельных субъектов, так и на региональном уровне.*

***Ключевые слова:** имидж региона, имидж предприятия, маркетинг территорий, интернет-маркетинг, региональный интернет-маркетинг.*

INTERNET-MARKETING AS A TOOL FOR FORMING A POSITIVE IMAGE OF THE REGION

Dolgasheva M.A.

*graduate student, Adyge State University
Maikop*

Research supervisor: Tamov A.A.

*Doctor of Economics, Adyge State University
Maikop*

***Abstract.** The article describes features of formation of a positive image of the region in the conditions of globalization and development of a network society. Also the relationship between the image of the region and the image of the subjects located on its territory has been identified, and the main Internet marketing tools that contribute the formation of a positive image both at the level of particular subjects and at the regional level have been described.*

***Keywords:** Region image, company image, territory marketing, Internet marketing, regional Internet marketing,*

Глобализация ставит перед российскими регионами новые вызовы. В условиях растущей конкуренции за инвестиции, туристов, квалифицированных мигрантов существенная часть капитализации территориального субъекта достигается за счет создания и продвижения его имиджа. Без понимания современных процессов и применения современных инструментов и технологий, позволяющих создать привлекательный имидж региона,

невозможно доминировать в конкурентной борьбе за внешние и внутренние инвестиции, позиции в экономических рейтингах, туристические потоки.

Для достижения положительного результата в формировании имиджа региона (повышении престижа региона в целом и привлекательности сосредоточенных в регионе ресурсов, привлечении инвесторов в регион и т. д.) необходима консолидация усилий всех субъектов, оказывающих

существенное влияние на формирование имиджа территории.

С точки зрения маркетинга территория может рассматриваться как система, элементы которой вовлечены в воспроизводственный процесс и играют роль активов, имеющих стоимостную оценку и способных приносить доход в будущем. Данный подход к территории предопределяет основную задачу маркетинга территории - создание такого общественного климата, который повышал бы привлекательность территории и как объекта инвестирования, и как среда жизнедеятельности [1].

В процессе удовлетворения своих нужд потребители территории вступают в многоаспектные отношения с территорией (или ее различными структурами и друг с другом). Определенные социально-экономические отношения складываются по поводу производства (воспроизводства), распределения и потребления полезности территории. Именно в процессе реализации этих отношений происходит формирование репутации территории [2].

Исходя из сущности и целей маркетинга, становится очевидным, что региональный маркетинг – это определенный образ мышления и действий руководителей регионального уровня и предпринимателей, новая деловая философия активной предпринимательской деятельности в регионе, в основе которой – стремление удовлетворить выявленные потребности конкретных людей, групп потребителей, предприятий и фирм как в данном регионе, так и за его пределами.

Региональный маркетинг позволяет формировать и улучшать имидж территории, повышать ее конкурентоспособность; расширять участие территории и ее субъектов в реализации международных, федеральных,

региональных программ; привлекать на территорию государственные и иные внешние заказы; стимулировать использование ресурсов территории и за ее пределами в интересах ее жителей [6].

Региональный маркетинг пронизывает деятельность всех структур, участвующих в рыночных отношениях: предприятий, фирм, банков, торговых учреждений, рекламных агентств и т.д.

Сегодня уже не достаточно применения традиционных информационно-коммуникационных средств для формирования привлекательного имиджа региона. К тому же оно не обеспечивает необходимого уровня гибкости управления. Кроме того, это довольно дорогое удовольствие, особенно для проблемного региона.

Успешно преодолеть указанные трудности позволяют бурно развивающиеся в последнее время передовые электронные информационные технологии и, в частности, Интернет. Интернет предоставляет принципиально новые возможности для реализации регионального маркетинга, так как обеспечивает доступ к мировым информационным ресурсам, широкий охват целевой аудитории, надежную и быструю обработку связи, что облегчает оценку эффективности проводимой маркетинговой политики.

Региональный интернет-маркетинг – это деятельность по формированию электронной информационной среды, усилению и продвижению привлекательных внутренних условий, преимуществ региона для привлечения внешних по отношению к нему ресурсов (финансовых, человеческих, производственных и пр.). Эта деятельность предполагает предоставление структурированной информации об

интересующих потребителей аспектах социально-экономического, политического положения региона, его преимуществах и направлениях развития с использованием технологических возможностей Интернета.

Региональный интернет-маркетинг становится новым инструментом управления развитием территории. Он обеспечивает открытость и доступность субъектов управления для потребителей ресурсов региона, позволяет проводить мониторинг и своевременный анализ изменений, происходящих в регионе и за его пределами, способствует координации процесса управления, облегчает контроль. Все это позволяет региональным субъектам управления адаптироваться к меняющимся условиям внешней и внутренней среды в максимально короткие сроки, а значит, отвечает современным требованиям управления [5].

Многосубъектность управления информационными потоками региона способствует тому, что развитие региона, формирование его имиджа складывается из множества подчас разнонаправленных усилий: в сетевом обществе процессом формирования имиджа невозможно управлять из единого центра, поэтому необходима разработка стратегии продвижения положительного имиджа региона с помощью инструментов интернет-маркетинга на разных уровнях управления (как на уровне отдельных субъектов, так и на региональном уровне) [4].

Из выше изложенного можно сделать вывод о том, что имидж региона напрямую связан с имиджем субъектов, расположенных на его территории. Рассмотрим, к примеру, в

качестве одного из субъектов хозяйствования, заметно влияющих на имидж Республики Адыгея, крупное промышленное предприятие ОАО «ЗАРЕМ». Из комплекса инструментов интернет-маркетинга, формирующих имидж этого предприятия, наиболее эффективными представляются следующие инструменты:

- медийная реклама,
- поисковый маркетинг в целом и SEO в частности,
- продвижение в социальных сетях: SMO и SMM
- интернет-брендинг
- email-маркетинг
- контекстная реклама.

Проведенный нами анализ показал, что ОАО «ЗАРЕМ» использует различные средства продвижения продукции, делая акцент на участии в выставочных мероприятиях и печати в отраслевых журналах. Но в целом, действующая система продвижения продукции этого предприятия не отвечает требованиям современного рынка. В частности, продвижение в сети Интернет представлено лишь наличием веб-сайта без использования возможностей современных инструментов интернет-маркетинга.

В работе сайта выявлен ряд недостатков, снижающих ее эффективность как средства продвижения продукции. В частности, сравнительный анализ посещаемости сайта ОАО «ЗАРЕМ» и сайтов четырех предприятий-конкурентов показал, что средний размер аудитории на сайтах конкурентов за 2016 г. значительно больше, чем на сайте ОАО «ЗАРЕМ». По количеству посетителей сайт ОАО «ЗАРЕМ» находится лишь на четвертом месте. (Рис.1.)

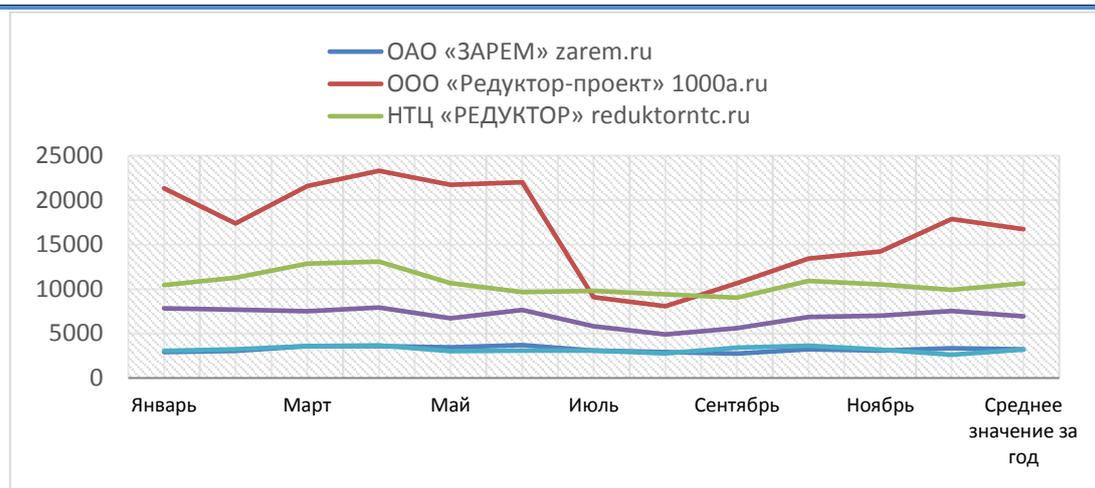


Рис.1. Динамика посещаемости сайтов конкурентов ОАО «ЗАРЕМ»

В связи с этим, нами предложены мероприятия по совершенствованию существующей системы продвижения товаров с применением в комплексе уже используемых и новых инструментов интернет-маркетинга.

Что даст предприятию использование указанных инструментов?

Во-первых, модернизация официального сайта ОАО «ЗАРЕМ» обеспечит рост показателя конверсии сайта, существенно снизит бюджет на продвижение и в целом положительно скажется на имидже предприятия.

Во-вторых, SEO-оптимизация и продвижение по целевым запросам сайта будет способствовать усилению его позиций в результатах выдачи поисковых систем и, как

результат, попаданию сайта ОАО «ЗАРЕМ» в ТОП-10 поисковой выдачи, что обеспечит максимальный охват целевой аудитории.

И, наконец, в-третьих, проведение рекламной кампании Яндекс. Директ позволит расширить охват целевой аудитории и создаст условия для оперативного анализа и корректировки рекламной стратегии предприятия.

Реализация предложенных мероприятий по продвижению продукции ОАО «ЗАРЕМ» в сети Интернет позволит, по нашим расчетам, привлечь более 500 новых заказов в год и расширить географию продаж, а также принесет предприятию дополнительную прибыль и положительно скажется на имидже предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Важенина, И.С. Имидж и репутация территории как основа продвижения в конкурентной среде / И.С. Важенина // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – №6. – С.17-23.
2. Важенина, И.С. Имидж, бренд и репутация как конкурентные преимущества региона / И.С. Важенина // Управление. – 2010. – № 5-6. – С. 37-46.
3. Гавра, Д.П. Имидж территориальных субъектов в современном информационном пространстве : учеб. пособие / Д. П. Гавра, Ю. В. Таранова. — СПб.: С. - Петерб. гос. ун-т, Высш. шк. журн. и мас. коммуникаций, 2013. — 155 с.
4. Таранова, Ю.В. Формирование имиджа региона в условиях глобализирующегося сетевого общества / Ю.В. Таранова // Сети в глобальном мире. – 2012. – №5. – С. 113-126.

5. Ткаченко, Ю.Г. Региональный интернет-маркетинг как инструмент управления социально-экономическим развитием территории. /Ю.Г. Ткаченко// Известия ЮФУ. Технические науки. – 2009. – №3. – С.37-41.
6. Услистый В.И., Хатукай С.А. Имидж муниципального образования, как один из ключевых аспектов на пути к экономическому развитию региона // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России Сборник научных трудов по материалам III Всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 47-49.

ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОБЛЕМНОГО РЕГИОНА

Зекох Р.М.,

*Магистрант, Адыгейский государственный университет
г. Майкоп*

Аннотация: В данной статье систематизированы основные инструменты государственного регулирования социально-экономического развития проблемного региона. Раскрыта роль Федеральных целевых программ в развитии экономической системы регионов современной России.

Ключевые слова: государственное регулирование, инструменты, проблемный регион, экономическая система, социально-экономическое развитие, Федеральная целевая программа, стратегия.

INSTRUMENTS OF STATE REGULATION OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE PROBLEM REGION

Zekoh R.M.

*Master Adyghe State University
Maikop*

Abstract. In this article, the main tools of state regulation of social and economic development of the problem region are systematized. The role of federal targeted programs in the development of the economic system of the regions of modern Russia is disclosed.

Key words: state regulation, tools, problem region, economic system, social and economic development, Federal target program, strategy.

Государственное регулирование социально-экономического территориального развития присуще каждой стране, но проявляется в различных формах. Региональная социально-экономическая политика может быть активной, с расширенным инструментарием, а может быть незначительной, не выделяясь среди различных направлений деятельности государства. Для эффективного развития экономики региона требуется государственное регулирование хозяйственной деятельности, включая систему инструментов государственного влияния на воспроизводственные, интеграционные процессы.

Регулирование территориального развития неотъемлемо связано с процветанием

отраслей (предприятий), исключительно верное их сочетание позволит достичь комплексного развития региона. Управление территориальным развитием базируется на сочетании общегосударственных интересов с региональными и муниципальными [1].

Меры государственного воздействия на развитие регионов в большей степени определяются характерными особенностями регионального развития. В хозяйственном пространстве современной России получил распространение феномен региональной асимметрии. При этом регионы можно условно разделить на несколько типов в зависимости от характера и темпов развития: группа развитых регионов и группа проблемных регионов.

Проблемными называют регионы, в

развитии которых складывается ряд неблагоприятных обстоятельств постоянного или временного характера (в т.ч. упадок экономики, социально-политические и этнические конфликты, масштабные техногенные аварии или стихийные природные явления и т.д.).

Следует отметить, что территориальное проблемное районирование в России не носит сплошного характера. Проблемными регионами могут выступать субъекты РФ, их части, несколько субъектов РФ, их сопредельные части.

В целом принято выделять следующие типы проблемных регионов:

- отсталые регионы, характеризующиеся низким уровнем жизни в сравнении с другими регионами страны;

- депрессивные регионы, в которых по экономическим или иным причинам перестали действовать условия и побуждения развития;

- кризисные регионы, подвергшиеся разрушительному действию природных или же техногенных катастроф, а также регионы массовых общественно-политических конфликтов, которые вызвали разрушение инфраструктурного комплекса на данной территории;

- приграничные регионы, испытывающие на себе влияние государственной границы.

Методы, используемые в качестве основного средства государственного регулирования экономики, находятся в режиме непрерывного расширения. В соответствии с классификационными признаками принято выделять следующие методы государственного регулирования территориальной экономики:

- административные, правовые и

экономические методы (рисунок 1);

- прямые и косвенные методы: прямое регулирование осуществляется непосредственным воздействием на социально-экономические процессы в регионе путем перераспределения средств, дотаций, преференций, субсидий, субвенций, а также установлением норм, пределов, запретов. Косвенное регулирование подразумевает изменение мотивов, побуждений, логики действий региональных органов власти;

- поощрительные и ограничительные методы: направлены на активизацию или снижение деловой активности в регионах.

Основными инструментами государственного регулирования социально-экономического развития региона являются:

- бюджетная политика, регулирующая территориальное развитие за счет размера его дефицита (профицита);

- кредитно-денежная политика (в т.ч. ставка рефинансирования, денежная эмиссия национальной валюты);

- фискальная политика (политика налогообложения);

- социальная политика;

- инвестиционная политика.

Среди многообразия методов государственного регулирования невозможно выделить непригодные или малоэффективные, необходимо правильно определить целесообразность использования метода и область его применения. Стимулировать развитие региона можно с помощью системы стратегий, программ, а также управленческих решений и действий, используемых органами регионального управления.



Рисунок 1 – Инструменты региональной социально-экономической политики

Институт государственной власти исторически несет в себе львиную долю социальной ответственности за результаты функционирования и развития хозяйственных процессов, локализованных в огромном пространстве России. Попытка в короткий срок изменить данное обстоятельство в ходе рыночных преобразований, перекладывая социальную ответственность на частный бизнес, претерпела закономерную неудачу. Институт частной собственности должен обрести необходимую зрелость, чтобы обладать хотя бы частью того потенциала ответственности, который был накоплен институтом государственной власти [2].

Одним из действенных инструментов обеспечения экономического роста регионов, целевого развития его отраслей, секторов за счет мобилизации финансовых ресурсов являются *федеральные целевые программы*

(ФЦП). Целевая программа представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение поставленных целей социально-экономического развития региона. Программы, представляя собой гибкий инструментарий реализации долгосрочной региональной социально-экономической политики, доказали свою эффективность как в России, так и за рубежом.

ФЦП разрабатываются Правительством Российской Федерации, а далее в качестве федерального закона утверждаются Государственной Думой РФ. Принято выделять две группы ФЦП: а) ФЦП, непосредственно направленные на социально-экономическое развитие; б) ФЦП, направленные на создание условий воспроизводства ключевых экономических ресурсов. Каждый из видов ФЦП нацелен на

решение определенной совокупности социально-экономических проблем и способствует переходу от решения локальных проблем к системному развитию регионов России.

Ключевыми стратегическими целями федеральной целевой политики регионального развития являются:

- повышение уровня конкурентоспособности регионов;
- концентрация финансово-экономических ресурсов региона, направленная на обеспечение устойчивого роста экономики, ее структурной реорганизации, решение социальных проблем региона;
- реформирование социальной и экономической сферы регионов;
- создание благоприятной экологической ситуации в регионах;
- создание условий для роста человеческого капитала, способствующего активному экономическому росту на мезо-уровне.

В современной России программно-целевой метод активно реализуется для стимулирования социально-экономического развития регионов в форме отраслевых ФЦП, а также комплексных ФЦП. Вместе с тем, на уровне субъектов РФ программно-целевой метод воспринимается как средство привлечения бюджетных средств, а не инструмент развития воспроизводственных процессов, реализации ресурсного потенциала регионов.

Основными преимуществами ФЦП являются:

- транспарентность, открытость для общества процесс разработки, принятия и реализации федеральных целевых программ;
- конкурсный характер, что предполагает определение государственного заказчика на основе тендера; системный характер

программно-целевого метода;

– контроль за распределением средств государственного бюджета, направленных на реализацию ФЦП;

– возможность консолидации финансовых ресурсов из разных источников (в т.ч. государственных, международных);

– возможность концентрации ресурсов для решения приоритетных задач социально-экономического развития территорий.

Одним из основополагающих нормативно-правовых документов, регулирующих региональное развитие в РФ, является концепция «Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации». В данном документе определено ключевое направление федеральной региональной политики – создание условий и содействие социальному и экономическому развитию регионов, а именно повышение качества жизни и благосостояния населения, вывод экономического роста на позиции устойчивости и высокого качества, создание условий конкурентного развития регионов [3].

В соответствии с указанной концепцией основными целями федеральной региональной политики РФ являются:

- создание институционально-хозяйственных условий повышения конкурентоспособности регионов;
- создание условий для развития человеческого капитала на мезо-уровне;
- развитие интеграционного взаимодействия регионов, интеграция экономик регионов и создание единого экономического пространства;
- создание условий для внедрения новых технологий государственного управления регионами.

В целях комплексного социально-

экономического развития регионов РФ разрабатываются следующие стратегические программные документы: концепция долгосрочного социально-экономического развития; программа социально-экономического развития на среднесрочный период; долгосрочные целевые программы; индикативный план (рисунок 2).



Рисунок 2 – Стратегические программные документы развития регионов РФ

Функциональными направлениями социально-экономической политики являются: макроэкономическая политика, аграрная политика, промышленная политика, социальная политика, инвестиционная политика, структурная политика, региональная социально-экономическая политика и т.д. При этом региональная социально-экономическая политика является ядром системы управления социально-экономическим развитием регионов [9].

Структурными элементами стратегии социально-экономического развития региона являются:

- концепция долгосрочного социально-экономического развития (до 2030 г.);
- программа социально-экономического развития на среднесрочный период;
- задачи Программы (в т.ч. создание

благоприятного климата для инвесторов; подъем реального сектора экономики; поддержка местных товаропроизводителей; рост доходов и социальное благополучие населения);

- долгосрочные целевые программы;
- индикативный план;
- комплекс программных мероприятий.

Одним из факторов развития региональной экономики является использование современных форм территориальной организации хозяйственного пространства (кластеров, субрегиональных образований и т.п.). Реализация концептуальных моделей, принципов субрегиональной организации хозяйственного пространства направлена на обеспечение устойчивого территориального развития, повышения уровня конкурентоспособности региона [4]. Выбор

инструментария планирования во многом обуславливает степень точности расчетов показателей, индикаторов стратегии социально-экономического развития регионов. Обобщая практику индикативного планирования в развитых западноевропейских странах, следует выделить модели и процедурные алгоритмы, лежащие в основе разработки индикативных планов:

- макромоделли перспективного прогнозирования и среднесрочного планирования в разрезе нескольких десятков отраслей;
- модификация моделей первого типа,

возникающих на основе использования межотраслевых балансов и систем национальных счетов;

– одноуровневые динамические модели экономического роста, относящиеся преимущественно к классу моделей оптимального программирования [5, 6].

Таким образом, эффективность управления социально-экономическим развитием региона во многом обусловлена уровнем обоснованности используемого инструментария, степенью согласованности стратегических приоритетов, задач на макро- и мезо-уровнях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Попов Р.А. Региональное управление и территориальное планирование: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 288 с.
2. Керашев А.А., Мокрушин А.А. Потенциал государственно-частного партнерства в развитии взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными экономическими системами России // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 2 (141). С. 48-57.
3. Гранберг А.Г. Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации // Вопросы экономики. – 2001. – №9. – С. 15-27.
4. 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.
5. Велкова В.А. Региональное развитие и управление комплексным социально-экономическим развитием дотационного региона // Вестник Чувашского университета. – 2009. – № 4. – С. 381-387.
6. Строительева Т.Г., Ятченко Л.В. Методические подходы к оценке эффективности социально-экономических программ регионов России // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2013. – № 2. – С. 43-46.
7. Керашев А.А., Мокрушин А.А., Прохорова В.В. Проблемы и перспективы развития межотраслевого обмена в территориальном АПК на основе механизмов корпоративной интеграции // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. № 4 (170). С. 173-181.
8. Тамов А.А., Апишев А.А. Методологические аспекты обоснования стратегических приоритетов развития АПК проблемного региона в посткризисных условиях // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. № 1. С. 130-134.
9. Кумпилова Б.А., Хатукай С.А. Формирование точек роста Республики Адыгея в аграрном секторе экономики // Горизонты экономики. 2016. № 2 (28). С. 96-99.
10. Хутыз З.А., Хутыз Б.И. Принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности АПК региона // Новые технологии. 2013. № 1. С. 136-141.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ АДЫГЕЯ

Кахужева З.А.

Магистрант, Адыгейский государственный университет
г. Майкоп

Аннотация. В статье раскрывается современное состояние и перспективы развития рынка ипотечного кредитования в Республике Адыгея. Раскрыта специфика государственного регулирования рынка ипотечного кредитования на мезо-уровне.

Ключевые слова: финансово-кредитная сфера, ипотечное кредитование, ипотека, регион, региональная экономика, Республика Адыгея.

MODERN CONDITION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET FOR MORTGAGE LENDING IN THE REPUBLIC OF ADYGEYA

Kakhuzheva Z.A.

Master, Adyghe State University
Maikop

Abstract. The article reveals the current state and prospects for the development of the mortgage lending market in the Republic of Adygheya. The specifics of the state regulation of the mortgage lending market at the meso level are disclosed.

Keywords: financial and credit sphere, mortgage crediting, mortgage, region, regional economy, Republic of Adygheya.

Современная государственная жилищная политика в РФ направлена на создание условий, предоставляющих населению возможность приобретения и строительства качественного жилья не только за счет собственных сбережений, но и посредством долгосрочных ипотечных кредитов. Ипотечное кредитование, являясь инновацией в экономической истории России, направлено на активизацию жилищного строительства, решению жилищных проблем населения страны. Приоритетность решения задачи обеспечения населения доступным и комфортным жильем обуславливается также тем, что развитие ипотечного жилищного кредитования способствует формированию конкурентоспособной экономики на макро-, мезо-уровнях, ее стабилизации и модернизации, снижению уровня социальной напряженности.

В сложившихся институционально-хозяйственных условиях отмечается рынок ипотечного кредитования многих регионов России, что связано с ростом ставок по кредитам и общим падением уровня платежеспособности населения. Нехватка институциональных инвесторов на рынке ипотечных ценных бумаг (ИЦБ), отсутствие на нем негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний является большой проблемой. Остается возможность сдавать ипотечные ценные бумаги в РЕПО Центробанка, но ЦБ - не долгосрочный инвестор и его участие не снимает процентный риск. В то же время поддержка и развитие рынка ИЦБ имеют огромную важность как антикризисный инструмент.

Возможность рефинансирования является основным драйвером развития рынка ипотеки. Вместе с тем, рынок ипотечного

жилищного кредитования в РФ не имеет перспектив роста в условиях отсутствия стабильных источников рефинансирования. Следует отметить высокий потенциал роста данного рынка, для реализации которого востребованы мероприятия господдержки вторичного рынка ИЦБ (по аналогии с тем, как АИЭК создало и развило рынок первичной ипотеки).

В Республике Адыгея рынок ипотечного кредитования находится в плачевном состоянии. С целью удовлетворения потребностей населения региона коммерческими банками (Сбербанк, Россельхозбанк) разработана широкая линейка банковских услуг.

В качестве новых дополнительных условий ипотечного жилищного кредитования следует отметить:

- возможность привлечения третьего созаемщика по ипотечному кредиту: данное условие позволяет учитывать общий доход всех трех участников сделки, что дает возможность взять ипотечный кредит на большую сумму;

- программы рефинансирования, позволяющие заключить ипотечный договор на новых более выгодных для заемщика условиях;

- возможность изменения способа платежа с дифференцированного на аннуитентный для удобства клиента, а также изменение даты ежемесячной оплаты;

- досрочное погашение кредита с выбором способа погашения и беспроцентное списание досрочно внесенных средств с основного долга клиента;

- погашение ипотечного кредита средствами материнского капитала;

Однако, несмотря на разработку новых продуктов и быстрое реагирование банков на любые колебания экономики, основным

ограничением развития рынка ипотечного кредитования Республики Адыгея остается низкий уровень доходов населения и высокая его за кредитованность. В качестве предложения по развитию данного рынка в республике следует выделить реализацию региональной программы льготного ипотечного кредитования.

Следует отметить ограниченный характер сотрудничества с ОАО «АИЖК», состоящее лишь в реструктуризации ипотечного кредита для определенной группы граждан, оказавшихся в сложной финансовой ситуации. В данном контексте выделены ключевые предложения по расширению участия ОАО «АИЖК» на рынке кредитных услуг мезо-уровня:

- 1) осуществление реструктуризации (в рамках программы) путем заключения кредитором и заемщиком (солидарными должниками) соглашения об изменении условий ранее заключенного кредитного договора, заключения нового кредитного договора на цели полного погашения задолженности по реструктурируемому ипотечному кредиту, а также заключения мирового соглашения;

- 2) предельная сумма возмещения по каждому реструктурируемому ипотечному кредиту составляет 30% от остатка суммы кредита, рассчитанного на дату заключения договора о реструктуризации, но не более 1,5 млн. руб. (за исключением случаев принятия межведомственной комиссии решения об увеличении предельной суммы возмещения (но не более, чем в два раза));

- 3) при расчете среднемесячного совокупного дохода семьи заемщика (солидарных должников) учитываются лица в возрасте до 24 лет, являющимися учащимися, студентами (курсантами), аспирантами, обучающиеся на очной форме обучения;

4) размер планового ежемесячного платежа по кредиту, рассчитанного на дату, предшествующую дате подачи заявления о реструктуризации, должен быть не менее чем на 30% по сравнению с размером планового ежемесячного платежа, рассчитанного на дату заключения кредитного договора;

5) условие наличия совокупной доли залогодателя и членов его семьи в праве собственности не более чем на одно иное жилое помещение в размере не более 50% должно соблюдаться в период, начиная с даты вступления в силу постановления Правительства Российской Федерации от 20.04.2015 №373 по дату подачи заемщиком заявления на реструктуризацию.

В целях создания дополнительных условий для развития ипотечного кредитования в Республике Адыгея необходимо расширить категорию граждан – потенциальных участников программы ОАО «АИЖК», а также развивать сотрудничество с ОАО «АИЖК». Реализация данных мер позволит повысить доступность ипотечного кредитования в регионе, результатом чего станет снижение процентной ставки по ипотечному кредиту (до 6%), фиксация процентной ставки на весь срок, получение заемщиками возможности использовать средства материнского капитала.

В настоящее время ближайшие к г. Майкопу партнеры ОАО «АИЖК» находятся в г. Краснодаре (ПАО «Бинбанк», АО «Глобэксбанк», ООО «Союзный»), в г. Новороссийске (ПАО «Группа Компаний ПИК»), а также в г. Сочи (ООО «Союзный»).

Нормативно-правовым основанием для реализации льготных ипотечных программ являются Указ Президента РФ №600 от 07.05.2012 года, в соответствии с которым до 2018г. должно быть достигнуто снижение показателя превышения среднего уровня

процентной ставки по ипотечному кредиту (в рублях) по отношению к индексу потребительских цен до уровня не более 2,2 %.

В настоящий момент в ряде субъектов РФ действуют региональные программы по субсидированию процентной ставки (ежемесячного платежа) по ипотечному кредиту для отдельных категорий граждан. В большинстве таких программ ипотечное кредитование осуществляется по ставке выше текущих рыночных значений, так как их запуск был осуществлен в период более высоких процентных ставок, что приводит к завышенной нагрузке на региональный бюджет и не соответствует ожиданиям Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации.

С целью достижения целевого уровня процентной ставки по ипотечным кредитам и снижения нагрузки на региональные бюджеты предлагается не менее эффективные региональные программы ипотечного кредитования переориентировать на разработанный АО «АИЖК» механизм. По уже выданным ипотечным кредитам в рамках реализации региональных программ АО «АИЖК» может быть предложен механизм перекредитования по более низким процентным ставкам по продуктам АО «АИЖК», а также продажа пулов ипотечных кредитов с баланса уполномоченных регионами организациями на баланс АО «АИЖК» с целью высвобождения ликвидности для реализации жилищных программ.

Основными этапами реализации вышеуказанной целевой программы являются:

– анализ действующих региональных программ и определение возможности перекредитования; разработка новой,

внесение изменений в существующую программу;

- подписание соглашения о сотрудничестве с АО «АИЖК»;
- определение категорий граждан - потенциальных участников программы и расчет объемов финансирования программы;
- начало выдачи кредитов по льготной ставке;

Вместе с тем, одним из предложений является выдача ипотечных кредитов отдельным категориям граждан на территории Республики Адыгея по льготной ставке. В частности, АО «АИЖК» рассчитывает разовую сумму недополученных процентов за снижение ставки, в виде процента от размера ипотечного кредита (дисконт). Далее ипотечный кредит выдается партнером АО «АИЖК» по льготной ставке на весь срок кредита, а АО «АИЖК» выкупает кредит у партнера дисконтом. После этого субъект РФ единовременно оплачивает компенсацию дисконта за каждого заемщика партнеру АО «АИЖК».

Основными преимуществами предложенной организационной схемы для субъекта РФ являются:

- единовременные финансовые затраты бюджета без переноса их на будущие бюджетные периоды;
- полное исключение операционных затрат на компенсацию ставки заемщикам в будущем;
- сниженная фиксированная ставка на весь срок кредита заемщика;
- быстрый запуск программы после внесения изменений в условия действующих программ;
- сниженные нагрузки на региональный бюджет по сравнению с действующими механизмами субсидирования.

Механизм реализации данной программы включает в себя следующие организационные процедуры:

- партнер АО «АИЖК» выдает ипотечный кредит категории населения (семьи с тремя или более детьми) по стандартам АО «АИЖК» под ставку от 5,75 % годовых;
- субъект РФ компенсирует фактический размер дисконта партнеру АО «АИЖК» (10,3% суммы ипотечного кредита);
- АО «АИЖК» выкупает ипотечный кредит у партнера с учетом дисконта в 10,3% от суммы кредита;
- заемщик погашает кредит в АО «АИЖК».

Следует отметить, что даже в непростых условиях ипотека может быть доходным бизнесом. Для этого, прежде всего, необходимы как адекватное регулирование со стороны Банка России, так и развитый рынок ипотечных ценных бумаг, являющийся практически единственной возможностью снижения ставок, обеспечения ликвидности, снижения уровня коммерческого риска. Также необходимо наличие эффективной судебной системы и системы исполнительного производства, позволяющей проводить мероприятия по взысканию задолженности в предсказуемые сроки.

Ипотечные программы для малого и среднего бизнеса также нуждаются в развитии, так как из-за отсутствия ипотечного продукта малый и средний бизнес не получает залоговой базы. Развитая ипотека позволяла бы предпринимателям становиться хозяевами офисов, магазинов и другой недвижимости. Препятствием для этого является неустойчивость бизнеса и отсутствие понимания у банков, насколько надежным будет такой заемщик и насколько устойчив его бизнес.

В качестве перспективного направления развития рынка ипотечного кредитования на мезо-уровне также следует отметить механизм «обратной ипотеки», предусматривающий передачу владельцем своего имущества в залог банку или государственной структуре в обмен на кредит или деньги. Подобный инструмент может быть полезен в качестве дополнительной адресной меры для борьбы с бедностью. Введение «обратной ипотеки» актуально с учетом текущей демографической ситуации. Но есть ряд вопросов, которые необходимо решить. В частности, это недоверие населения к самому такому институту и вопрос процентной ставки, который тем более важен, что в «обратную ипотеку» будет вовлекаться в основном недорогое жилье.

Таким образом, в современных условиях стратегическими приоритетами государственного стимулирования рынка

ипотечного жилищного кредитования Республики Адыгея выступают: повышение доступности и комфортности жилья; улучшение качества жилищного фонда; привлечение инвестиций в жилищное строительство; строительство инженерно-технической инфраструктуры; производство строительных материалов. При этом важнейшими мероприятиями по развитию рынка жилищного ипотечного кредитования Республики Адыгея являются: разработка и реализация региональной программы льготного ипотечного кредитования; расширение условий сотрудничества коммерческих банков с ОАО «АИЖК»; внедрение в кредитную практику деятельности банков механизма «обратной ипотеки»; внедрение и реализация программ перекредитования граждан с целью высвобождения ликвидности для реализации жилищных программ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белокрылова О.С., Яхимович В.И. Ипотека как новый институт развития жилищного рынка Ростовской области // Финансы и Кредит. 2015. № 3(171).
2. Гарипов З.Л. Рынок жилищной ипотеки: развитие специальных кредитных институтов // Банковское дело. 2014. № 1.
3. Кудрявцев В.А., Кудрявцева В.Е. Основы организации ипотечного кредитования.- М.: Высшая школа, 2016.
4. Мокрушин А.А. Стратегические приоритеты развития региональных экономических систем // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2010. № 3 (66). С. 60-65.
5. Керашев А.А., Мокрушин А.А. Потенциал государственно-частного партнерства в развитии взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными экономическими системами России // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 2 (141). С. 48-57.
6. Тамов А.А., Хамуков А.А. Основные аспекты инвестиционной привлекательности муниципального образования // 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. 58-62.
7. Тамов А.А., Хамуков А.А. Инвестиционная привлекательность муниципального образования «Город Майкоп» и меры, предпринимаемые для ее повышения // 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. 53-57.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Кобозева Е.М.

*канд. экон. наук, доцент, 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 еще имеются большие внутренние резервы роста эффективности использования производственно-финансового потенциала.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, инвестиционный климат региона, сельскохозяйственные организации, финансовая независимость, коэффициенты финансового состояния, баланс.

EVALUATION OF FINANCIAL POTENTIAL OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS OF KRASNODAR TERRITORY

Kobozeva E. M.

*Cand. Ekon. Sciences, associate Professor, Kuban state technological University
Krasnodar*

Abstract. The article notes that one of the characteristics of the stable position of agricultural organizations is financial stability. Analysis of the financial condition of the agricultural organizations of the Krasnodar Territory made it possible to reveal that there are still large internal reserves for increasing the efficiency of the use of production and financial potential.

Key words: financial stability, investment climate of the region, agricultural organizations, financial independence, financial ratios, balance.

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

Отметим, что оценка финансовой устойчивости выступает основным элементом анализа финансового состояния сельскохозяйственных организаций.

Являясь одной из характеристик стабильного положения сельскохозяйственных предприятий, финансовая устойчивость зависит от экономической среды, в которой осуществляется деятельность предприятия, а также и от результатов его функционирования [1].

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].

Изменение финансовой устойчивости сельхозорганизаций можно оценить с помощью системы коэффициентов, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 30.01.2003г. №52 (в редакции от 31.12.2008г.) «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей». В этом Постановлении установлены 6 коэффициентов с балльной оценкой каждого

из них, а по сумме баллов определяется уровень финансовой устойчивости сельхозтоваропроизводителей.

Это следующие коэффициенты: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент критической оценки (или промежуточной ликвидности), коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент финансовой независимости запасов и затрат [3].

Не уточняя числителя и знаменателя этих коэффициентов, проведем расчет их размеров

и определим, какая балльная оценка соответствует каждому из этих коэффициентов. Их сумма определит уровень финансовой устойчивости сельхозтоваропроизводителей. Расчет данных коэффициентов финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций Краснодарского края представлен в таблице 1.

Оценка коэффициентов в баллах в соответствии с таблицей их балльной оценки, утвержденной Постановлением Правительства РФ, представлена в виде таблицы 2.

Таблица 2 – Балльная оценка коэффициентов финансового состояния сельскохозяйственных организаций Краснодарского края

Название коэффициента	Базисный период		Отчетный период	
	Кф.	Бал.	Кф.	Бал.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,269	8,0	0,473	16,0
Коэффициент критической оценки	0,729	3,0	1,521	18,0
Коэффициент текущей ликвидности	1,629	9,0	2,161	16,5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,110	3,0	0,026	3,0
Коэффициент финансовой независимости	0,437	1,0	0,521	9,4
Коэффициент финансовой независимости в отношении запасов и затрат	1,328	13,5	3,486	13,5
Сумма баллов	x	37,5	x	76,4
Оценка финансового состояния (устойчивости)	Удовлетворительно Группа III		Хорошо Группа I	

Таблица 1 – Расчет коэффициентов финансового состояния сельскохозяйственных организаций Краснодарского края

Название коэффициента	Строки баланса по отчету	Базисный период	Отчетный период
К ₁ Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{1240 + 1250}{1500 + 1520 + 1550}$	$\frac{12485 + 2772}{36345 + 20389 + 12} = 0,269$	$\frac{25025 + 8113}{50696 + 3527 + 404} = 0,473$
К ₂ Коэффициент критической оценки	$\frac{1230 + 1240 + 1250}{1500 + 1520 + 1550}$	$\frac{2772 + 12485 + 26086}{56746} = 0,729$	$\frac{25025 + 8113 + 57450}{54627} = 1,521$
К ₃ Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{1200 - 1220}{1500 + 1520 + 1550}$	$\frac{92834 - 392}{56746} = 1,629$	$\frac{118377 - 351}{54627} = 2,161$
К ₄ Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\frac{1300 - 1100}{1200}$	$\frac{79907 - 90098}{92834} = -0,110$	$\frac{190678 - 187568}{118377} = 0,026$
К ₅ Коэффициент финансовой независимости	$\frac{1300}{1700}$	$\frac{79907}{182932} = 0,437$	$\frac{190687}{365945} = 0,521$
К ₆ Коэффициент финансовой независимости в отношении запасов и затрат	$\frac{1300}{1210 + 1220}$	$\frac{79907}{59757 + 392} = 1,328$	$\frac{190687}{54354 + 351} = 3,486$

Анализ таблицы 2 показывает, что сельскохозяйственные организации Краснодарского края в среднем за 2014-2016 гг. по сравнению с 2008-2010 гг. значительно улучшили свое финансовое состояние.

Коэффициент абсолютной ликвидности, определяемый как отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным кредитам и займам, вырос в 2014-2016 гг. по сравнению с 2008-2010 гг. от оценки неудовлетворительно к оценке хорошо.

Коэффициент критической оценки, определяемый как отношение денежных средств плюс краткосрочных вложений плюс дебиторской задолженности к краткосрочным кредитам и займам, вырос от неудовлетворительного к отличному.

Коэффициент текущей ликвидности, определяемый как отношение внеоборотных активов минус налог на добавленную стоимость к краткосрочным кредитам и займам, вырос от удовлетворительного до отличного.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, определяемый как отношение капитала и резерва минус внеоборотные активы к оборотным фондам, в первом и втором периодах имеет низкую оценку.

Коэффициент финансовой независимости, определяемый как отношение капитала и резервов к валюте баланса, вырос от низкого до удовлетворительного.

Коэффициент финансовой независимости в отношении запасов и затрат, который

определяется как отношение капитала и резервов к запасам плюс налог на добавленную стоимость, вырос от максимального в первом периоде до увеличенного в 2,6 раза во втором периоде, то есть оценка в первом и во втором периодах – отлично. Таким образом, в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края в 2014-2016 гг. по сравнению с 2008-2010 гг. уровень финансового состояния вырос от удовлетворительного до хорошего при нехватке 5,4 балла до отличного состояния [4].

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 может благоприятно сказаться на инвестиционном климате региона в целом.

Как показал анализ, в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края еще имеются большие внутренние резервы роста эффективности использования производственно-финансового потенциала. Немаловажное значение для повышения финансовой устойчивости, платежеспособности имеет и ликвидация или хотя бы смягчение диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и товароматериальные ценности, приобретаемые для производства [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Захарова Е.Н., Прохорова В.В., Кобозева Е.М. Реализация потенциала животноводческой отрасли республики Адыгея в условиях импортозамещения. // Вестник АПК Ставрополья. 2016. – № S3. – С. 59-64.
2. Тамов А.А. Стратегия развития регионального АПК в рыночных условиях (вопросы теории и методологии) // Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук /

Всероссийский институт аграрных проблем и информатики им. А.А. Никонова РАСХН. – Москва, 2002.

3. Тамов А.А., Апишев А.А. Методологические аспекты обоснования стратегических приоритетов развития АПК проблемного региона в посткризисных условиях // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. – № 1. – С. 130-134.
4. Кобозева Е.М., Дьяков Е.Н. Анализ финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций Краснодарского края // «Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы» Сборник научных трудов по материалам IV Международной научно-практической конференции. Под научной редакцией А.А. Тамова. – 2017. – С. 31-34.
5. Кобозева, Е.М. Диспаритет цен как угроза продовольственной безопасности страны // Теория и практика экономики и предпринимательства Труды XI Международной научно-практической конференции. – 2014. – С. 16.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Мокрушин А.А.

д.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет

Оганисян М.А.

Студент, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. В статье раскрыты основные проблемы развития государственно-частного партнерства (ГЧП) в современной России. Раскрыт потенциал вертикально-интегрированных корпораций в развитии региональных экономических систем. Систематизированы основные направления совершенствования механизма ГЧП.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, корпорации, государственное регулирование, регионы.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN CONTEMPORARY RUSSIA

Mokrushin A.A.

Doctor of Economics, Professor, Adyghe State University

Oganisyan M.A.

student ASU

Abstract. The article reveals the main development of public-private partnership (PPP) in modern Russia. The potential of vertically integrated corporations in the development of regional economic systems is revealed. The main directions of improving the mechanism of PPP are systematized.

Keywords: public-private partnership, corporations, state regulation, regions.

В современных условиях нестабильной экономической ситуации в России и в мире в целом отмечается тенденция активизации партнёрских отношений государства и частного бизнеса. Организацию эффективного и взаимовыгодного партнёрства между региональными государственными структурами и частным бизнес-сообществом можно отнести к одной из наиболее актуальных проблем современного экономического и общественного развития, поскольку государственно-частное партнёрство (ГЧП) является одним из инструментов активного привлечения инвестиций и опыта корпоративного, частного сектора в сферу государственной деятельности. Вместе с тем,

следует отметить разнообразие научных позиций в отношении категориального аппарата ГЧП, принадлежности отдельных форм взаимодействия к ГЧП.

Широкое толкование термина ГЧП позволяет сделать вывод о том, что под ним понимается партнёрство не только в сфере экономики, но и в культуре, науке, политике и иных сферах деятельности. К ключевым признакам государственно-частного партнёрства следует отнести:

- двусторонний характер взаимодействия (государство и частный бизнес);
- юридический характер закрепления взаимодействия сторон ГЧП;
- равноправный характер сотрудничества

участников ГЧП;

- четко выраженная общественная и публичная направленность ГЧП;
- направленность на реализацию общественно значимых проектов;
- консолидация ресурсов сторон ГЧП; распределение затрат, финансовых рисков между сторонами ГЧП в заранее определенных пропорциях.

На основе анализа встречающихся в научных трудах дефиниций ГЧП можно выделить характерные особенности подобной формы сотрудничества [1]:

- наличие долгосрочного соглашения (договорного характера) между хозяйствующим субъектом и государственными органами власти по вопросам реализации отдельного ГЧП-проекта;
- передача выполнения определенной части функций государственных (муниципальных) органов власти частному (корпоративному, малому) бизнесу;
- привлечение частного (корпоративного) финансирования капиталовложений по ГЧП-

проекту;

- разделение коммерческих рисков между частным (корпоративным) и государственным партнерами в ГЧП-проекте.

В данном контексте ГЧП представляет собой взаимовыгодное, устойчивое сотрудничество между государством и частными хозяйствующими субъектами, основанное на гармоничном сочетании частных (корпоративных) и общественных интересов. Зарубежный опыт показывает, что обычно в рамках ГЧП государство предлагает малому бизнесу принять участие в реализации проектов, имеющих значимость для общества страны. В мировой практике наибольшее распространение получили такие формы ГЧП как заключение государственных контрактов, аренда (лизинг), создание совместных предприятий (с государственно-частной формой собственности). В РФ наибольшее распространение получили концессионные соглашения, а также соглашения о ГЧП в рамках регионального законодательства (по данным 2016г.) (рисунок 1).

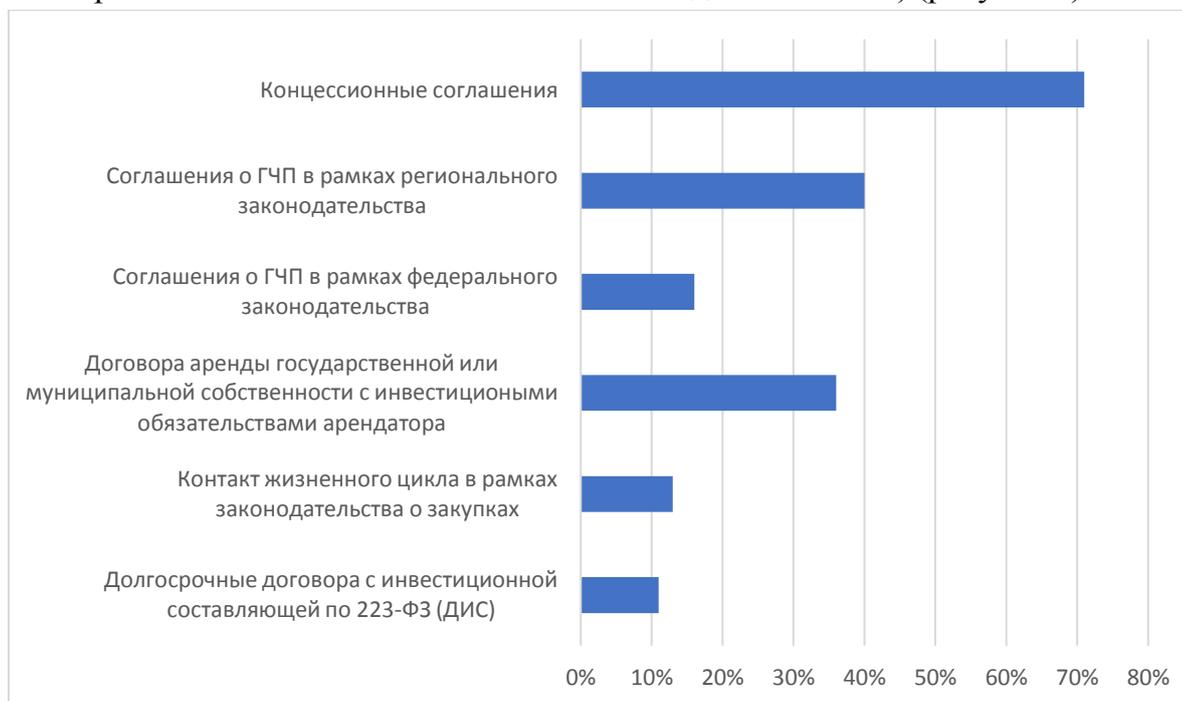


Рисунок 1 – Доля субъектов РФ по видам ГЧП-проектов, которые в них реализуются

Результаты анализа зарубежного и отечественного опыта развития ГЧП позволяют выделить ряд ключевых *проблем развития* подобного вида сотрудничества. Дестабилизирующим фактором развития ГЧП в РФ остается дисбаланс интересов корпоративных и государственных структур, проявляющийся в двух крайностях.

Во-первых, удовлетворение интересов частного бизнеса, ориентированного на максимизацию дохода от реализации государственных проектов, без учета стратегических приоритетов, интересов развития общества. При этом ГЧП выступает инструментом доминирования вертикально-интегрированных корпораций (ВИК) над региональными экономическими системами.

Во-вторых, недостаточный учет интересов частного бизнеса в реализации ГЧП-проектов, ущемление интересов бизнеса со стороны государственных органов власти. Данный сценарий проявляется в ограничении возможности участия большинства предпринимателей в ГЧП-проектах вследствие коррупционной составляющей в деятельности государственных органов власти.

Доминирующая роль формы государственно-частного партнерства (ГЧП) в механизме государственного регулирования взаимодействия ВИК с региональными экономическими системами обусловлена двумя объективными обстоятельствами [2]:

- ведущей ролью института государственной власти в хозяйственном пространстве современной России;
- конкуренцией между вертикальными механизмами экономической власти

участников данного процесса, в ходе которой ресурсы их развития трансформируются в дополнительные издержки.

Для успешной реализации ГЧП-проектов необходимы эффективное распределение функций и соответствующих полномочий между сторонами партнерства, а также обоснованный выбор формы ГЧП. Комплекс мероприятий по разработке ГЧП-проекта схематично представлен на рисунке 2.

Основными *факторами, сдерживающими развитие ГЧП* в современной России, являются текущая экономическая ситуация, сказавшаяся на привлечении реальных инвестиций в долгосрочные проекты, а также санкционная политика западноевропейских стран, ограничивающих возможности иностранных инвесторов в участии в ГЧП-проектах в РФ.

Основными проблемами развития ГЧП в России на мезо-уровне являются:

- дефицит крупных корпоративных инвесторов на мезо-уровне;
- отсутствие опыта реализации ГЧП-проектов, должного уровня компетенций участников рынка ГЧП при подготовке, реализации проектов;
- низкий уровень методологической проработки проектной документации по ГЧП со стороны государства;
- недостаточный уровень информированности потенциальных инвесторов в отношении планируемых ГЧП-проекта;
- длительные сроки согласования федеральными органами власти организационных вопросов, касающихся формирования и реализации ГЧП-проектов.



Рисунок 2 – Процесс формирования структуры проекта государственно-частного партнерства [3]

Для корпоративных инвесторов главным риском участия в ГЧП-проектах остается высокий риск невозврата капитальных вложений на фоне невысокого уровня рентабельности проектов, высокой стоимостью кредитных ресурсов. Для государства главным риском в реализации ГЧП-проектов остается недостаточный уровень координации, длительностью разрешительных процедур и низким уровнем развития институтов государственно-частного партнерства.

Одним из факторов, ограничивающих развитие ГЧП в России, является низкий уровень законодательной базы, проявлениями которого являются:

- недостаточный уровень регламентированности в отраслевых законах принципов, способов и инструментов регулирования партнерских отношений государственных органов власти и бизнес-структур (кроме соглашений о социальном партнерстве);

- договоры и соглашения о партнерстве органов публичной власти с бизнес-

структурами в публично-правовой сфере (о сотрудничестве в сфере строительства, о передаче отдельных государственных (муниципальных) полномочий и т.д.) законодательством не предусмотрены;

- отсутствие на законодательном уровне четких ориентиров отраслей и сфер, в которых допустимо заключение между органами публичной власти и бизнес-структурами договоров и соглашений публично-правового характера, не позволяет устанавливать взаимоотношения долгосрочного характера;

- отсутствие в статусных правовых актах положений о полномочиях органов исполнительной власти устанавливать с бизнес-структурами партнерские взаимоотношения не позволяет определить последовательность совершения административных действий при организации и осуществлении государственно-частных партнерств.

Основными проблемами, с которыми сталкивается государство, в рамках реализации ГЧП-проектов, остаются: недостаток опыта,

вследствие чего развитие ГЧП в РФ находится лишь на начальной стадии; остро стоящая проблема дефицита квалифицированных кадров в области ГЧП (нехватка компетенций в области привлечения потенциальных инвесторов и в вопросах проработки ГЧП-проектов) [4].

В данном контексте сгруппированы направления совершенствования ГЧП в России (в разрезе четырех сфер) (таблица 1).

Таблица 1 – Направления совершенствования механизма ГЧП в России

№ п/п	Сфера деятельности	Направления совершенствования ГЧП
1.	Законодательная сфера	<ul style="list-style-type: none"> – закрепление в законодательных актах возможности возврата вложенных капиталовложений в ГЧП-проекты посредством инструмента долгосрочных госгарантий их возврата (гарантий на закрепление условий участия в ГЧП-проекте); – совершенствование ФЗ о ГЧП (в т.ч. расширение состава объектов соглашения о ГЧП); – разработка стандартизированных форм инвестиционных соглашений в рамках реализации ГЧП-проектов; стандартизация правовых форм взаимодействия частных (корпоративных) инвесторов и государственных органов власти; – расширение организационных форм реализации ГЧП-проектов; – совершенствование налогового законодательства за счет введения положений, регламентирующих порядок налогообложения хозяйственных операций в рамках реализуемых ГЧП-проектов.
2.	Организационная сфера	<ul style="list-style-type: none"> – сокращение сроков оценки эффективности ГЧП-проекта; – создание и обеспечение эффективного функционирования федеральных, региональных площадок по обмену опытом в области реализации ГЧП-проектов (проведение образовательных мероприятий, инвестиционных форумов, запуск специализированного федерального портала); – выделение в регионах специализированных управлений (департаментов, проектных групп) по реализации ГЧП-проектов; – разработка комплекса практических рекомендаций по типовым, успешно реализованным ГЧП-проектам; – адаптация механизмов ГЧП под специфику конкретных отраслей, секторов экономики мезо-уровня; – внедрение системы мониторинга ГЧП-проектов; – формирование единой базы знаний по реализации ГЧП-проектов.
3.	Финансовая сфера	<ul style="list-style-type: none"> – расширение инструментов бюджетного финансирования (государственные гарантии, бюджетный кредит, целевые дотации); – повышение доступности финансирования для реализации ГЧП-проектов (субсидирование процентных ставок, расширение источников финансирования за счет средств страховых компаний, пенсионных фондов); – повышение доступности заемного капитала, улучшение условий капитальных вложений в реализацию ГЧП-проектов; – закрепление возможности предоставления субсидий региональному бюджету при реализации ГЧП-проектов.
4.	Требования к частным (корпоративным) партнёрам	<ul style="list-style-type: none"> – совершенствование механизма частных (корпоративных) инициатив; – пересмотр требований к частному партнеру (убрать ограничение на участие в проектах на стороне частного партнера, компаний, доля государства в которых превышает 50%); – смягчение критериев конкурса, порядка оценки конкурсных предложений, требований предварительного отбора.

Одной из перспективных форм сопряжения интересов вертикально-интегрированных корпораций (ВИК) с региональными экономическими системами выступают субрегиональные системы, профиль и результаты которых соответствуют режиму согласования интересов указанных субъектов. Во внутренней среде региональных экономических систем современной России складываются и получают импульсы развития различные формы согласования интересов данных систем с ВИК – инвестиционные соглашения, ОЭЗ, государственно-частное партнерство (ГЧП), кластерные структуры и

др. [5].

Решение проблемы развития ГЧП в России во многом связано с формированием в большинстве регионов крепких, устойчивых гражданских институтов, обладающих высокой социальной активностью. Помимо этого, существенную роль должны играть союзы и ассоциации предпринимателей. Развитие бизнес сообществ в подобных формах позволит обеспечить защиту интересов предпринимателей в их взаимодействии с федеральными и региональными органами власти.

ЛИТЕРАТУРА

1. Амунц Д.М. Государственно-частное партнёрство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансовоёмких проектов // Справочник руководителя учреждения культуры. – 2005. – № 12. – С. 16-24.
2. Керашев А.А., Мокрушин А.А. Потенциал государственно-частного партнерства в развитии взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными экономическими системами России // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 2 (141). С. 48-57.
3. Partnering for value. Structuring effective public-private partnerships for infrastructure // A Deloitte Research study, 2010.
4. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 9. С. 41-50.
5. Мокрушин А.А. Формы взаимодействия вертикально интегрированных корпораций с региональными экономическими системами Южного федерального округа // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 31(214). С. 51-60.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ

Мокрушин А.А.

д.э.н., профессор, Адыгейский государственный университет

Тлехатук Ф.Р.

магистрант, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. В статье раскрываются организационно-экономические аспекты государственного регулирования АПК России на мезо-уровне.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс (АПК); государственное регулирование; система управления; механизмы.

STRATEGIC PRIORITIES OF STATE REGULATION OF THE APK OF THE REPUBLIC OF ADYGEYA

Mokrushin A.A.

Doctor of Economics, Professor, Adyghe State University

Tlehatuk F.R.

undergraduate, Adyghe State University

Maikop

Abstract. The article reveals the organizational and economic aspects of state regulation of the agro-industrial complex of Russia at the meso level.

Key words: agro-industrial complex (AIC); state regulation; control system; mechanisms.

Современный этап развития агропромышленного комплекса России характеризуется действием целого ряда факторов как макро-, мезо-уровней, так и глобального уровня, ограничивающих потенциал его роста. Развитие процессов глобализации хозяйственных процессов, действие кризисогенных факторов на фоне экономических санкций и членства РФ в ВТО, рост стоимости кредитных ресурсов – одни из ключевых факторов, определяющих развитие территориального АПК.

Императив модернизации закономерно становится ядром региональной экономической политики закономерно становится ядром региональной экономической политики современной России, поскольку без радикального и динамичного обновления территориальных

«единиц» пространственной организации страны национальная экономика не сможет обеспечить необходимых ей эффективность и устойчивость развития [1].

Система государственного регулирования АПК на мезо-уровне во многом обусловлена следующими факторами [2, 3]:

- стратегические приоритеты развития АПК на макро-, мезо-уровнях;
- особенности фискальной политики государства, уровень дефицита (профицита) бюджета;
- специфика таможенной политики, действия международных агропродовольственных стандартов;
- требования международных организаций, членами которых РФ является (в т.ч. ВТО);
- уровень развития конкурентной среды на локальных рынках; уровень монополизации

отдельных рынков сырья, продовольствия; состояние институционально-хозяйственной среды территориальных рынков;

- уровень ценового паритета в отдельных подкомплексах АПК, эквивалентности отношений межотраслевого обмена;

- уровень инвестиционной привлекательности региона, развития региональной инвестопроводящей сети.

Стратегической основой государственного регулирования АПК Республики Адыгея выступают Стратегия социально-экономического развития Республики Адыгея до 2025 года, Стратегия устойчивого развития сельских территорий РФ на период до 2030 года. При этом принципами государственной политики в области устойчивого развития сельских территорий являются [4]:

- использование разных форм господдержки для формирования благоприятных институционально-хозяйственных условий социально-экономического развития села;

- обеспечение равноправного партнерства между государственными органами, органами местного самоуправления, крупным корпоративным, средним бизнесом, малыми формами агробизнеса и сельским населением в целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития сельских территорий;

- использование дифференцированного подхода к устойчивому развитию сельских территорий; полный учет территориальных особенностей;

- сокращение внутрирегиональной и межрегиональной дифференциации в уровне развития воспроизводственных процессов, в качестве жизни населения сельских территорий;

- реализация обоснованной демографической и молодежной политики в сельских территориях;

- интегрирование сельской местности в общеэкономическую систему на основе кооперации и вертикальной агропромышленной интеграции;

- обеспечение продовольственной безопасности на мезо-уровне;

- обеспечение многоукладной экономики в АПК региона;

- реализация в сельских территориях инвестиционных проектов в АПК, взаимоувязанных с обеспечением населенных пунктов, где они реализуются.

Реализация принципа формирования многоукладной экономики в АПК Республики Адыгея предусматривает функционирование различных типов хозяйств, разнообразных форм собственности. Вместе с тем, аграрный сектор экономики Республики Адыгея отличается доминированием малых форм хозяйствования (ЛПХ, К(Ф)Х), характеризующихся мелкотоварным производством экстенсивного типа, ограниченностью финансовых ресурсов. Вместе с тем, стратегическим приоритетом аграрной политики Республики Адыгея остается развитие именно малых форм агробизнеса, обеспечивающего решение одной из ключевых задач территориальной этноэкономики – задачу трудозанятости (самозанятости) населения.

Вместе с тем, по результатам проведенной РИА-рейтинг оценки регионов Юга России, в 2016г. Республика Адыгея характеризовалась низкими рейтингами по ключевым показателям, входящим в группу «Уровень экономического развития». В данном контексте необходимо развитие инвестиционного климата Республики Адыгея, развития инвестопроводящей сети, создания благоприятных условий для ведения корпоративного бизнеса.

В целях определения стратегических

приоритетов развития АПК Республики рыночных возможностей (Opportunities) и Адыгея проведен анализ сильных сторон угроз (Threats) развития АПК региона (Strengths), слабых сторон (Weaknesses), (таблица 1).

Таблица 1 – Матрица сильных и слабых сторон, возможностей и угроз развития АПК Республики Адыгея

<p>Сильные стороны (S)</p> <p>S₁ – благоприятный природно-климатический потенциал, высокий бонитет почвы;</p> <p>S₂ – сложившаяся практика государственной поддержки малых форм агробизнеса республики (в рамках ЦП «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» на 2013-2020 годы»);</p> <p>S₃ – приоритетный характер молочнопродуктового, зернопродуктового, плодоовощного подкомплексов АПК в стратегическом развитии региона;</p> <p>S₄ – высокая урожайность зерновых, технических культур в Республике Адыгея.</p>	<p>Слабые стороны (W)</p> <p>W₁ – значительные диспропорции в уровне развития отраслей АПК Республики Адыгея; межотраслевой диспаритет цен в АПК;</p> <p>W₂ – дефицит крупных корпоративных инвесторов в АПК Республики Адыгея;</p> <p>W₃ – доминирование малых форм агробизнеса во многих сферах сельского хозяйства региона; экстенсивный характер молочного скотоводства, имеющего стратегическое значение для региона;</p> <p>W₄ – низкий уровень развития кооперативного движения в республике; дефицит вертикально-интегрированных агрофирм, агрокомплексов в АПК Республики Адыгея;</p> <p>W₅ – низкий уровень инвестиционной привлекательности АПК региона на фоне значительного дефицита государственных дотаций агробизнеса;</p> <p>W₆ – низкий уровень развития институционально-хозяйственной среды межотраслевого обмена в АПК Республики Адыгея;</p> <p>W₇ – дисбаланс в уровне межрегионального товарооборота сельскохозяйственным сырьем, продовольствием.</p>
<p>Возможности (O)</p> <p>O₁ – возможность развития интеграционных связей с предприятиями АПК Краснодарского края;</p> <p>O₂ – реализация конкурентных преимуществ зернового производства, овощеводства, садоводства в Республике Адыгея;</p> <p>O₃ – действующий режим контрсанкций в отношении импорта сельскохозяйственного сырья, продовольствия из стран ЕС; реализация государственной политики импортозамещения на рынках сельскохозяйственной продукции, сырья, продовольствия;</p> <p>O₄ – активная деятельность администрации республики по привлечению инорегиональных инвесторов;</p> <p>O₅ – возможность структурной реорганизации АПК, переориентация на садоводство, овощеводство; значительный потенциал региона в развитии овощеводства;</p> <p>O₆ – возможность развития семейных животноводческих ферм в рамках соответствующих госпрограмм.</p>	<p>Угрозы (ограничения) (T)</p> <p>T₁ – сокращение объема федерального субсидирования (государственных субсидий сельхозпроизводителям), инвестиций в сельское хозяйство Республики Адыгея;</p> <p>T₂ – рост стоимости кредитных ресурсов, налоговых ставок;</p> <p>T₃ – угроза отмены контрсанкций и ограничений импорта плодоовощных культур из стран ЕС, Турции;</p> <p>T₄ – риск рецессии российской экономики в условиях неблагоприятной конъюнктуры рынка углеводородного сырья и действия секторальных санкций ЕС;</p> <p>T₅ – риск оттока значительной части квалифицированных трудовых ресурсов из Республики Адыгея.</p>

На основе проведенного SWOT-анализа воспроизводственных процессов в АПК Республики Адыгея выделены приоритетные направления стратегического развития АПК региона, нуждающиеся в активном государственном стимулировании:

1. Структурная реорганизация сферы растениеводства Республики Адыгея; изменение структуры АПК, предполагающее переориентацию с зернового производства развитие садоводства интенсивного типа и овощеводства. Стимулирование развития в регионе такого направления растениеводства как выращивание ягодных культур с использованием технологий капельного орошения.

В частности, предполагается изменение структуры земледелия в Республике Адыгея: кроме традиционного зернового производства целесообразно сделать акцент на возделывание садов интенсивного типа, овощеводство в открытом и закрытом грунте, а также рисоводство. Вместе с тем, планирование роста посевных площадей риса и валового сбора предусматривает реконструкцию Афиписипской оросительной системы, а также Шапсугского водохранилища.

2. Формирование и развитие вертикально-интегрированных агрокомплексов в молочнопродуктовом и плодоовощном подкомплексах АПК Республики Адыгея, имеющих стратегическое значение для развития воспроизводственных процессов в АПК.

3. Развитие потребительской кооперации малых форм агробизнеса (в т.ч. К(Ф)Х, ЛПХ, ИП).

4. Обеспечение многоукладности аграрной экономики Республики Адыгея, что предполагает развитие процессов корпоративной интеграции, формирование

эффективных схем взаимодействия малых форм агробизнеса (К(Ф)Х, кооперативов, объединяющих ЛПХ) с интегрированными агрокомплексами.

5. Формирование условий для создания агропромышленного кластера, резидентами которого выступают хозяйства, предприятия молочнопродуктового подкомплекса АПК Республики Адыгея.

6. Развитие межрегиональных интеграционных связей с предприятиями молочнопродуктового подкомплекса Краснодарского края (формирование межрегионального интегрированного комплекса).

Стратегическими задачами развития АПК Республики Адыгея являются:

- увеличение объемов производства продукции комплекса, повышение конкурентоспособности комплекса за счет диверсификации производства и повышения качества производимой продукции;

- создание условий для развития конкурентоспособного агропромышленного кластера, обеспечивающего реализацию стратегических целей социально-экономического развития Республики Адыгея;

- создание в Республике Адыгея современного агропромышленного кластера, способствующего повышению эффективности использования ресурсов; реализация кластерной активации АПК Республики Адыгея;

- развитие интеграционных связей между сельхозпроизводителями и предприятиями пищевой промышленности Республики Адыгея; наращивание межрегиональных связей в области АПК, формирование продуктовых подкомплексов, территориальных кластеров;

- обеспечение тесного взаимодействия

между предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности Республики Адыгея и сельскохозяйственными товаропроизводителями различных форм хозяйствования, а также формирование устойчивых связей между участниками сельскохозяйственного производства соседних регионов ЮФО;

- повышение уровня инвестиционной привлекательности региона, обеспечение доступности кредитных ресурсов для организаций АПК;

- освоение новых перспективных технологий производства и переработки сельхозпродукции, а также глубокой переработки сельскохозяйственного сырья, информатизация производственных процессов;

- повышение культуры земледелия, интенсификация растениеводства и повышение технологичности животноводства, развитие высокотехнологичного производства в сочетании с комплексной экологизацией производственных процессов и внедрением безотходных технологий;

- расширение мощностей по хранению, первичной переработке сельскохозяйственного сырья; развитие системы торгово-логистических центров по хранению сельскохозяйственной продукции.

С учетом институционально-хозяйственных факторов агропродовольственных рынков региона одной из стратегических задач развития АПК Республики Адыгея выступает задача создания вертикально-интегрированных корпораций (ВИК), образующих полный производственно-технологический цикл.

Во многих случаях ВИК вносят определяющий вклад в формирование территориальных бюджетов, привлечение

инвестиций, наполнение локальных рынков, развитие социально-экономической инфраструктуры. Соответственно регионы – субъекты РФ существенным образом влияют на эволюцию функционирующих в их внутренней среде ВИК [5].

Специфика государственного регулирования АПК Республики Адыгея обусловлена следующими факторами: значительной долей и приоритетным характером малых форм агробизнеса в структуре сельхозпроизводства региона; дефицитом крупнотоварного производства АПК региона, форм кооперации и агропромышленной интеграции.

При этом принципами государственной политики в области развития сельских территорий Республики Адыгея выступают:

- использование различных форм господдержки для формирования благоприятных институционально-хозяйственных условий развития села;

- обеспечение партнерства между государственными органами власти, органами местного самоуправления, крупным корпоративным и малым бизнесом, сельским населением в целях развития села;

- сокращение внутри-, межрегионального дисбаланса в уровне развития АПК, в качестве жизни сельского населения;

- интегрирование агробизнеса сельской местности в общеэкономическую систему на основе принципов кооперации.

Среди приоритетных мероприятий государственного регулирования АПК Республики Адыгея следует выделить:

- компенсация части затрат малых форм агробизнеса, перерабатывающих предприятий за участие в межрегиональных, международных выставках;

- оказание комплекса мер господдержки инвестиционных проектов, в т.ч.

субсидирование затрат субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), связанных с модернизацией производства импортозамещающей продукции;

– эффективное использование AgroБизнесИнкубатора, созданного в соответствии с госпрограммой Республики Адыгея «Развитие экономики» на 2014-2018 годы;

– возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам) на развитие производства, хранения и переработки зерновых, технических, плодовоовощных культур сферы растениеводства Республики Адыгея, а также на развитие инфраструктуры, логистического обеспечения рынков продукции растениеводства (в рамках госпрограммы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» на 2013-2020 годы [6];

– возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам) на развитие молочного скотоводства, свиноводства, переработки, а также развитие инфраструктуры рынков продукции животноводства Республики Адыгея.

Одним из стратегических направлений развития экономики Республики Адыгея является разработка и реализация проектов государственно-частного партнерства (ГЧП-проектов). При этом государственно-частное

партнерство рассматривается как наиболее эффективный способ взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций (ВИК) с региональной экономической системой.

Доминирующая роль формы государственно-частного партнерства (ГЧП) в механизме государственного регулирования взаимодействия ВИК с региональными экономическими системами обусловлена двумя объективными обстоятельствами [7]:

– ведущей ролью института государственной власти в хозяйственном пространстве современной России;

– конкуренцией между вертикальными механизмами экономической власти ВИК и региональной экономической системой, в ходе которой ресурсы их развития трансформируются в дополнительные издержки.

Таким образом, в Стратегии социально-экономического развития Республики Адыгея целесообразно полно отразить стратегические приоритеты развития АПК республики, определяющие стратегические параметры государственного регулирования хозяйственных процессов [8]. При разработке государственных программ, планов необходимо наиболее полно учитывать ресурсный потенциал, институционально-хозяйственные факторы, стратегические приоритеты развития региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мокрушин А.А. Формы взаимодействия вертикально интегрированных корпораций с региональными экономическими системами Южного федерального округа // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 31(214). С. 51-60.
2. Нечаев В.И., Бершицкий Ю.И., Резниченко С.М. Региональные аспекты государственного регулирования агропромышленного производства. СПб.: Лань, 2009.
3. Ключач В.А. Аграрная экономическая наука – производству // АПК: Экономика, управление. 2008. № 3. С. 15-24.
4. Распоряжение Правительства РФ от 30 ноября 2010 г. N 2136-р «Об утверждении Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года».

5. Мокрушин А.А. Способ структурной организации взаимодействия вертикально интегрированных корпораций с региональными экономическими системами Южного федерального округа // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2011. № 5(43). С. 146-153.
6. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 года № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы».
7. Керашев А.А., Мокрушин А.А. Потенциал государственно-частного партнерства в развитии взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными экономическими системами России // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 2 (141). С. 48-57.
8. Кумпилова Б.А., Хатукай С.А. Формирование точек роста Республики Адыгея в аграрном секторе экономики // Горизонты экономики. 2016. № 2 (28). С. 96-99.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИК ЮГА РОССИИ

Подов Р.И.

Магистрант, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Пшизова А.Р.

*к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет
г. Майкоп*

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые аспекты, связанные с изучением особенностей республик Юга России как фактора их стратегического развития. Особое внимание уделено особенностям этих регионов, стимулирующим и сдерживающим их стратегическое развитие.

Ключевые слова: Южный макрорегион, Республика Адыгея, региональные особенности, фактор, стратегия, приоритеты.

REGIONAL FEATURES OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF REPUBLICS OF SOUTH OF RUSSIA

Podov R.I.

Second-year student, Adyghe State University, Maikop

Scientific adviser: Pshizova A.R.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Adyghe State University
Maikop*

Abstract. Some aspects related to the study of features of republics of South of Russia as a factor of their strategic development are examined in the article. The special attention is spared to the features of these regions, a stimulant and retentive their strategic development.

Keywords: the South macroregion, Republic of Adygeya, regional features, factor, strategy, priorities.

В последние годы в среде отечественных исследователей все больше сторонников приобретает понимание того, что доминирующей проблемой экономической науки и государственной политики является обеспечение разумного сочетания регионального многообразия, целостности

национального пространства и его интеграции в глобализирующийся мир [1]

Республики Юга России за годы рыночных реформ значительно отстали от соседних краев и областей, что привело к дальнейшему усилению деструктивной асимметрии в этом макрорегионе (табл. 1).

Таблица 1 – Характеристика отставания республик Южного макрорегиона от более развитых соседних регионов в экономическом пространстве, 2016 год, тыс. руб. на душу населения

Показатели	Республики	Края и области
Валовой региональный продукт	85,5	179,6
Инвестиции в основной капитал	29,9	65,5
Оборот малого бизнеса	46,9	133,4

Положение усугубляет нарастающая ограниченность возможностей федерального центра по межрегиональному перераспределению ресурсов в целях дополнительной поддержки отстающих регионов. В связи с этим актуализируется задача определения и эффективного использования внутрирегиональных резервов развития, обусловленных природно-климатическими, географическими, ресурсными, социально-этническими и прочими их особенностями.

Региональную специфику экономик республик Южного макрорегиона определяют такие факторы, как: их состояние и потенциал дальнейшего развития; характер решаемых региональными администрациями текущих и стратегических задач социально-экономического развития; состояние и потенциал развития регионов, с которыми каждая из республик активно взаимодействует. Возрастание роли приведенных факторов в стратегическом развитии указанных регионов обусловлено различными обстоятельствами, в числе которых наибольшего внимания заслуживают следующие.

1. В условиях глобализации происходит возрастание роли локальных факторов, когда они становятся все более зависимыми не только от макроэкономической ситуации и федеральной региональной политики, но и от особенностей региональной системы и эффективности регионального управления.

2. В последние годы для экономической политики федерального центра характерно появление новых акцентов, свидетельствующих о его стремлении нацелить проблемные регионы на саморазвитие посредством эффективного использования региональных особенностей,

являющихся их потенциальными конкурентными преимуществами, расширения ресурсной и иной поддержки этого процесса.

3. Исходя из особой роли Юга России для устойчивого и динамичного развития страны, федеральным центром в последние годы прилагаются значительные усилия для оздоровления социально-политической ситуации в этом макрорегионе, отдавая приоритет экономическим средствам реализации указанной задачи [2].

При обосновании стратегических перспектив республик Северного Кавказа следует иметь в виду, что региональные особенности могут способствовать или препятствовать их развитию.

Региональные особенности, стимулирующие социально-экономическое развитие республик Южного макрорегиона: выгодное экономико-географическое положение; наличие благоприятных условий для развития приоритетных секторов региональных экономик; богатые запасы природных ресурсов по ряду направлений, высокий гидроресурсный потенциал; благоприятная демографическая ситуация; возможности ускоренного развития корпоративного и этноэкономического укладов посредством их взаимодействия.

Региональные особенности, сдерживающие социально-экономическое развитие республик Южного макрорегиона: —отставание от регионов-лидеров Южного макрорегиона и от среднероссийского уровня по производству ВРП в расчете на душу населения; высокая степень бюджетной зависимости и социальная перегруженность региональных бюджетов; отток наиболее перспективных специалистов и молодежи в более развитые регионы страны; неразвитость

инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы) и низкая инновационная активность ведущих предприятий республик; более высокий уровень занятости в управлении; низкая инвестиционная привлекательность, несформированный имидж республик; широкое распространение теневой экономики.

Региональная специфика отражается как на условиях функционирования экономик

каждой из республик, так и отдельных секторов региональных экономик, трансформируясь в специфические результаты их развития [3].

Применительно к приоритетному агропромышленному сектору экономики одной из республик Северного Кавказа – Республики Адыгея некоторые из результатов можно представить следующим образом (табл. 2)

Таблица 2 — Характеристика региональной специфики условий функционирования АПК Республики Адыгея в 2016 г., в расчете на душу населения

Показатели	Республика Адыгея	Республики Северного Кавказа
Пахотные угодья, га	0,49	0,22
Производство зерна, кг	873	378
Производство мяса, кг	62,7	35,7
Производство сыров жирных, кг	14,5	5,9
Производство масла растительного, кг	35,6	14,7

Кроме этого, есть особенности, присущие каждому отдельно взятому региону, стимулирующие или сдерживающие его развитие [6]. Так, Республика Адыгея занимает анклавные позиции в экономическом пространстве Краснодарского края, что, с одной стороны, порождает экономическое давление мощного бюджетно-обеспеченного соседнего региона, с другой стороны, содействует формированию более благоприятных условий для поддержания социально-политической стабильности и развития межрегиональных интеграционных связей, чем в остальных республиках Южного макрорегиона [4, 5].

Для адекватной оценки роли региональных особенностей в стратегическом развитии республик Северного Кавказа следует по каждой из них провести факторный анализ возможностей и перспективных направлений социально-экономического развития в русле региональных целей и задач.

При этом особое внимание следует уделить таким факторам, как природно-ресурсный потенциал, особенности структуры регионального хозяйства, инвестиционно-инновационный потенциал, институциональные возможности региона, особенности социальной сферы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: / А.Г. Гранберг [и др.]. – Учеб. для вузов по экономическим направлениям и специальностям. Под ред. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 493 с.
2. Калюжнова Н. Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации / Н.Я. Калюжнова.- М: ТЕИС. 2004 – 524 с.
3. Тамов А.А., Апишев А.А. Методологические аспекты обоснования стратегических приоритетов развития АПК проблемного региона в посткризисных условиях / Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. № 1. С. 130-134.

4. Тамов А.А., Тамова М.К., Шалатов В.В. Особенности экономического взаимодействия крупных бюджетно-обеспеченных и малых проблемных регионов Юга России / Вестник Адыгейского государственного университет Серия "Экономика"- г. Майкоп: изд-во АГУ. № 1 2017. С.42-49.
5. Мокрушин А.А. Стратегия и инструментарий развития взаимодействия вертикально интегрированных корпораций и региональных экономических систем Южного федерального округа // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 30 (213). С. 19-28.
6. Кумпилова Б.А., Хатукай С.А. Формирование точек роста Республики Адыгея в аграрном секторе экономики // Горизонты экономики. 2016. № 2 (28). С. 96-99.
7. Адаменко А.А., Хутыз Б.И. Институциональный капитал сферы малого и среднего бизнеса // Вестник Адыгейского государственного университет Серия "Экономика"- г. Майкоп: изд-во АГУ. № 4 (190). 2016. С.195-199.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Прохорова В.В.

*д-р. экон. наук, профессор, Кубанский государственный технологический университет
г. Краснодар*

Аннотация. В статье на основе статистических данных проведен анализ использования сельхозугодий и занятости трудовых ресурсов сельскохозяйственных организаций Краснодарского края. Выявлены факторы, снижающие эффективность производства в сельском хозяйстве края. Отмечено, что для эффективного использования ресурсного потенциала сельхозорганизаций Краснодарского края должны быть правильно расставлены приоритеты, которые способствовали бы технологической модернизации отрасли, ее реструктуризации, оптимальному размещению производительных сил и расширению внутреннего спроса на сельскохозяйственную продукцию.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, сельскохозяйственные организации, ресурсный потенциал, природно-климатические условия, земельные угодья, эффективность производства, урожайность, занятость трудовых ресурсов, диспаритет цен.

THE ANALYSIS OF THE EFFICIENCY RESOURCE POTENTIAL IN AGRICULTURAL ORGANIZATIONS OF KRASNODAR KRAI

Prokhorova V. V.

*Dr. Ekon. Sciences, Professor, Kuban state technological University
Krasnodar*

Abstract. The article analyzes the use of farmland and employment of labor resources of agricultural organizations of the Krasnodar territory on the basis of statistical data. The factors reducing efficiency of production in agriculture of edge are revealed. It is noted that for the effective use of the resource potential of agricultural enterprises of the Krasnodar territory, priorities should be correctly set that would contribute to the technological modernization of the industry, its restructuring, the optimal placement of production forces and the expansion of domestic demand for agricultural products.

Keywords: agricultural production, agricultural organizations, resource potential, climatic conditions, land, production efficiency, productivity, employment of labor resources, price disparity.

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

Как нам представляется, в условиях формирования стратегии продовольственной безопасности страны и вывода агропромышленного комплекса из кризиса ключевая роль должна принадлежать развитию сельского хозяйства.

По сравнению с другими отраслями народного хозяйства сельскохозяйственное

производство имеет свои особенности. Земля в металлургической, нефтехимической, строительной и других отраслях является местом, где размещаются основные средства производства, а для сельского хозяйства земля – это главное средство производства, на которое в значительной степени влияют погодно-климатические условия [1].

В различных природно-климатических зонах Российской Федерации выращиваются те сельскохозяйственные культуры и осуществляются те виды производств, которые наилучшим образом соответствуют земельному и климатическому потенциалу регионов.

В Краснодарском крае самые благоприятные природно-климатические условия производства, самый высокий уровень плодородия почв. Преобладающий равнинный характер рельефа влияет на размер и контурность полей, что позволяет широко и эффективно использовать сельскохозяйственную технику [2, 14].

Однако в природно-климатических условиях края есть одна особенность: один год не похож на другой по количеству осадков, особенно в летнее время, что, безусловно, оказывает влияние на урожайность сельскохозяйственных культур. Солнечно-водный режим играет немаловажную роль в период вегетации, что по-разному сказывается на урожайности отдельных культур [3].

При таких условиях производства важно эффективно использовать имеющиеся земли, то есть в широких масштабах повышать отдачу от земли, которая по площади использования на сельскохозяйственные цели из года в год уменьшается. Из сельскохозяйственного оборота земли уходят на строительство дорог, под разработку рудных и нефтяных месторождений. Особенно тревожным является то факт, что водный режим и в нашей стране, и в мире в целом с каждым годом ухудшается [4].

Главной задачей сельского хозяйства Российской Федерации является не только увеличение урожайности с гектара площади, но и полное использование имеющихся площадей сельскохозяйственной пашни, сенокосов, пастбищ, площадей, занятых под многолетние насаждения, пруды, водоканалы, орошаемые и осушаемые угодья и др. [5].

О том, каково положение с использованием всех категорий земель в Краснодарском крае, можно видеть из таблицы 1.

Таблица 1 – Земельные угодья сельхозорганизаций Краснодарского края и виды их использования

Показатель	Всего земель тыс. га		2014-2016 гг. в % к 2008- 2010 гг.	В т. ч. неиспользованная площадь, тыс. га		2014-2016 гг. в % к 2008-2010 гг.
	2008-2010 гг.	2014-2016 гг.		2008-2010 гг.	2014-2016 гг.	
Всего земли	2788,9	2615,9	93,8	76,2	47,2	61,9
в т.ч. сельхозугодий	2584,7	2498,3	96,7	25,6	10,9	59,9
из них пашня	2397,9	2365,8	98,7	10,3	3,1	30,1
Доля пашни в сельхозугодьях, %	92,8	94,7	х	40,2	28,9	х
Сенокосы	28,9	22,4	77,5	1,0	0,5	50,0
Пастбища	111,3	64,0	57,5	11,1	4,7	42,3
Многолетние насаждения	53,9	44,7	82,9	1,2	2,3	191,7
Пруды и водоемы	29,8	11,5	38,6	1,9	1,2	63,2
Болота	20,4	13,3	65,2	16,4	9,8	59,8
из сельхозугодий:						
орошенные	146,2	163,5	111,8	5,5	0,11	2,0
осушенные	11,2	23,2	207,1	1,5	-	х

Анализ таблицы 1 показывает, что площадь земли сельхозорганизаций в среднем за 2014-2016 гг. по сравнению с 2008-2010 гг. сократилась на 6,2%, в том числе неиспользованная площадь – на 30,1%. Это, безусловно, отрицательная тенденция. Однако при этом осталось 47,2 тыс. га неиспользованных земель, что составляет 1,8% от общей земельной площади в сельхозорганизациях. Это более чем в 10 раз меньше, чем в целом по стране.

Доля пашни в сельхозугодьях выросла с 92,8% до 94,7%, а ее размер сократился только на 1,3%. Произошло это за счет уменьшения площади сенокосов на 22,5% и пастбищ на 42,5%. Вряд ли можно считать положительным тот факт, что площадь многолетних насаждений в среднем за один год в 2014-2016 гг. по сравнению со среднегодовыми данными за 2008-2010 гг. сократилась с 53,9 до 44,7 тыс. га, или на 17,1%. Продукция этих площадей достаточно рентабельна, но их сокращение произошло за счет высокой трудоемкости выращиваемых культур. Кроме того, по этой причине в 2014-2016 гг. не было использовано 2,3 тыс. гектаров площади многолетних насаждений, или больше, чем в 2008-2010 гг., почти в два раза. Если в 2008-2010 гг. из общей площади многолетних насаждений в 53,9 тыс. га было

не использовано 1,2 тыс. га, или 2,2%, то в среднем за один год в 2014-2016 гг. из общей площади многолетних насаждений 44,7 тыс. га не было использовано 2,3 тыс. га, или 5,1%. Следовательно, старые сады заброшены и новые посадки не осуществлялись.

При всех трудностях с техническим обеспечением хорошо складывается положение с ростом площадей орошаемых и осушаемых земель, на 34,0% сократилась площадь болот, а что касается прудов и водоемов, то их площадь сократилась на 61,4%.

Другим важным ресурсом повышения эффективности производства в сельском хозяйстве являются наличие и уровень использования трудовых ресурсов. Еще Уильям Петти сказал, что «труд есть отец богатства, а земля – его мать». Для роста эффективности использования земель требуется восстановление структуры посевных площадей, площадей трудоемких культур и обеспечение импортозамещения овощных и плодово-ягодных культур. Однако в сельском хозяйстве не хватает рабочих рук. Наличная численность работников используется выше трудового потенциала отрасли, о чём наглядно свидетельствуют данные таблицы 2.

Таблица 2 – Занятость трудовых ресурсов сельхозорганизаций Краснодарского края

Показатель	Отклонение данных на конец года		Отклонения 2014-2016 гг. от 2008-2010 гг.	
	2008-2010 гг.	2014-2016 гг.	+ –	%
Численность работников, всего чел.	111190	54910	-16280	-14,6
Отработано тыс. человеко-дней	32348	24536	-7812	-24,2
Отработано одним работником, человеко-дней	291	259	-32	11,0

Анализ таблицы показывает, что в среднем за один год в 2014-2016 гг. по сравнению с 2008-2010 гг. численность сельскохозяйственных работников сократилась на 16280 человек, или на 14,6%; было отработано в 2008-2010 гг. 32348 тыс. человеко-дней, а в 2014-2016 гг. только 24536 тыс. человеко-дней, или на 7812 тыс. человеко-дней меньше, что составляет снижение на 24,2%. Но даже при таком сокращении в 2014-2016 гг. в среднем одним работником отработано 259 рабочих дней, что значительно выше расчетной величины человеко-дней работы за год. Расчетная величина человеко-дней определяется следующим образом: в году 365 дней, из них выходных и праздничных – 108-110 дней, отпускных – 18 дней, невыход по болезни, без уважительной причины, из-за непогоды и по другим причинам – в среднем 6 дней. Таким образом, остается 231 рабочий день, а фактически в среднем за год в 2008-2010 гг. отработано 291 день, или на 26,0% больше рассчитанного количества рабочих дней, а в 2014-2016 гг. – на 12,1%. Объясняется это, в первую очередь, тем, что многие работники животноводства, как правило, работают в праздничные и в выходные дни, а в напряженный период полевых работ работники растениеводства также трудятся и в праздничные, и в выходные дни. Проблема перегрузки оставшейся рабочей силы в сельскохозяйственных организациях объясняется ее нехваткой. По отдельным категориям работников в 2014-2016 гг. по сравнению с 2008-2010 гг. численность трактористов-машинистов меньше на 21,7%, операторов машинного доения – на 41,3%, скотников крупного рогатого скота – на 35,3%, работников свиноводства – на 75,3%.

В целом численность постоянных рабочих в 2014-2016 гг. сократилась по сравнению с 2008-2010 гг. на 33,9%. При сокращении численности работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, на 33,9% численность служащих сократилась на 16,2%, а специалистов – на 10,4%. Следует отметить, что трудовые ресурсы – это вторая составляющая производственных ресурсов. Причем и земля, и трудовые ресурсы одинаково важны, так как не может быть сельскохозяйственного производства без труда, так же как земля не может дать продукции без приложения к ней человеческого труда. Однако население сельхозорганизаций стареет, потому что молодежь не остаётся работать в сельской местности, так как труд в сельском хозяйстве всегда считался малопrestiжным, особенно в животноводстве. Так, например, оценка труда в промышленности осуществляется с помощью тарифных разрядов работников, в сельском хозяйстве присваиваются разряды работам, что требует от работника знаний и умений по выполнению работ как первого, так и шестого разряда. Поэтому только рост уровня заработной платы и создание благоприятных социально-бытовых и культурно-образовательных условий позволит остановить деградацию сельского населения и обеспечить рост численности трудовых ресурсов и качество жизни на селе, не исключая, конечно, резервов роста производительности труда за счет научно-технического прогресса [6].

Проблема в сфере производственных ресурсов состоит в том, что до сих пор сохраняется резкий диспаритет цен на сельскохозяйственную товарную продукцию, а также цен на товарную растениеводческую продукцию производства [7]. Вырастив

товарную продукцию растениеводства, зерновые, подсолнечник, сахарную свеклу и др., в этом же году можно получить выручку от их реализации и вновь пустить доход в оборот. При выращивании кормовых культур выручка поступает в лучшем случае на следующий год, а часть продукции, которая будет использоваться для выращивания и откорма скота, будет приносить доход через 1-2 года.

Для обеспечения устойчивого развития сельских территорий необходимы дополнительные меры, направленные на решение имеющихся проблем, должны быть правильно расставлены приоритеты, которые

способствовали бы технологической модернизации отрасли, ее реструктуризации, оптимальному размещению производительных сил и расширению внутреннего спроса на сельскохозяйственную продукцию [8].

Сегодня отечественный агропромышленный комплекс обладает огромными возможностями. Россия может и должна полностью обеспечить себя продовольствием, если государство и общество изменит свое отношение к своему сельскому хозяйству, о чем свидетельствует ресурсный потенциал сельскохозяйственных организаций Краснодарского края.

ЛИТЕРАТУРА

1. Захарова Е.Н., Прохорова В.В., Кобозева Е.М. Реализация потенциала животноводческой отрасли республики Адыгея в условиях импортозамещения. // Вестник АПК Ставрополя. 2016. – № S3. – С. 59-64.
2. Тамов А.А., Хахук Б.А. Влияние природно-климатические условий на воспроизводство и эффективность использования земельных ресурсов // «Устойчивое развитие АПК: рациональное природопользование и инновации». Материалы Международной заочной научно-практической конференции. –2011. – С. 164-170.
3. Прохорова В.В., Кобозева Е.М. О перспективах формирования агрогородов в пространстве Краснодарского края // Вестник АПК Ставрополя. – 2017. № 3 (27). – С. 76-81.
4. Прохорова В.В. Территориальная экономическая система: субрегиональные ресурсы, стратегии и инструменты интенсивного развития // диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Адыгейский государственный университет. Майкоп, 2011
5. Хрипливый, Ф.П., Кобозева, Е.М. Эффективность использования сельскохозяйственных угодий в Республике Адыгея // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – № 110. – С. 123-137.
6. Тамов А.А. Стратегия развития регионального АПК в рыночных условиях (вопросы теории и методологии) // Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Всероссийский институт аграрных проблем и информатики им. А.А. Никонова РАСХН. – Москва, 2002.
7. Кобозева, Е.М. Диспаритет цен как угроза продовольственной безопасности страны // Теория и практика экономики и предпринимательства. Труды XI Международной научно-практической конференции. – 2014. – С. 16.
8. Захарова Е.Н., Бровкина Л.И. Формирование агрокластеров как перспективный инструмент инвестиционного развития регионального АПК // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2011. - № 3. - С. 167-176.
9. Шелехова Л.В. Крестьянские (фермерские) хозяйства в структуре сельскохозяйственного производства краснодарского края// Вестник адыгейского государственного университета. Серия 5: экономика. Изд-во АГУ (Майкоп). № 2 (180), 2016. – С. 122-128

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО АПК

Пшупий И.К.

аспирант, Адыгейский государственный университет

Тлехатук Ф.Р.

Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. В статье раскрываются организационно-экономические аспекты государственного регулирования АПК России на мезо-уровне. Выделены ключевые задачи, структурные элементы организационно-экономического механизма государственного регулирования АПК региона. Систематизированы инструменты государственного регулирования территориального АПК.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс (АПК); государственное регулирование; система управления; механизмы, инструмента.

STATE REGULATION OF TERRITORIAL AGRICULTURE

Pshupiy I.K.

graduate student, Adyghe State University

Tlehatuk F.R.

Adyghe State University,

Maikop

Abstract. The article reveals the organizational and economic aspects of state regulation of the agro-industrial complex of Russia at the meso level. The key tasks, structural elements of the organizational and economic mechanism of state regulation of the agro-industrial complex of the region are singled out. Systematized instruments of state regulation of territorial agro-industrial complex.

Key words: agro-industrial complex (AIC); state regulation; control system; mechanisms, tools.

В современных условиях одним из факторов эффективного развития территориального АПК выступает система государственного регулирования. Государственные органы выступают главными управляющими центрами рыночной экономики, а процессы государственного регулирования – неотъемлемыми механизмами эффективного его функционирования. По мере развития общества трансформируются принципы, методы, функции, формы и механизмы государственного регулирования экономики. В зависимости от состояния материально-технической базы организаций, объемов и

качества произведенной продукции видоизменяются процессы государственного воздействия на экономику АПК.

Государственное регулирование сельского хозяйства представляет собой сложный механизм, включающий инструменты воздействия на доходы фермеров, структуру сельскохозяйственного производства, аграрный рынок, социальную политику на селе, межотраслевые и межхозяйственные отношения. Государственное регулирование АПК опирается на систему экономических институтов управления и совокупность составляющих их механизмов, инструментов регулирования.

Необходимость государственного регулирования сельского хозяйства в отечественной и мировой практике обусловлена следующими обстоятельствами:

– во-первых, сельскохозяйственный рынок является приоритетным для государства, поскольку его состояние во многом определяет решение задач продовольственной безопасности страны, социальной защиты населения;

– во-вторых, иррациональный характер рыночных экономических отношений порождает специфические «провалы рынка», включая ценовой диспаритет на продукцию сельского хозяйства, продукцию пищевой промышленности («ножницы цен»).

Одним из «провалов рынка» в сельском хозяйстве России является устойчивый ценовой диспаритет, результатом которого выступает отток капитала из сельскохозяйственного производства в промышленность, торговлю. В результате происходит разрушение потенциала сельхозпроизводства, возвращение к экстенсивному типу производства. Диспаритет цен представляет собой тенденцию несоответствия размера выручки и затрат сельскохозяйственного производства, перерабатывающей промышленности и торговли. В частности, в наиболее уязвленном состоянии находятся сельхозпроизводители, а в самом выигрышном – оптовые закупщики и поставщики материальных ресурсов для АПК, занимающие олигопольные позиции на соответствующих отраслевых рынках [1].

Государственная поддержка сельского хозяйства представляет собой совокупность форм и методов экономического роста аграрной сферы экономики и формирование эквивалентного межотраслевого обмена в системе АПК. Государственная поддержка сельского хозяйства позволяет решать

проблемы, обусловленные с одной стороны, несовершенством рыночных механизмов, а с другой – недостаточной эффективностью системы государственного регулирования процессов формирования, распределения, перераспределения и потребления конечного продукта АПК, с учетом интересов сельхозпроизводителей [2].

Основными задачами государственного регулирования территориального АПК являются:

– организация мониторинга основных экономических показателей фермерских хозяйств; расчет издержек по видам производства; при этом за основу берутся показатели деятельности малых форм хозяйствования;

– определение критерия паритетности для сельскохозяйственных товаропроизводителей в отношении промышленных товаров; расчет средств для поддержания паритетности;

– создание экономической модели фермерских хозяйств по отраслям с гарантированным уровнем доходов для самофинансирования расширенного воспроизводства; модели создаются с привязкой к определенным землям, территориям;

– определение целевых (гарантированных) цен, которые распространяются на наиболее важные виды сельскохозяйственной продукции и обеспечивают достаточный уровень доходов фермеру;

– определение залоговых цен на продукцию (нижний предел гарантированных цен); возможность для фермера сдать продукцию под залог; управление рисками на рынках;

– расчет необходимых средств для поддержания целевых (гарантированных цен); расчет субсидий. При этом механизм затрат на поддержания целевых цен

выступает основным инструментом по поддержанию фермерства в стране.

Система государственного регулирования АПК России должна отвечать целям реализуемой продовольственной политики. При этом основными стратегическими направлениями продовольственной политики являются:

– стимулирование развития отечественного сельского хозяйства, что предусматривает перераспределение дохода на макро-, мезо-уровнях в пользу сельскохозяйственных товаропроизводителей;

– придание аграрной реформе основной целевой функции – роста производства; реализация протекционистской аграрной политики на макро-, мезо-уровнях;

– внесение корректив в социальную политику, существенное улучшение уровня питания групп населения с низкими доходами.

Таким образом, в условиях модернизации основными задачами государственного регулирования территориального АПК являются: а) обеспечение адекватных институциональных преобразований; б) поддержка процесса эффективной системной реорганизации территориального АПК; в) инфраструктурное обеспечение и участие в инвестировании перспективных зон агропромышленного роста; г) подкрепление механизма государственного регулирования возможностями механизма рыночного саморегулирования (таблица 1).

Таблица 1 – Ключевые задачи государственного регулирования территориального АПК

Цели модернизации в территориальном АПК	Субъекты мезо-уровня, заинтересованные в достижении целей	Возможные средства достижения поставленных целей	Ключевые задачи государственного регулирования
Преодоление инерции процесса государственного регулирования	Субъекты локального рынка, организации гражданского общества	Обновление региональных норм, форм контрактов	Обеспечение адекватных институциональных преобразований
Формирование зон активного роста на основе качественно новых технологий	Группа инноваторов среди субъектов локального продовольственного рынка	Создание новых субрегиональных локализаций продовольственного профиля	Поддержка процесса эффективной системной реорганизации территориального АПК
Инвестиционная поддержка плацдармов постиндустриальных преобразований в территориальном АПК	Часть стратегических инвесторов участников постиндустриальных преобразований в АПК	Изменение инвестиционного фокуса государственного регулирования	Инфраструктурное обеспечение и участие в инвестировании перспективных зон агропромышленного роста
Извлечение синергетического эффекта в развитии территориального АПК	Организованные субъекты локального продовольственного рынка, часть субъектов регулирования	Государственно-частное партнерство	Подкрепление механизма государственного регулирования возможностями механизма рыночного саморегулирования

Механизм госрегулирования АПК можно представить как систему, состоящую из подсистем. Каждая из подсистем выполняет определенный перечень функций посредством методов и инструментов.

Система госрегулирования АПК является эффективным инструментом достижения целей социально-экономической политики государства, в том числе и ее составляющей – аграрной политики (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структурная схема организационно-экономического механизма государственного регулирования АПК региона

Основные рекомендации по совершенствованию организационно-экономического механизма АПК базируются на поэтапной реализации целей и принципов государственной аграрной политики, заложенных в ФЗ «О развитии сельского хозяйства» (№ 264-ФЗ от 29.12.2006 г.):

- повышения уровня конкурентоспособности, устойчивого аграрного сектора экономики;
- создания развитых рынков сельскохозяйственного сырья, продовольствия;
- создания для сельхозпроизводителей равных условий (в сравнении с хозяйствующими субъектами других отраслей экономики);
- охраны окружающей среды, а также сохранения, воспроизводства природных ресурсов, активно используемых в сельском хозяйстве.

Ключевыми принципами государственной аграрной политики являются: адресность, устойчивость, разграничение полномочий, гарантированность, соблюдение равных условий конкуренции сельхозпроизводителей, перерабатывающих структур, а также учет всех международных обязательств.

В условиях присоединения РФ к ВТО соотношение рыночных механизмов и госрегулирования смещается в сторону рыночных механизмов, что обусловлено тем, что правила ВТО ориентированы против мер

прямого государственного стимулирования сельхозпроизводства (в форме дотаций, компенсаций сельхозпроизводства, снижения налоговых выплат).

Система государственного регулирования территориального АПК включает в себя подсистему государственной координации рыночного механизма и подсистему государственной поддержки (стимулирования) АПК. Структурными элементами первой подсистемы являются: координация сельскохозяйственного, продовольственного рынков; координация оптово-розничных цен; формирование и развитие инфраструктуры рынка. Вторая подсистема включает в себя следующие структурные элементы: государственная бюджетная поддержка; льготное налогообложение; бюджетное кредитование; льготное кредитование; предоставление страховых услуг (рисунок 2).

Регулирование ценообразования в территориальном АПК является одним из действенных способов регулирования процесса формирования дохода, обеспечения эквивалентности межотраслевого обмена и распределения. Элементами подсистемы госрегулирования рыночного механизма АПК являются: товарные, закупочные интервенции; производственные квоты; комплекс залоговых операций; оптовые продовольственные рынки; система продовольственных бирж и т.п.

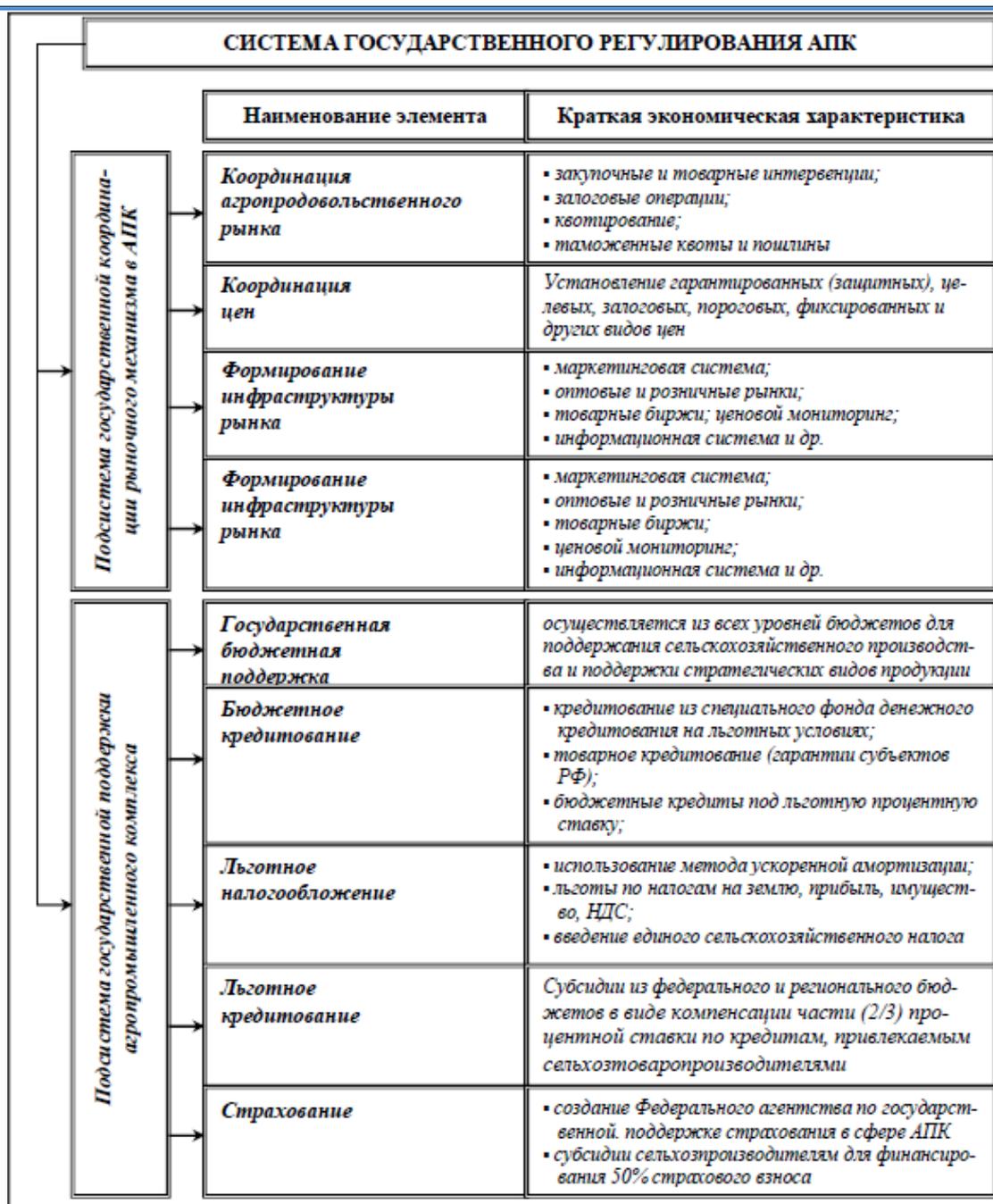


Рисунок 2 – Система государственного регулирования АПК России [3, 4]

Подсистема господдержки АПК включает в себя: а) систему дотирования, субсидирования, частичной компенсации издержек; систему регулирования цен (в т.ч. гарантированные, залоговые, предельные, целевые цены); б) систему квотирования; в) систему закупочных, товарных интервенций на сельскохозяйственных рынках; г) льготное кредитование и т.п.

экономического роста АПК значительно дифференцирован не только в региональном, но и в субрегиональном «разрезе». При этом перспективы развития воспроизводственных процессов на уровне субрегионов во многом зависит от учета территориальных факторов, соответствующей модели территориального управления, форм организации межхозяйственного взаимодействия [5].

Следует отметить, что потенциал Одним из условий инновационной

модернизации территориального АПК является развитие взаимодействия государства и частного бизнеса. Наиболее эффективным способом взаимодействия указанных субъектов выступает государственно-частное партнерство (ГЧП).

ГЧП в условиях предкризисного роста экономики России проявило себя как эффективный механизм совместной деятельности органов государственной власти и управления, а также структур частного бизнеса, обеспечивающий

реализацию приоритетных социально-экономических проектов, разграничение сфер ответственности участников и защиту их экономических интересов [6, 8].

Значительным потенциалом государственного регулирования воспроизводственных процессов в АПК обладает налоговая система. Комплекс мер по развитию налогового регулирования хозяйственной деятельности предприятий АПК представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Комплекс мер по развитию налогового регулирования деятельности предприятий АПК

Имеющийся потенциал для развития АПК	Направления налогового регулирования	Инструменты, способствующие развитию	Эффект от реализации комплекса мероприятий
Наличие земельных ресурсов; Наличие трудовых ресурсов; Научный потенциал; Прямая заинтересованность государства.	Укрепление нормативно-правовой базы налогообложения; Повышение налоговой грамотности хозяйствующих субъектов АПК.	Инвестиционный налоговый кредит; Налоговый кредит; Налоговые каникулы.	Повышение инновационной активности предприятий АПК; Увеличение объемов сельхозпроизводства; Рост выручки предприятий АПК от реализации сельхозпродукции.
Специальные программы государственного кредитования для субъектов АПК; Система страхования сельхозпроизводства; Неразвитость инфраструктуры АПК.	Совершенствование и адаптация мероприятий государственной поддержки субъектов агробизнеса; Активизация инновационной деятельности в АПК; Развитие инвестиционного налогового кредитования.	Пониженные размеры страховых взносов; Фиксирование суммы земельного налога и предоставление государственных гарантий защиты от резкого роста сумм земельного налога на срок от 3 до 5 лет.	Рост чистой прибыли предприятий АПК; Повышение экономической эффективности агробизнеса; Оздоровление финансово-экономической деятельности предприятий АПК; Расширение агробизнеса, диверсификация; Стимулирование инвестиционной привлекательности предприятий АПК; Привлечение в агробизнес новых субъектов АПК, потенциальных сельхозпроизводителей, заинтересованных лиц.
Необходимость модернизации производственных мощностей; Расширение экспорта продукции АПК; Становление отечественного производства сельхозоборудования и техники, а также импорт.	Предоставление дополнительных налоговых льгот; Учет влияния фактора сезонности сельхозпроизводства при налогообложении.		Привлечение иностранных инвестиций в АПК; Увеличение собираемости налогов за счет вывода «из тени» действующего агробизнеса; Развитие инфраструктуры и сельских территорий за счет государственного финансирования; Улучшение условий труда работников АПК.

Политика протекционизма ставит своей целью обеспечение безопасности на макро-, мезо-уровнях, стимулирование развития и эффективности отечественного производства, снижения ценового диспаритета, ослабление ценового давления на сельское хозяйство со стороны других отраслей АПК, ТЭК.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нечаев В.И., Бершицкий Ю.И., Резниченко С.М. Региональные аспекты государственного регулирования агропромышленного производства. СПб.: Лань, 2009.
2. Панчук Н.А. Повышение эффективности государственного регулирования экономики отраслей АПК: Дис. ... канд. экон. наук. – Москва, 2011.
3. Асланов А.Р. Совершенствование механизма государственной поддержки и регулирования АПК региона (на примере Республики Дагестан): Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Махачкала, 2012.
4. Серков А.Ф. Аграрная политика: вызовы и перспективы // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2015. № 1. С. 2.
5. 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.
6. Керашев А.А., Мокрушин А.А. Потенциал государственно-частного партнерства в развитии взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными экономическими системами России // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 2 (141). С. 48-57.
7. Керашев А.А., Мокрушин А.А., Прохорова В.В. Проблемы и перспективы развития межотраслевого обмена в территориальном АПК на основе механизмов корпоративной интеграции // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. № 4 (170). С. 173-181.
8. Мокрушин А.А. Функциональное содержание и принципы эффективного взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными системами в пространстве макрорегиона // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 36 (93). С. 13-18.
9. Тамов А.А. Роль агропромышленного комплекса в реализации региональных интересов // Экономист. 2002. № 4. С. 84.
10. Тамов А.А., Апишев А.А. Методологические аспекты обоснования стратегических приоритетов развития АПК проблемного региона в посткризисных условиях // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. № 1. С. 130-134.
11. Хутыз З.А., Хутыз Б.И. Принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности АПК региона // Новые технологии. 2013. № 1. С. 136-141.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА И ЕЕ РОЛЬ В ПРЕОДОЛЕНИИ ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЙ

Тамова М.К.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет

Мырадов С.Б.

Магистрант, Адыгейский государственный университет,

г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые аспекты проблемы сглаживания внутрирегиональных различий с использованием возможностей диверсификации. Особое внимание уделено факторам, обусловившим активизацию процессов диверсификации экономики Республики Адыгея, и ее возможным последствиям, связанным с обеспечением однородности социально-экономической среды в этом проблемном регионе.

Ключевые слова: регион, внутрирегиональная дифференциация, диверсификация, Республика Адыгея, структура, диспропорции, стратегия, приоритеты.

DIVERSIFICATION OF THE REGION'S ECONOMY AND ITS ROLE IN OVERCOMING INTRAREGIONAL DIFFERENCES

Tamova M.K.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Adyghe State University

Myradov S.B.

Second-year student, Adyghe State University

Maikop

Abstract. The article examines some aspects of the problem of smoothing intraregional differences using the opportunities for diversification. Particular attention is paid to the factors that caused the activation of the diversification of the economy of the Republic of Adyghea, and its possible consequences associated with ensuring the homogeneity of the socioeconomic environment in this problem region.

Key words: region, intra-regional differentiation, diversification, Republic of Adyghea, structure, disproportions, strategy, priorities.

Диверсификация производства представляет собой одновременное развитие многих не связанных друг с другом видов производства, расширение ассортимента производимых изделий и услуг, а диверсифицированная региональная экономика - всесторонне развитое, относительно устойчивое к экономическим кризисам многоотраслевое хозяйство.

В экономической литературе диверсификация рассматривается, как правило, в качестве базовой экономической

стратегии развития корпоративного капитала или производства [1].

Процессы диверсификации региональной экономики, положительно влияя на развитие экономики страны в целом, способствуют развитию межрегиональной и внутрирегиональной конкуренции, позволяют насыщать рынок товарами, услугами, увеличивать спрос на товары и услуги различных социальных групп населения и т.д.

Диверсификация экономики российских регионов, встроенная в общий контекст имеющего место процесса структурного

реформирования отечественной экономики, призвана преодолеть сложившуюся ориентацию многих из них на сырьевой экспорт, модернизировать технологический базис промышленного производства, сформировать эффективную по своим функциям и структуре модель региональной экономической системы, что, бесспорно, обеспечит рост конкурентоспособности регионов и их вклад в формирование стратегической конкурентоспособности национальной экономики в целом.

Как инструмент устранения диспропорций воспроизводства и перераспределения ресурсов, диверсификация региональной экономики преследует различные цели и в целом определяет направления реструктуризации экономики. Диверсификация экономики является сложным, неоднозначным процессом. Различные регионы имеют свой предел диверсификации, превышение которого может вести к росту издержек, снижению эффективности производства. В связи с этим определение ее оптимального уровня и является одной из актуальных задач, что обуславливает необходимость исследования условий и факторов обеспечения устойчивого развития региона через диверсификацию структуры экономики и разработки на этой основе организационно-экономического механизма ее реализации.

Основной целью диверсификации в регионе является обеспечение стабильности региональной экономики. Это достигается посредством выполнения основных задач диверсификации, таких как создание новых рабочих мест, сокращение производственных издержек и развитие предпринимательства. При этом потенциальные возможности российских регионов по диверсификации экономики, обусловленные их структурными

особенностями ресурсным потенциалом, существенно различаются, что обуславливает необходимость их разделения на группы, позволяющие для каждой из них разработать единые подходы как для аналитических работ, так и для разработки практических рекомендаций по активизации в указанных типах регионов диверсификационных процессов [2].

Необходимость обеспечения внутрирегиональной социально-экономической однородности занимает важное место в мотивах и целях диверсификации в большинстве регионов страны. В активизации процессов диверсификации особенно заинтересованы проблемные регионы Юга России, представленные национально-территориальными автономиями, для структуры экономики которых характерно наличие долговременных диспропорций, обуславливающих сохранение, а по некоторым направлениям – и усиление внутрирегиональных, особенно, межмуниципальных различий, что, в частности, подтверждается межмуниципальными диспропорциями в размещении и развитии промышленного производства в Республике Адыгея (табл. 1).

В то же время, рост за последние годы интереса со стороны крупных иностранных и отечественных инвесторов к природно-ресурсному потенциалу проблемных регионов Южного макрорегиона обусловили начало реального смещения приоритетов в развитии экономики указанных регионов в сторону активизации освоения их туристско-рекреационных, аграрно-продовольственных и прочих ресурсов, пространственно локализованных в периферийных субрегиональных образованиях.

**Таблица 1—Индексы локализации производства промышленной продукции
в муниципальных образованиях Республики Адыгея в 2011 и 2016 гг.**

	2011	2016
Муниципальные образования		
г. Майкоп	1,37	1,46
г. Адыгейск	0,66	0,62
Гиагинский район	1,52	1,60
Кошехабльский район	0,36	0,53
Красногвардейский район	0,06	0,17
Майкопский район	0,45	0,38
Теучежский район	0,44	0,22
Тахтамукайский район	1,24	0,96
Шовгеновский район	0,16	0,18

Выявленная тенденция активизации хозяйственной жизни в периферийных территориях Республики Адыгея не только способствует сглаживанию социально-экономической неоднородности в этом регионе, но и создает благоприятные предпосылки для дальнейшей диверсификации ее экономики, что подтверждается наличием множества реализуемых новых проектов.

Диверсификация региональной экономики предполагает проведение активной политики региональных властей по изменению структуры экономики, ее совершенствованию на основе стимулирования, в том числе финансового, отдельных отраслей и предприятий [3, 4].

В диверсификации структуры экономики исключительная роль отводится стимулированию и поддержке частной предпринимательской инициативы. Региональные власти, содействуя процессам диверсификации, могут оказывать прямую финансово-имущественную, кадровую и прочую поддержку, участвовать в финансово-хозяйственной деятельности в качестве самостоятельного рыночного игрока, а также воздействовать на указанные процессы косвенно, создавая и стимулируя негосударственные институты диверсификации экономики – гарантийные фонды, технопарки, особые экономические зоны и т.п.

ЛИТЕРАТУРА

1. Попов Р.А. Экономика региона: теория, методология, методика: монография / Р.А. Попов. – М.: Вузовская книга, 2012. – 432 с.
2. Тамов А.А. Методологические аспекты исследования внутрирегиональной социально-экономической асимметрии проблемных регионов // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2013. № 4 (130). С. 189-193.
3. Тамов А.А., Апишев А.А. Методологические аспекты обоснования стратегических приоритетов развития АПК проблемного региона в посткризисных условиях / А.А. Тамов, А.А. Апишев // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». – Майкоп: изд-во АГУ, 2012. – Вып.1. С. 130-134.
4. Мокрушин А.А. Функциональное содержание и принципы эффективного взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными системами в пространстве макрорегиона // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 36 (93). С. 13-18.

КОНКУРЕНТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ

Тамова М.К.,

к.э.н., доцент Адыгейский государственный университет

Головко А.А.

Магистрант, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые аспекты, связанные с изучением конкурентных возможностей Республики Адыгея и формирующих их факторов. Акцент сделан на региональных особенностях Адыгеи, оказывающих доминирующее влияние на формирование ее конкурентных позиций в экономическом пространстве Южного макрорегиона.

Ключевые слова: Республика Адыгея, конкурентные возможности, региональные особенности, Южный макрорегион, фактор, стратегия, приоритеты.

COMPETITIVE OPPORTUNITIES OF THE REPUBLIC OF ADYGEA

Tamova M.K.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Adyghe State University

Golovko A.A.

student, Adyghe State University

Maikop

Abstract. The article examines some aspects related to the study of the competitive capabilities of the Republic of Adyghea and the factors that shape them. The emphasis is on regional features of Adyghea, which exert a dominant influence on the formation of its competitive positions in the economic space of the Southern macroregion.

Key words: Republic of Adygheya, competitive opportunities, regional features, Southern macro region, factor, strategy, priorities.

Как фактор стратегического развития конкурентные возможности бюджетно-дефицитных регионов Юга России в современных условиях могут способствовать, наряду с сохранением традиционных приоритетов, формированию новой каркасной структуры их экономик, обеспечивающей рост региональной конкурентоспособности через использование различных инструментов. Под региональными конкурентными возможностями имеются в виду специфические характеристики регионов, обусловленные их природно-климатическими, географическими, ресурсными, производственно-экономическими, структурными, социально-этническими и прочими особенностями.

Практически каждый российский регион представляет собой уникальную комбинацию природно-ресурсных, экономических и социальных комплексов [1].

Рост влияния регионального фактора на конкурентные возможности бюджетно-дефицитных регионов Юга России является объективным процессом, характерным для современного этапа развития этих регионов. При этом каждому бюджетно-дефицитному региону Юга России присущи свои характерные особенности, оказывающие доминирующее влияние на функционирование и стратегическое развитие регионального социально-хозяйственного комплекса. Рассмотрим их на примере Республики Адыгея.

В начальный период рыночных реформ произошедшие в экономике Республики Адыгея структурно-динамические процессы в целом соответствовали явлениям, характерным для большинства российских регионов, однако отличались более глубоким - двух-трехкратным сокращением производства в основных отраслях. Определяющее влияние на выявленную тенденцию свертывания производства в доминирующих отраслях оказала динамика общеэкономической ситуации.

В последующий период наибольшее влияние на динамику конкурентоспособности Республики Адыгея оказало эффективное использование ее производственно-экономического потенциала, что способствовало укреплению позиций региона по ряду ключевых показателей конкурентоспособности [2].

При этом указанные и некоторые другие особенности воздействовали на развитие социально-хозяйственного комплекса Республики Адыгея в разной степени и в различных сочетаниях (табл.1).

Таблица 1 — Региональные факторы, оказавшие стимулирующее и сдерживающее влияние на конкурентные возможности Республики Адыгея в различные периоды рыночных реформ

	Период восстановительного роста (2000-2008 гг.)	Период кризиса и начала посткризисного развития (2009-2017 гг.)
Региональные факторы, оказавшие стимулирующее влияние на конкурентные возможности Республики Адыгея	Наличие значительного количества незадействованных производственных мощностей в промышленных отраслях	Возможность формирования субрегиональных кластеров в зонах пространственной локализации природно-ресурсного потенциала
	Стабильность социально-политической ситуации в регионе	Анклавное позиционирование республики в экономическом пространстве Краснодарского края
	Наличие в регионе недорогой квалифицированной рабочей силы	Возможность динамичного развития малого и среднего бизнеса в регионе
Региональные факторы, оказавшие сдерживающее влияние на конкурентные возможности Республики Адыгея	Низкая инвестиционная привлекательность региона	Слабая восприимчивость экономики региона к инновациям
	Слабое развитие рыночной инфраструктуры в регионе	Низкая инвестиционная привлекательность региона
	Высокая степень бюджетной зависимости региона	Отставание от развитых регионов по условиям труда и жизни для высококвалифицированных трудовых ресурсов и молодежи

Проведенный нами анализ позволил установить, что Республика Адыгея за последние годы определенно улучшила свои конкурентные позиции в экономическом пространстве Южного макрорегиона по ряду направлений. Вместе с тем, сохраняется

отставание от бюджетно-обеспеченных регионов по уровню развития аграрной сферы и АПК, в целом; слишком медленно сокращается доля малоимущего населения, особенно в сельской местности; нет ощутимых позитивных изменений в промышленности,

являющейся отраслью повышенного инвестиционного спроса, одним из основных инициаторов, заказчиков и потребителей инноваций; возросло отставание региона в сфере платных услуг населению. С такими характеристиками региону сложно конкурировать на рынке труда, рынке товаров и рынке капитала [3].

Растущее отставание Республики Адыгея по уровню конкурентоспособности от более развитых соседних регионов, особенно от Краснодарского края, способствует дальнейшей деформации структуры ее экономики [4].

Необходимость структурной модернизации экономики Республики Адыгея, как и остальных бюджетно-дефицитных регионов Юга России, обусловлена: во-первых, потребностями ее гармоничного встраивания в мирохозяйственную систему посредством стратегической адаптации, обеспечиваемой модернизацией экономики региона; во-вторых, усиливающейся межрегиональной конкуренцией, в которой лишь целенаправленная модернизация экономики может способствовать созданию и сохранению

Адыгеей долгосрочных устойчивых конкурентных преимуществ [5].

Более полное использование региональных особенностей и возможностей в стратегическом развитии Республики Адыгея можно обеспечить поэтапной структурной модернизацией ее экономики, охватывающей: на первом этапе (2018-2020 гг.) – точечную активизацию модернизационных процессов в субрегиональных локалитетах посредством создания отдельных высокотехнологичных агропромышленных бизнес-процессов, новых видов туристско-рекреационных услуг, новых предприятий и производств (нефтеперерабатывающий, сахарный и трубный заводы, газовая ТЭЦ, тепличные комплексы, хладокомбинат) и торгово-транспортно-инфраструктурного комплекса в рамках формирующихся в республике субрегиональных кластеров; на втором этапе (2021-2025 гг.) – системное развертывание модернизационных процессов в хозяйственном комплексе республики за счет межкластерного перетока инноваций, совместного использования инфраструктурных объектов и снижения трансакционных издержек.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: / А.Г. Гранберг [и др.]. – Учеб. для вузов по экономическим направлениям и специальностям. Под ред. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 493 с.
2. Тамов А.А., Скульчес Д.В. Сравнительный анализ региональных среднесрочных программ развития Республики Адыгея как инструмента ее конкурентоспособности // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. № 4. С. 48 -52.
3. Хурыз З.А. Проблемы развития депрессивного региона и пути их решения / З.А. Хурыз.– Майкоп, ООО «Качество» 2003г. – 236 с.
4. Тамов А.А., Добровольский А.Г. Теоретико-методологические аспекты исследования межрегиональной социально-экономической дифференциации в пространстве макрорегиона // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013. № 1. С. 75 -79.
5. Бабалян Э.Б., Хатукай С.А. Конкурентоспособность - ключевое условие обеспечения устойчивого развития региона // Современное коммуникационное пространство: анализ состояния и тенденции развития. Материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. 2017. С. 32-35.
6. Ашинова М.К., Чиназирова С.К., Хурыз Б.И. Повышение конкурентоспособности продукции предприятий региона // Новые технологии. 2015. № 2. С. 89-96.

СУБРЕГИОНАЛЬНЫЕ ЛОКАЛИТЕТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Тамова М.К.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет

Гонтарева В.С.

Магистрант, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматривается ряд малоисследованных аспектов, связанных с особенностями субрегиональных локалитетов и их функциональными возможностями по усилению конкурентных позиций проблемного региона.

Ключевые слова: регион, субрегиональный локалитет, конкурентоспособность, стратегия, инструмент, кластер.

SUB-REGIONAL LOCALITIES AS A TOOL FOR ENSURING THE REGION'S COMPETITIVENESS

Tamova M.K.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Adyghe State University

Gontareva V.S.

student, Adyghe State University

Maikop

Abstract. The article examines a number of little-researched aspects related to the peculiarities of sub-regional localities and their functional capabilities to strengthen the competitive positions of the problem region.

Key words: region, subregional location, competitiveness, strategy, instrument, cluster.

В обеспечении конкурентоспособности проблемных регионов Юга России, в условиях постепенного выхода экономики страны из затяжного кризиса, практически незадействованным остается потенциал субрегиональных локалитетов, под которыми мы понимаем группы муниципальных образований региона, сформированные по территориально-хозяйственному принципу, а также отдельные муниципальные образования, где пространственно локализованы значительные для развития региона ресурсы.

Превращение субрегиональных локалитетов, как подсистем региональной системы, в институционально оформленный объект управления – это достаточно длительный процесс. Тем не менее, усиливающаяся

самостоятельность субрегиональных локалитетов, их укрепление как относительно обособленных субъектов на поле единого регионального пространства позволяет судить о постепенном формировании объективно обусловленных субрегиональных экономических интересов, как заинтересованности в стабильном воспроизводстве и приумножении социального, природно-ресурсного, экологического, демографического, хозяйственного потенциалов локализованных территорий региона.

Как подсистемы региональной социально-экономической системы, субрегиональные локалитеты обеспечивают: эффективную структуризацию ее внутренней среды, повышение конкурентоспособности территорий

посредством интеграции ресурсного потенциала и превращения их в выгодные сферы инвестиций вследствие непосредственного встраивания российских регионов в систему взаимоотношений мирового хозяйства; сохранение в условиях глобальной конкуренции локальной специфичности региона, обусловленной его геополитическим положением, географическими и природными особенностями.

Обоснование роли субрегиональных локалитетов в повышении конкурентоспособности проблемных регионов, по сути, сводится к выявлению их функциональных возможностей, способствующих более динамичному и эффективному социально-экономическому развитию образующих субрегиональные локалитеты муниципальных образований [1].

В условиях глобализации, интенсивного развития коммуникаций, инновационных технологий и рыночных форм хозяйствования экономические ресурсы пространственно локализованных систем в регионах Юга России постепенно становятся основой для построения эффективно функционирующей системы субрегиональных локалитетов, как нового структурного разреза региональной социально-экономической системы [6].

Республика Адыгея располагает рядом потенциально значимых конкурентных преимуществ, обусловленных ее природно-климатическими, географическими, ресурсными и некоторыми особенностями, реализация которых может обеспечить заметное повышение конкурентоспособности региона и на этой основе - ускорение его развития [2].

К наиболее значимым из них следует отнести: выгодное экономико-географическое положение, связанное с соседством с крупным

рынком, доминирующим сегментом которого являются Краснодар и Черноморская курортная зона; рекреационные и туристические ресурсы Республики Адыгеи, являющиеся ее наиболее значимым потенциальным конкурентным преимуществом, реализация которого позволит превратить регион в рекреационно-оздоровительный центр Российского значения; региональный АПК - традиционно приоритетный сектор экономики республики, состояние которого во многом формирует ее конкурентные позиции [3, 4].

Особенно важным представляется то, что указанные ресурсы пространственно локализованы в представленных периферийными муниципальными образованиями Республики Адыгея субрегиональных локалитетах: туристско-рекреационного типа (Майкопский район), торгово-транспортно-логистического типа (Адыгейск, Тахтамукайский и Теучежский районы); агропромышленного типа (Гиагинский, Кошехабльский, Красногвардейский и Шовгеновский районы), что создает благоприятные предпосылки для устойчивого сбалансированного развития региона.

Рост за последние годы интереса со стороны крупных иностранных и отечественных инвесторов к природно-ресурсному потенциалу Республики Адыгея обусловили начало реального смещения приоритетов в развитии экономики региона в сторону активизации освоения ее туристско-рекреационных, аграрно-продовольственных и прочих ресурсов, что привело к повышению роли соответствующих субрегиональных локалитетов в формировании ключевых конкурентозначимых параметров развития региона и, соответственно, росту уровня ее конкурентоспособности (табл. 1).

Таблица 1. — Характеристика процесса повышения роли субрегиональных локалитетов в обеспечении конкурентоспособности Республики Адыгея в 2011-2016 гг., %¹

Показатели	Доля в наиболее значимых показателях конкурентоспособности Республики Адыгея субрегиональных локалитетов, %	2011	2016
Объем производства товаров и услуг	туристско-рекреационного типа	6,6	7,7
	торгово-транспортно-логистического типа	16,8	26,1
	агропромышленного типа	12,7	17,4
Численность занятых	туристско-рекреационного типа	7,3	8,2
	торгово-транспортно-логистического типа	16,2	18,1
	агропромышленного типа	17,0	18,3
Инвестиции в основной капитал	туристско-рекреационного типа	7,2	11,2
	торгово-транспортно-логистического типа	18,5	32,3
	агропромышленного типа	14,9	23,8

Дальнейшее повышение роли субрегиональных локалитетов в обеспечении конкурентоспособности Республики Адыгея сдерживается нерешенностью следующих проблем: отсутствие стратегической ориентации со стороны региональной и муниципальных властей на опережающее развитие субрегиональных локалитетов, дефицитность коммерческих и инфраструктурных услуг; недостаток подходящих помещений для размещения предприятий; острая нехватка капитала для предпринимательской деятельности; преобладание в экономике муниципальных образований аграрной и (или) одной отрасли промышленности; узкая сфера трудовых навыков; низкая культура предпринимательства; ограниченность финансовой поддержки со стороны муниципальной власти; сопротивление развитию нового бизнеса со стороны существующих предприятий; ограниченность источников и низкое качество информации для бизнеса; психологическая неготовность местного населения к ускоренному развитию предпринимательства и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Калюжнова Н. Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации / Н.Калюжнова.- М: ТЕИС. 2004 – 524 с.
2. Тамов А.А., Тамова М.К., Шалатов В.В. Особенности экономического взаимодействия крупных бюджетно-обеспеченных и малых проблемных регионов Юга России / Вестник Адыгейского государственного университет Серия «Экономика». - г. Майкоп: изд-во АГУ. № 1 2017. С.42-49.
3. Тамов А.А., Тамова М.К. Роль АПК в реализации региональных интересов / Вестник Адыгейского государственного университет Серия "Экономика"- г. Майкоп: изд-во АГУ. № 2 2014. С. 158-161.
4. Мокрушин А.А. Функциональное содержание и принципы эффективного взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными системами в пространстве макрорегиона // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 36 (93). С. 13-18.

¹ Расчеты автора по данным ТОФС государственной статистики по Республике Адыгея

5. 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.
6. Кумпилова Б.А., Хатукай С.А. Построение конкурентоспособной бизнес-модели российских предприятий с использованием преимуществ глобализации экономики // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 1 (138). С. 270-275.

РОЛЬ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА КАК ИНСТРУМЕНТА ЕГО УСТОЙЧИВОГО И СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ

Тамова М.К.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет

Денисенко Н.С.

Магистрант, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые аспекты, связанные с изучением роли диверсификации региональной экономики как инструмента ее устойчивого и сбалансированного развития. Особое внимание уделено роли субрегиональных кластеров в обеспечении активизации диверсификационных процессов.

Ключевые слова: диверсификация, регион, Республика Адыгея, субрегиональный кластер, процесс, устойчивое развитие.

THE ROLE OF DIVERSIFICATION OF THE REGION'S ECONOMY AS A TOOL FOR ITS SUSTAINABLE AND BALANCED DEVELOPMENT

Tamova M.K.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Adyghe State University

Denisenko N.S.

Second-year student, Adyghe State University

Maikop

Abstract. The article discusses some aspects related to the study of the role of diversification of the regional economy as a tool for its sustainable and balanced development. Particular attention is paid to the role of subregional clusters in ensuring the activation of diversification processes.

Key words: diversification, region, Republic of Adyghea, subregional cluster, process, sustainable development.

В современной высококонкурентной среде магистральным направлением обеспечения устойчивого развития и структурной сбалансированности экономики регионов является их саморазвитие с использованием возможностей различных инструментов, одним из которых является диверсификация экономики. В силу того, что развитие многопрофильных производств способствует повышению эффективности производственных комплексов, регионы с диверсифицированной экономикой оказываются более устойчивыми и конкурентоспособными.

Диверсификация экономики регионов обусловлена законами рыночной экономики, развитием производительных сил и производственных отношений. Являясь инструментом устранения диспропорций воспроизводства и перераспределения ресурсов, диверсификация производства и предпринимательской деятельности преследует различные цели и определяет направления реструктуризации экономики.

Диверсификация экономики региона, по нашему мнению, представляет собой непрерывный процесс, направленный как на обеспечение текущих конкурентных

преимуществ, так и на формирование стратегической устойчивости и сбалансированности социально-экономического развития региона. Диверсификация позволяет обеспечить такие условия для деятельности экономики, которые формируют инвестиционную и социальную привлекательность региона для бизнеса и населения и, как следствие, обеспечивают динамичное развитие и структурную сбалансированность.

Диверсификация экономики особенно важна для проблемных регионов, в том числе и для Республики Адыгея. Она позволяет преодолевать монополизм предприятий-гигантов, который отрицательно сказывается на общем состоянии их экономики.

К сожалению, в Стратегии социально-экономического развития Республики Адыгея на период до 2020 года проблемы и перспективы диверсификации экономики региона не получили должного отражения, а само слово «диверсификация» в объемистом документе упоминается лишь единожды [1].

Между тем, на современном этапе развития российских регионов диверсификация экономики выступает одной из приоритетных задач, причем само понятие диверсификации на региональном уровне приобретает все большую актуальность и трансформируется в качественно новую категорию, представленную комплексом многофункциональных механизмов, обеспечивающих реальный эффект от их реализации.

Диверсификационный процесс является управляемым и отвечает следующим принципам: непрерывность и целенаправленность; системность и комплексность; гибкость и альтернативность; эффективность.

Характер диверсификации определяется социально-экономическими особенностями страны и ее регионов. Вместе с тем на ее развитие влияют и некоторые общие факторы (относящиеся ко всем странам): научно-техническая революция, борьба за высокие прибыли, необходимость изыскивать сферы для приложения накоплений, милитаризация экономики, конкурентная борьба, боязнь отстать от технического прогресса [2].

Основной целью диверсификации в регионе является обеспечение стабильности региональной экономики. Это достигается посредством выполнения основных задач диверсификации, таких как создание новых рабочих мест, сокращение производственных издержек и развитие малого и среднего бизнеса. Но в то же время при диверсификации всей экономики, важное место отводится решению задач, которые необходимо решить на уровне конкретных отраслей и регионов.

Диверсификация региональной экономики предполагает проведение активной политики региональных властей по изменению структуры экономики, ее совершенствованию на основе стимулирования, в том числе финансового, отдельных отраслей и предприятий. В диверсификации структуры экономики исключительная роль отводится стимулированию и поддержке частной предпринимательской инициативы, поскольку предприятия бизнеса несут в себе огромный инновационный потенциал, способствуя созданию новых рабочих мест и снижению безработицы, что, в свою очередь, ведет к смягчению социальной напряженности. Региональные власти должны проявлять особую заботу о динамичном развитии контрактных отношений между крупным и малым бизнесом, обеспечивающим достижение

синергетического эффекта от совместной деятельности [3].

Региональные власти, содействуя процессам диверсификации, могут оказывать прямую финансово-имущественную, кадровую и прочую поддержку, участвовать в финансово-хозяйственной деятельности в качестве самостоятельного рыночного игрока, а также воздействовать на указанные процессы косвенно, создавая и стимулируя негосударственные институты диверсификации экономики – гарантийные фонды, технопарки, особые экономические зоны и т.п. [4, 5].

Динамика ситуации в экономике Республики Адыгея за последние годы, особенно в ее периферийных муниципальных образованиях, позволяет судить об усилении в ней процессов диверсификации. Так, в субрегиональном локалитете агропромышленного типа, охватывающем Гиагинский, Кошехабльский, Шовгеновский и Красногвардейский районы, начата добыча газа на 13 скважинах совместной российско-английской компанией ЗАО «Южгазэнерджи», благодаря чему созданы

благоприятные условия для реализации разнонаправленных энергоемких инвестиционных проектов, базирующихся на использовании газа: по развитию тепличных хозяйств, производству кирпича, газификации труднодоступных населенных пунктов республики и т.д. Указанные проекты реализуются при активном участии малого и среднего бизнеса. Все это позволит существенно снизить дотационность муниципальных бюджетов. Прирост отчислений только налога на имущество в районные бюджеты превысит 170 млн. рублей. Введен в действие и успешно функционирует в указанном локалитете первый в регионе свинокомплекс ЗАО «Киево-Жураки» с использованием современных канадских технологий выращивания. Компания «Атомэнергомаш» с дочерними предприятиями приступила к проектированию строительства ветропарков с суммарной установленной мощностью 750 МВт на наиболее подходящих по ветровым нагрузкам территориях Гиагинского, Шовгеновского и Кошехабльского районов, входящих в зону Армавирско-Гиагинского ветрового коридора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия социально-экономического развития Республики Адыгея до 2025 года / Майкоп 20 марта 2008 года – Закон Республики Адыгея № 327-РЗ.
2. Методологические аспекты исследования внутрирегиональной социально-экономической асимметрии проблемных регионов / Тамов А.А. Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2013. № 4 (130). С. 189-193.
3. Конкурентоспособность регионов: Теоретико-прикладные аспекты. Под редакцией Перского Ю., Колюжного М. - М.: ТЕИС 2003 - 472с.
4. Тамов А.А., Апишев А.А. Методологические аспекты обоснования стратегических приоритетов развития АПК проблемного региона в посткризисных условиях / А.А.Тамов, А.А. Апишев // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». – Майкоп: изд-во АГУ, 2012. – Вып.1. С. 130-134.
5. Мокрушин А.А. Функциональное содержание и принципы эффективного взаимодействия вертикально-интегрированных корпораций с региональными системами в пространстве макрорегиона // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 36 (93). С. 13-18.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНА: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ

Тамова М.К.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет

Содэ О.О.

Магистрант, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. В статье рассмотрены некоторые аспекты, связанные с формированием инвестиционного потенциала, как одной из ключевых составляющих инвестиционного климата региона. Особое внимание уделено показателям, формирующим инвестиционный потенциал региона.

Ключевые слова: Инвестиционный климат, регион, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, инвестиции.

INVESTMENT POTENTIAL AS A COMPONENT OF THE INVESTMENT CLIMATE OF THE REGION: ESSENCE AND FEATURES

Tamova M.K.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Adyghe State University

Sode O.O.

Second-year student, Adyghe State University

Maikop

Abstract. The article considers some aspects related to the formation of investment potential as one of the key components of the investment climate in the region. Particular attention is paid to the indicators that form the investment potential of the region.

Keywords: Investment climate, region, investment potential, investment risk, investments.

В современных условиях выхода отечественной экономики из затяжного кризиса, когда у большинства субъектов федерации по-прежнему не хватает средств на оздоровление социально-хозяйственного комплекса, приоритетную роль в его ресурсном обеспечении играет *инвестиционный климат* в регионе. Под инвестиционным климатом (или инвестиционной привлекательностью) в экономической литературе понимают обобщенную характеристику «совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических, социокультурных предпосылок, определяющих привлекательность и

целесообразность инвестирования в ту или иную хозяйственную систему (экономику страны, региона, корпорации).

Сравнительными оценками инвестиционной привлекательности, или инвестиционного климата, зарубежные специалисты занимаются уже более 40 лет. В основу сопоставления была положена экспертная шкала, включавшая ряд важных характеристик социально-экономической и политической ситуации каждой страны [3]. В дальнейшем эволюция методик сравнительной оценки инвестиционной привлекательности различных стран пошла по пути расширения и усложнения системы оцениваемых параметров.

В нашей стране разработкой методики оценок инвестиционного климата начали заниматься лишь в последние 15 лет. Особенность России состоит в том, что по конкретным условиям отдельно взятый регион может существенно отличаться и от соседнего региона, и от среднероссийских показателей. Это делает практически невозможным механическое перенесение известных и апробированных в международной практике методических подходов к оценке их инвестиционного климата. Удовлетворяя объективно существующую потребность потенциальных отечественных и иностранных инвесторов, учеными и специалистами разработаны различные методики оценок инвестиционной привлекательности регионов страны.

Так же, как общеэкономическая ситуация во многом определяет состояние экономики в регионах, на инвестиционный климат в регионах значительное влияние оказывает состояние инвестиционного климата в стране, которое за последние годы изменилось определенно в худшую сторону. Поэтому улучшение инвестиционного климата в России является одним из важнейших условий привлечения инвестиций и последующего оздоровления экономики страны [1].

Однако имеющаяся дифференциация инвестиционного климата (инвестиционной привлекательности) по регионам и происходящие перемещения отдельных регионов по рейтинговой лестнице дают основание предположить, что в рамках сложившегося инвестиционного климата в стране немало в динамике инвестиционного климата регионов зависит от самих регионов.

Показатели, характеризующие инвестиционный климат, предназначены в первую очередь для сравнительной оценки

регионов. Однако эти показатели можно содержательно использовать для того, чтобы оценить, насколько они изменились за исследуемый период. Очевидно, параметры, определяющие инвестиционный климат региона, насколько важны, настолько и инертны. Добиться существенных их изменений можно лишь в течение определенного периода времени. Однако они играют роль индикаторов социально-экономического развития регионов. Поэтому региональная экономическая политика должна быть нацелена пусть на медленное, но неуклонное улучшение инвестиционного климата [2].

Инвестиционный климат состоит из двух подсистем – *инвестиционного потенциала*, характеризующего факторы производства и сферы приложения капитала в регионе, и *инвестиционного риска*, определяющего факторы риска инвестирования.

Инвестиционный потенциал основан на таких параметрах, как насыщенность территории факторами производства, потребительский спрос населения и др. Инвестиционный потенциал региона складывается из частных потенциалов, каждый из которых в свою очередь характеризуется целой группой показателей:

- ресурсно-сырьевого (средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных природных ресурсов);
- трудового (трудовые ресурсы и их образовательный уровень);
- производственного (совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе);
- инновационного (уровень развития науки, внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе);

- институционального (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
- инфраструктурного (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);
- финансового (объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона);
- потребительская (совокупная покупательная способность населения региона).

Величина инвестиционного риска характеризует вероятность потери инвестиций и дохода от них. Совокупность видов риска представлена следующим образом:

- экономический (тенденции в экономическом развитии региона);
- финансовый (степень сбалансированности регионального бюджета и финансов предприятий);
- политический (распределение политических симпатий по результатам последних парламентских выборов, авторитетность местной власти);
- социальный (уровень социальной напряженности);
- экологический (уровень загрязнения окружающей среды);
- криминальный (уровень преступности в регионе с учетом тяжести преступлений);
- законодательный (юридические условия инвестирования в те или иные сферы или отрасли, порядок использования отдельных факторов производства).

Учитывая, что у отечественных экономистов все еще нет единого подхода к оценке инвестиционного климата регионов, необходимо вести дальнейшие поиски в направлении совершенствования этих

оценок. В частности, на наш взгляд, перспективными могли бы стать исследования по разработке внутрирегиональных критериев инвестиционного потенциала по отраслям и административным районам, поскольку внутри отдельно взятого региона можно наблюдать значительную дифференциацию значений параметров, характеризующих инвестиционный потенциал.

Внутрирегиональные рейтинговые оценки были бы полезны не только для привлечения потенциальных инвесторов в регион, но и в том, чтобы помочь инвесторам, проявившим интерес к данному региону, сориентироваться в направлениях вложения капитала.

Наложение рейтинговых оценок по отраслям и районам позволит выявить приоритетные направления инвестиций, т.е. в каком районе в какие отрасли целесообразно вкладывать средства. Принцип «шахматной доски» подход позволит взглянуть региональным властям на инвестиционный климат в регионе изнутри и комплексно, что очень важно при определении стратегии развития региона и, особенно, «точек роста». как в региональных, так и в агроэкономических исследованиях.

Инвестиционный климат в стране в настоящее время весьма неблагоприятен: приток прямых иностранных инвестиций в несколько раз меньше оттока капитала. Из анализа факторов, определяющих инвестиционный климат в России, следует, что, несмотря на потребность в быстром и радикальном его изменении, многие важные условия могут быть созданы постепенно – в течение продолжительного времени. Разумная политика состоит в том, чтобы обеспечить пусть поэтапное, но постоянное улучшение ситуации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шаренков С.Б., Штрикунова М.М. Особенности инвестиционного климата на современном этапе развития экономики России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук – 2014. №1. .
2. Тамов А.А., Добровольский А.Г. Теоретико-методологические аспекты исследования межрегиональной социально-экономической дифференциации в пространстве макрорегиона / Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013. № 1 (115). С. 75-79.
3. Пшизова А.Р., Хатукай С.А. Повышение качества управления как фактор конкурентоспособности предприятий в условиях ВТО // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 2 (141). С. 201-206.

БРЕНД КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА

Услистый В.И.

Студент 2 курса магистратуры, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Хатукай С.А.

*к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет
г. Майкоп*

Аннотация. В данной статье рассмотрены проблемы успешного брендинга города, предложено расширенное понятие термина «Бренд».

Ключевые слова: Бренд, город, Маркетинг территорий, имидж, репутация города, качество жизни населения.

BRAND AS ONE OF INSTRUMENTS OF POSITIVE DEVELOPMENT OF THE CITY

Uslisty V.I.

student 2 course magistracy , Adygei state university, Maikop

Research supervisor: Khatukay S.A.

*Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university
Maikop*

Abstract. In this article, problems of successful branding of the city are considered, an expanded concept of the term "Brand" is proposed.

Keywords: Brand, city, Territory marketing, image, city reputation, quality of life of the population.

В современном мире, большинство населения земли проживает в городах, это связано со стремительным ростом урбанизации, развитием промышленности и миграцией населения в городские регионы.

По данным ООН на 2014 год, средний процент урбанизированных территорий равен 59,60352%, таким образом более половины населения всего земного шара проживают в городе. Кроме того, есть ряд стран, где уровень урбанизации подходит или уже достиг 100%, к примеру: Монако – 100%, Сингапур – 100%, Исландия - 94%, Нидерланды – 89,9.[2]

В связи с таким стремительным ростом урбанизации, появилась потребность в инвестициях для развития городов. Брендинг города позволяет сделать его привлекательным для инвесторов, туристов и

самых жителей, помогает развивать инфраструктуру местности, и повышает качество жизни жителей города. Создание бренда города влияет в первую очередь на самих жителей. От этого зависит то, кем они будут себя чувствовать и станут ли поддерживать и вовлекаться в реализацию стратегии позиционирования бренда города. Счастливые жители работают как самые эффективные средства продвижения. Именно они, чувствуя гордость за свой город, будут способствовать его развитию.

У термина «Бренд» существуют множество определений, сформулированных разными авторами, мы приведём несколько из них.

По мнению Джеймса Грегори, Бренд не является вещью, продуктом, организацией или определенным местом. Бренд является

ментальной конструкцией построенной в сознании людей или общества, в виду их субъективного жизненного опыта, таким образом, бренд не существует в реальном мире.

Другое определение сформулировал Жан-Ноэль Капферер, он считал что бренд - это название (термин) влияющее на поведение рыночных потребителей /покупателей.

Еще одно определение предложил Лесли Де Чернатони, на его взгляд бренд это идентифицируемый продукт, сервис, личность или место, созданный таким образом, что потребитель или покупатель воспринимает уникальную добавленную ценность, которая отвечает его потребностям наилучшим образом.

Согласно направлению нашего исследования, содержание термина введенного Жан-Ноэль Капферером отражает наиболее близкое понятие «Бренд города», в следствии чего, возьмем его в качестве основополагающего. Однако, в содержании данного определения не указана причина, влияющая на поведение потребителя, поэтому на наш взгляд необходимо дополнить его, такими характеристическими свойствами, как:

Бренд является ментальной конструкцией построенной в сознании людей; (Джеймс Грегори)

покупатель воспринимает уникальную ценность, которая отвечает его потребностям наилучшим образом; (Лесли Де Чернатони)

По нашему мнению: Бренд - это термин (Название), характеризующий объект (продукт, сервис, индивида или место) и формирующий в сознании потребителя определенную ментальную конструкцию, которая влияет на поведение потребителя в соответствии с его субъективным жизненным опытом, и помогающий ему воспринимать

уникальную ценность данного объекта.

Основополагающая часть бренда города – это его смысловая нагрузка. Идея, которая способна объединить его жителей и подчеркнуть уникальность их города. Неверно считать, что бренд это логотип или картинка. В брендировании логотип - это лишь визуализация основной идеи, это то каким город хочет видеть себя в будущем, чем хочет гордиться. К сожалению, многие города создавая свой бренд, начинают с конкурса на картинку или логотип, не имея продуманной и согласованной с жителями города смысловой нагрузки бренда. Такие логотипы нельзя назвать успешными, так как они не содержат идеи объединяющей население города.

Создание бренда города – комплекс маркетинговых мероприятий по выбору, формированию и последовательному продвижению системы рациональных, функциональных и эмоциональных атрибутов предприятия, товара или услуги, объединенных товарным знаком, на его целевой рынок, которые (по мнению менеджмента предприятия) являются для целевого потребителя значимыми, и отвечают его потребностям или потребительским ожиданиям наилучшим образом. [1]

Процесс проведения такого брендинга очень сложный и трудоемкий, и подразумевает комплексный подход к созданию коммуникаций бренда. При этом необходимо охватить множество интересов жителей города и удовлетворить максимум потребностей. Первым шагом является проведение анализа социального и экономического положения города. Это помогает определить преимущества и ценности города, которые стоит позиционировать, а также необходимые и имеющиеся ресурсы [3].

Как мы отразили в предложенном нами

определении понятия «Бренд» это субъективная ментальная конструкция, для каждого жителя города он имеет свою уникальную составляющую, для кого-то это памятник или определенное здание, для кого-то мост, или парк отдыха. Из-за этого могут возникать конфликты, что именно должно быть отражено на логотипе города. Для того что бы исправить данное положение нам необходимо сформировать определенную

заинтересованность у населения города, ведь все жители хотят через 10-15 лет жить в процветающем и развивающемся городе. При формировании бренда, необходимо отталкиваться не только от того что уже есть в нашем городе, но и на то каким мы хотим видеть его в будущем, это позволит нам объединит всех жителей города под общей идеей развития города.

ЛИТЕРАТУРА

1. Капферер Жан-Ноэль. Бренд навсегда. Создание, развитие, поддержка ценности бренда.- М.: «Вершина», 2007, - 448 с.
2. Рейтинг урбанизации стран мира. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2017 (последняя редакция: 05.12.2017). URL: <http://gtmarket.ru/ratings/urbanization-index/info>
3. Услистый В.И., Хатукай С.А. Имидж муниципального образования, как один из ключевых аспектов на пути к экономическому развитию региона // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России Сборник научных трудов по материалам III Всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 47-49.

ОЦЕНКА СТЕПЕНИ ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА АПК РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ

Хуако С.А.

Студентка, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Хатукай С.А.

*к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет
г. Майкоп*

Аннотация. В статье рассмотрено состояние агропромышленного сектора республики Адыгея, при влиянии западных санкций и ответного продовольственного эмбарго.

Как показала практика, эмбарго является шансом, для российских аграриев. Сложившаяся ситуация может стать основным толчком к успешному развитию сельского хозяйства, как в республике Адыгея, так и всей страны в целом.

Ключевые слова: Государственное регулирование, эмбарго, агропромышленный комплекс.

THE ASSESSMENT OF THE IMPACT OF ECONOMIC SANCTIONS ON THE AGRICULTURE OF THE REPUBLIC OF ADYGEA

Khuako S.A.

Student 3 course, Adyghe State University

Supervisor: Khatukay S.A.

*Ph.D. , Associate Professor, Adyghe State University
Maikop*

Abstract. The article considers the agro-industrial sector of the Republic of Adyghea, under the impact of Western sanctions and a retaliatory food embargo. As shown, the embargo is a chance for Russian farmers. The situation could become a major impetus to the successful development of agriculture as the Republic of Adyghea and the country as a whole.

Keywords: State regulation, embargoes, agro-industrial complex.

Международные санкции, установленные для России, поставили экономику страны в экстремальное положение, требующее неординарных и незамедлительных действий для выхода из сложившейся ситуации. Важное место в «санкционном» противостоянии России занимает агропромышленный комплекс страны. В России комплексный подход к аграрной политике на региональном уровне до недавнего времени отсутствовал. В последнее время на его динамику развития косвенно повлияли как антироссийские санкции в отношении «неаграрных» секторов экономики, так и ответное российское

продовольственное эмбарго. Запрет на ввоз европейской и американской сельскохозхозяйственной продукции подали импульс отечественным товаропроизводителям к расширению производства.

Не смотря на то, что на первом этапе кризиса отечественные сельхозтоваропроизводители не могли самостоятельно удовлетворить все потребности населения в продовольствии. Но благодаря грамотной политики правительства Российской федерации, данный кризис пошёл на пользу российской экономики.

Адыгея всегда была аграрным регионом. В

условиях продовольственного эмбарго предприятия АПК республики показали возможность удовлетворить спрос населения республики по целому ряду продовольственных товаров: в цельномолочной продукции, масле животном и сыре, свинине и мясе кур, масле растительном, крупе рисовой, минеральной и столовой воде, фруктах. По таким позициям, как свинина, мясо кур, масло растительное, мягкие сыры, яблоки республика не только закрывает свои потребности, но и поставляет в другие регионы России.

Большое внимание уделено производству мясной и молочной продукции, а также выращиванию фруктов и овощей. Для этого в Адыгее реализуется ряд крупных инвестиционных проектов.

В Теучежском районе в конце 2015 г. запустил свою работу свинокомплекс на 2500 свиноматок, который позволяет довести производство свинины до 9,5 тыс. тонн в год. В 2016 году введен в эксплуатацию убойный цех мощностью 12 тыс. тонн свинины в год.

Как показало время, Адыгея способна обеспечивать себя фруктами и овощами. В настоящий момент в республике высажено более 700 га молодых яблоневых садов, с каждого гектара ежегодно мы получаем более 50 тонн яблок. С 2014 года площади закладки садов интенсивного типа в республике постоянно увеличивается. Весомый мощный плюс к климатическим условиям — государственная поддержка из федерального и регионального бюджетов. Ставка субсидий увеличена с 68 до 210 тысяч рублей на гектар. Только в этом году лимит на закладку и уход за многолетними насаждениями составил более 45,5 миллиона рублей — а это на 38,8 миллиона больше уровня прошлого года.

Современное садоводство базируется на

интенсивных технологиях выращивания, при котором на гектаре размещается 2–5 тыс. и даже до 10 тыс. деревьев на карликовых вегетативно-размножаемых подвоях. Такой сад уже на второй год после посадки обеспечивает 15 т/га плодов высоких товарных кондиций, а на 3–4-й год — 30–40 т/га, чем уже окупаются затраты на посадку сада. Уровень урожая 50–60 т/га с 5–6-го года жизни такого сада при соответствующем уходе обеспечивает его высокую рентабельность.

В будущем, за период 2018–2020 годов, при согласованной работе государства, науки и производителей возможна закладка многолетних насаждений интенсивного типа на площади более тысячи гектаров. Страна не останется без яблок и при этом получит отличное качество. Для ускоренного развития садоводства Правительству необходимо сократить сроки окупаемости проектов и обеспечить приоритетное финансирование отрасли в будущем, увеличивая объемы поддержки на создание питомников по производству качественного посадочного материала.

Как показала практика, введенные ограничения на ввоз в Россию плодово-овощной продукции оказало положительное влияние на развитие садоводства в республике Адыгея.

Производство тепличных овощей в РФ продолжает набирать обороты. В стране активно возводятся новые и модернизируются старые производственные мощности, внедряются современные технологии выращивания овощей в защищенном грунте.

При этом большинство инвестпроектов в области тепличного овощеводства, которые планируется запустить до 2020 года. По данным Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР), доля отечественных огурцов

на внутреннем рынке с 2013 года выросла на 20 п.п. и достигла 85%. Такой результат был достигнут за счет увеличения объемов производства в тепличных хозяйствах (на 40%), с одной стороны, и существенного снижения импортных поставок — с другой (на 55%). Так в Гиагинском районе на площади 18 га ведется строительство тепличного комплекса по выращиванию томатов и огурцов.

В 2017 году продолжается реализация проекта строительства агробизнес-инкубатора. На сегодняшний день в стране нет аналогов подобному объекту. На площади 57 га возле ст. Дондуковская Гиагинского района создаются демонстрационные объекты с современными технологиями выращивания овощей, содержания животных и производства животноводческой продукции, переработки продукции, хранения, кормопроизводства. Специалисты агробизнес-инкубатора будут обучать фермеров современным технологиям, которые позволят им в дальнейшем модернизировать существующее производство. Предприниматели также могут организовать собственное производство, аналогичное объектам инкубатора, продолжая сотрудничать с ним.

На территории республики построены современные фруктохранилища, которые позволяют в год хранить более 9 тыс. тонн фруктов.

Но все же основным, приоритетным направлением развития сельского хозяйства остается дальнейшее развитие зернового производства, являющегося основой экономики сельскохозяйственного производства.

В целях обеспечения стабильного развития

растениеводства принимаются меры по созданию семеноводческих хозяйств с научным сопровождением производства семенного и посадочного материала с высоким урожайным потенциалом.

По данным министерства сельского хозяйства и продовольствия республике Адыгея, в 2016 г. реконструированы мелиоративные системы на площади более 10 тыс. гектаров. Вовлечены в сельскохозяйственный оборот дополнительно 12,3 тыс. га пашни. В течение последних трех лет обеспечивается ежегодный ввод в сельскохозяйственный оборот более 10 тыс. га неиспользуемой пашни.

В результате предпринимаемых мер индекс производства продукции сельского хозяйства в республике за последние три года увеличился в 1,3 раза, в 2016 г. на 4,7% и составил 112,5 млрд. руб.

По информации Минэкономразвития республики Адыгея, после объявления продовольственного эмбарго и взятого страной курса на импортозамещение, наблюдается динамика снижения объемов импортируемой сельскохозяйственной продукции в регион. Так, объемы ее импорта на текущий момент снизились более чем на 40%. При этом экспорт продовольственных товаров и сельхозсырья вырос более чем на 8%.

Подводя итог, следует отметить, что введение санкций «встряхнуло» экономику России в целом, Республики Адыгея в частности. В этой связи экономические санкции в контексте мер по импортозамещению воспринимаются и как позитивный факт для достижения нового витка развития промышленного и аграрного компонентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Курбатова О.Я. Проблемы и перспективы кредитования сельского хозяйства в условиях действия экономических санкций [Текст] / О.Я. Курбатова, К.А. Одинокова // Молодой ученый. — 2015. — №14. — С. 322-341.
2. Наговицина А.Р.. Воздействие санкций на развитие аграрного комплекса в РФ / А.Р. Наговицина, Г.Я. Давыденкова // Сельскохозяйственная наука и агропромышленный сектор на рубеже веков. – 2016. - №5
3. Севостьянова А.Я. Продовольственная безопасность России в условиях продления санкций / А.Я. Севостьянова, Л.А. Селеванова // Молодой ученый. — 2016. — №3. — С. 352-374
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.gks.ru/>.
5. Хуыз Б.И. Проблемы агропромышленного комплекса в условиях глобализации / Б.И. Хуыз // Инновационное развитие общества в период модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции: Материалы международной научно-практической конференции: в 3 частях. - Ч.3- Саратов: Изд-во «академия управления» - 2014. – С.126.
6. Хатукай С.А., Бабалян Э.Б. Стратегические приоритеты развития малого бизнеса в Республике Адыгея под углом зрения повышения устойчивости региона / С.А. Хатукай, Э.Б. Бабалян // Приоритеты социально-экономического развития Юга России Сборник статей XIV межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых. Научные редакторы Воронина Л.А., Золотарева И.Д.. 2017. С. 42.
7. Керашев А.А., Мокрушин А.А., Прохорова В.В. Проблемы и перспективы развития межотраслевого обмена в территориальном АПК на основе механизмов корпоративной интеграции // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. № 4 (170). С. 173-181.

АНАЛИЗ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ

Ципинова Д.Н.

студент, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Хатукай С.А.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. В статье проведен анализ основных тенденций развития рынка молочной продукции Республики Адыгея, а также изложены результаты маркетингового исследования регионального рынка молочной продукции.

Ключевые слова: молочная продукция, региональный рынок молочной продукции, потребители, маркетинговые исследования.

ANALYSIS OF DAIRY PRODUCTS MARKET OF THE REPUBLIC OF ADYGEA

Tsipinova D.

Student, Adyghe State University

Khatukay S.A.

Cand.Econ.Sci., Assistant Professor, Adyghe State University

Maykop

Abstract. The article analyzes the main trends in the development of the dairy market in the Republic of Adyghea, as well as the results of marketing research of the regional dairy market.

Keywords: dairy products, regional dairy products market, consumers, marketing research.

Молочная промышленность - это одна из приоритетных сфер развития Республики Адыгея. В регионе имеется несколько крупных производителей, которые задают вектор развития данной отрасли. Несмотря на проблемы в животноводстве, производство молока Республики Адыгея в этой отрасли по-прежнему лидирует. На 1 января 2017 года поголовье коров в Адыгее составляло 24,2 тыс. Из них племенных молочного направления - 3,7 тыс. В последние годы поголовье стабильно, но с начала 2000-х оно сильно сократилось. Производство сырого молока составило 120,3 тыс. т в прошлом году. Как и поголовье, объем в последние годы колеблется около этой цифры. Это лишь 64 место среди регионов России, по данным Аналитического центра Milknews, и только 63,1 тыс т были товарными. Объем товарного молока с 2014 года уменьшился на 10 тыс т,

несмотря на стабильное производство в эти годы. Проблемы молочной отрасли Адыгеи объясняются тем, что большинство молока производится в личных подсобных хозяйствах (ЛПХ), а не в сельскохозяйственных организациях или даже фермах. В прошлом году, например, 51,9 тыс т товарного молока была произведена в ЛПХ и только 4,8 тыс т - в сельскохозяйственных организациях. Низкая товарность и небольшой объем производства вовсе не означают, что в регионе нет спроса на сырое молоко. Произведенного местными хозяйства молока не хватает перерабатывающим заводам, поэтому им приходится закупать сырье в других регионах [4]. В прошлом году молокозаводами Адыгеи было переработано 134,5 тысячи тонн молока и только 10 тысяч тонн было местным. На закупку молока в других регионах заводы потратили 2,7 млрд рублей. Бренд

"Адыгейский сыр" создает спрос, и продуктивность коров постепенно растет, но она все еще ниже 5 тыс т.

После решения суда в мае этого года, подтвердившего решение Роспатента об охране наименования места происхождения товара "Сыр адыгейский", право производить адыгейский сыр есть лишь у пяти адыгейских заводов: Шовгеновского (согласно Контур Фокус с 2005 года не работает), Гиагинского, Тамбовского, Красногвардейского молочного завода и Адыгейского молочного завода. Это, наверное, наиболее прибыльный молочный бренд республики, если не главная статья дохода для бизнеса. Дело в том, что адыгейский сыр приблизительно на 13% дешевле аналогичных сортов, поэтому он занимает 10% рынка мягких сыров в России, и популярность его растет. Все эти предприятия после решения Роспатента показали значительное увеличение оборотов и прибыли. ОАО "Молзавод "Гиагинский" в 2016 году получил выручку 1,8 млрд рублей, а его чистая прибыль составила 90,7 млн рублей. Завод владеет брендом "Сырная лавка". ООО "Тамбовский" в 2016 году имел выручку 921,0 млн рублей и получил чистой прибыли на 36,5 млн рублей. Предприятие работает под брендами Millani и "Предгорье Кавказа". Они же создали союз производителей продукции "Сыр Адыгейский", куда входят все производители этого сыра. В 2016 году его чистая прибыль составила 31,2 млн рублей при выручке 922,4 млн рублей. Завод производит только сыры - брынзу, чечил, сулугуни, адыгейский и копченые сыры. ООО "Адыгейский молочный завод" из всех данных предприятий самый маленький. Выручка в прошлом году составила 17,1 млн рублей, а чистая прибыль — 808,0 тыс рублей. В самой Адыгее потребление молока очень низкое (207,5

кг/год - 64% от нормы), и большая часть продукции идет в другие регионы. Благодаря сыру объем переработки в последние годы стабилен. Сыр в Адыгее - это специализация АПК и в переработке он доминирует. Сыров и сырной продукции в прошлом году было произведено 96,2 тыс т в пересчете на молоко. Объем производства сыра в последние годы медленно, но верно растет, за исключением отдельных лет. Остальной молочной продукции производится гораздо меньше. Например, цельномолочной продукции в пересчете на молоко было произведено 26,4 тыс т, а сливочного масла - 40,5 тыс т.

Для производителей молочной продукции в настоящее время остро стоит вопрос о том, есть ли возможность дальнейшего увеличения производства и расширения рынка сбыта молочной продукции. На теоретическом уровне такая возможность есть. Чтобы расширить собственную нишу или овладеть новым сегментом рынка, предприятию нужно решить вопросы, касающиеся ценовой политики, ассортимента, рекламных компаний, упаковки, целевой группы потребителей. Ответы на данные вопросы поможет получить маркетинговое исследование, на базе итогов которого можно делать выводы сравнительно перечисленных выше направлений деятельности предприятия.

По результатам проведенного исследования среди потребителей молочной продукции города Майкоп в возрасте от 16 до 55 лет сложилась следующая ситуация. На сегодняшний день рынок молочных продуктов богат разнообразнейшей продукцией. К тому же широкий ассортимент постоянно пополняется. Он способен удовлетворить потребности любого потребителя с любым доходом и социальным статусом.

Нами было проведено исследование 200 респондентов методом письменного анкетирования. Результаты анализа анкетных данных позволили сделать ряд выводов.

Все опрошенные респонденты покупают молочную продукцию, но среди респондентов преобладали лица в возрасте от 18 до 24 лет. Это обусловлено тем, что опрос проводился преимущественно в центральной части г. Майкопа, где было опрошено большое количество студентов. Поэтому данный опрос представляет большой интерес для молодых граждан.

Для того, чтобы более детального изучить предпочтения потребителей молочной продукции нужно проанализировать ответы на вопросы №2 («Какие молочные изделия Вы обычно приобретаете?») и №3 («Как часто Вы покупаете молочную продукцию?»).

Исходя из результатов опроса, получаем: женщин - 110(55%), мужчин - 90(45%). Основу потребительской аудитории составляют женщины (55%). При этом 61% - покупают молоко 2 и более раз в неделю, 36% - каждый день. Среди мужчин регулярные покупки (не реже 2 раз в неделю) совершают - 42%, и только 24% из них - каждый день. Потребительская активность женщин объясняется тем, что они не только больше пьют молоко (63% - покупают для себя, 54% из них пьют молоко ежедневно), но и покупают его для детей и внуков - 40%, других членов семьи - 35%. Среди мужчин же только 19% респондентов покупают молочные продукты и молоко детям и внукам, 28% - другим членам семьи. Почти половина мужской аудитории (49%) покупает молоко для себя, а потребляет его каждый день - 39%.

Таблица 1. Предпочтения потребителей по видам молочной продукции

Вид молочной продукции	Частота	Процентное соотношение
Молоко	110	50%
Сыр плавленый	70	31,8%
Сыр сычужный	10	4,5%
Молоко топленое	20	9,1%
Ряженка	40	18,2%
Сметана	90	40,9%
Творог	80	36,4%
Другое	10	4,5%

Таблица 2. Частота покупки молочной продукции респондентами:

Частота покупки	Количество	Процентное соотношение
Каждый день	10	4,8%
Несколько раз в неделю	80	38,1 %
Раз в неделю	60	28,6%
Раз в месяц	30	14,3%
Несколько раз в месяц	20	9,5%
По праздникам	10	4,8%

2. Как часто Вы покупаете молочную продукцию?

21 ответ



Рисунок 1. Частота покупки молочной продукции у опрошенного населения

Проанализировав потребительские предпочтения среди ассортиментных групп, можно сделать вывод, что чаще всего потребители отдают предпочтение покупке молока - 50% и сметаны – 40%. Наименьшим спросом пользуется сыр сычужный и молоко топленое – 4,5 и 9,1% соответственно. При этом молочные потребители покупают молочные продукты чаще всего несколько раз в неделю, именно этот вариант ответа был выбран 38,1% респондентов, хотя 28,6%

потребителей предпочитают приобретать молочную продукцию – раз в неделю.

Выбор вида продукции и частота покупок во многом зависят от уровня дохода человека. Поэтому для увеличения объективности оценки результатов опроса необходимо определить, какой уровень дохода преобладал в количестве респондентов. Процентное соотношение между уровнями доходов представлено в таблице 4.

Таблица 4 Уровень доходов потребителей

Уровень дохода	Количество	Процентное соотношение
до 8000	70	33,3%
от 8000 до 15000руб	30	19,0%
от 15000 до 20000руб	50	23,8%
от 20000 и выше	50	23,8%
Всего	200	100%

В результате исследования были получены следующие данные о доходах жителей Республики Адыгея: у 33,3% респондентов уровень дохода до 8000руб., 19,0% - с доходом от 8000 до 15000 руб., 23,8% - с доходом от 15000 руб. до 20000 руб. и 23,8% респондентов – с доходом свыше 20000руб.

имеет относительно невысокую цену.

Исходя из данных таблицы 4, преобладают потребители с доходом до 8000 руб. Это обусловлено тем, что стандартная молочная продукция (молоко, ряженка, плавленый сыр)

важной задачей данного исследования является выделение основных производителей молочной продукции. Перед тем, как определить рейтинг компаний в соответствии с предпочтениями потребителя, нужно проанализировать причины выбора того или иного производителя. Так приблизительно 20 % опрошенных считают, что реклама влияет на их выбор, а другие, соответственно уверены в обратном. В

случае если потребитель окажется в ситуации, когда есть возможность выбора между двумя одинаковыми по цене и качеству молочными продуктами 70% выберут разрекламированный продукт, 25% - продукт местного производителя, 5% - продукт,

имеющий красивую упаковку.

Так как 60% опрошенных предпочитают покупать молочную продукцию известных производителей, то в таблице 5 представлена продукция различных брендов, занимающих место на молочном рынке Адыгеи.

Таблица 5 - Количество респондентов, покупающих продукцию различных брендов

Наименование бренда	Количество	Процентное соотношение
«Майкопская молочная продукция»	40	20%
«Кубанская буренка»	20	10%
«Коровка из Кореновки»	50	25%
«Простоквашино»	40	20%
«Домик в деревне»	30	15%
«Веселый молочник»	10	5%
Не знакомо с брендами	10	5%

Исходя из результатов данной таблицы, самым популярным брендом является «Коровка из Кореновки», которая производится в Краснодарском крае.

Распределение мнений относительно фактора, влияющего на выбор молочных

изделий представлено в таблице 6. Так как выбор фактора в большой степени зависит от уровня дохода, то разумно будет показать зависимость уровня дохода и выбора факторов влияния.

6. На что Вы ориентируетесь при выборе молочной продукции?

20 ответов

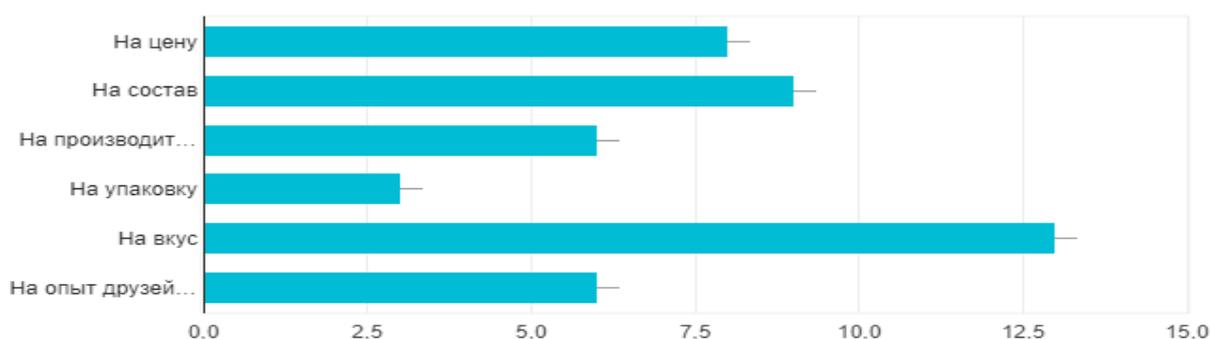


Рисунок 2. Зависимость фактора, который влияет на выбор молочной продукции

В целом, для всех респондентов, вне зависимости от уровня дохода, состав и вкус, как факторы, влияющие на выбор продукта, занимают ведущие места по значимости. На втором месте цена, что также является важнейшим фактором выбора продукта потребителем.

Исходя из анализа результатов опроса,

можно сделать следующие выводы.

- Наибольшее влияние на покупку оказывают состав и вкус молочной продукции;
- Молочная продукция пользуется спросом у 100% потребителей с разными доходами и социальным статусом;

Большинство опрошенных приобретают

молочную продукцию несколько раз в неделю;

Наибольшим спросом пользуются молоко и сметана;

Потребители приобретают продукцию известных производителей;

Потребительские предпочтения на молочном рынке за последние 5 лет стали устойчивым трендом. Потребительский спрос все больше индивидуализируется, большинство предпочитают выбирать продукты, которые соответствуют их образу жизни, где существенную роль играет система питания, уделяется внимание калорийности и полезности пищи, возрастной и половой градации.

Пока производители молочной продукции справляются с современными запросами потребителей. Они предлагают большой ассортимент продукции для населения с различным уровнем дохода. На сегодняшний день для повышения спроса на продукцию необходимо кардинально расширить ассортимент, хотя некоторые виды молочных изделий не требуют значительных усилий для повышения спроса, потому что и так являются востребованными и останутся таковыми независимо от субъективных факторов. Большое внимание следует уделить повышению качества товаров молочного рынка для повышения их конкурентоспособности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Каменева Н.Г. Маркетинговые исследования / Н.Г. Каменева, И.И. Черкасова. - Спб.: Питер, 2016г.- 155 с.
2. Межевов А.Н. Исследование потребителей и стабильность рынка / А.Н. Межевов.- М.: Академия, 2015. 215 с.
3. Обзор рынка молока и молочной продукции Республики Адыгея http://milknews.ru/index/novosti-moloko_14212.html
4. Кумпилова Б.А., Хатукай С.А. Формирование точек роста Республики Адыгея в аграрном секторе экономики // Горизонты экономики. 2016. № 2 (28). С. 96-99.

РАЗДЕЛ III. УЧЕТНО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ

SECTION III. ACCOUNTING AND FINANCE ASPECTS OF THE ECONOMY

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ОРИЕНТАЦИИ НА МСФО

Алейников В.Л.

Магистр, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Водождокова З.А.

*к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет
г. Майкоп*

Аннотация: В данной статье рассмотрены актуальные вопросы отчетности в аграрной сфере, изучены основные проблемные факторы перехода на МСФО. Дана оценка методик анализа финансового состояния сельхозтоваропроизводителя, с позиции их преимуществ и недостатков, проведен их сравнительный анализ.

Ключевые слова: Учет и отчетность, аграрная организация, сельское хозяйство, МСФО, биологические активы, методика, оценка финансового состояния, сельхозтоваропроизводитель, финансовые коэффициенты.

THE DEVELOPMENT OF METHODS OF ANALYSIS OF FINANCIAL STATEMENTS OF ORGANIZATIONS OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN TERMS OF ORIENTATION TO IFRS

Aleynikov V. L.

Master, Adyghe state University, Maykop

Supervisor: Vodostokov Z. A.

*Ph. D., associate Professor, Adyghe state University
Maykop*

Abstract: this article examines current issues of accountability in the agricultural sector, explored the major factors of transition to IFRS. The estimation techniques for the analysis of the financial condition of agricultural producers in terms of their advantages and disadvantages, their comparative analysis.

Key words: Accounting, agricultural organization, agriculture, IFRS, biological assets, methodology, evaluation of the financial status of the agricultural producer, financial ratios.

Одним из основных направлений развития бухгалтерской отчетности является повышение качества информации, общим критерием которого является, достоверность и полезность информации. Инновационный путь развития экономики аграрного сектора, требует дальнейшего совершенствования финансовой и управленческой отчетности

организаций данного сектора.

Изучая тенденции, развития методик оценки финансового состояния организаций аграрного сектора российской экономики, отмечается достаточно долгий период отсутствия их отраслевой направленности, не прослеживается специальный подход к инструментарию экономического анализа, трактовкам и формулировкам экономического понятийного аппарата.

Изучение тенденции и истории развития аналитической науки в финансовом аспекте демонстрирует необходимость пересмотра методических подходов, в сторону тесной зависимости от современных запросов практики, а также действующих политических, экономических, социальных тенденций.

За период становления и развития современной отечественной экономики применяются традиционные зарубежные методики анализа финансового состояния заимствованные и адаптированные в трудах многих российских ученых, таких как, М.И. Баканов, В.В. Бочаров, Л.Т. Гиляровская, Л.В. Донцова, Д.А. Ендовицкий, В.В. Ковалев, М.Н. Крейнина, Н.П. Любушин, Н.А. Никифорова, Г.В. Савицкая, Я.В. Соколов, А. Д. Шерemet и др.

Наукой и практикой разработаны и широко применяются в различных секторах экономики методики анализа и оценки финансового положения организаций. Зарубежными и отечественными учеными предложены модели оценки финансового состояния и прогнозного на период до пяти лет.

По мнению многих ученых, изучающих вопросы финансового состояния, традиционная методика анализа, безусловно,

требует более глубокого учета особенностей отраслевой специфики организаций аграрной сферы.

Необходимость пересмотра подходов к адекватному анализу организаций аграрного сектора, выявлена в ходе исследования множественных неточностей в определении типа финансового состояния аграрных формирований при применении традиционных методик.

Финансовое состояние хозяйствующих субъектов аграрного сектора характеризуется большей неустойчивостью, зачастую оказывается неконкурентоспособно, в сравнении с другими организациями различных отраслей экономики, в силу специфических условий производства продукции и сложностей методического характера оценки их состояния.

Классический набор показателей оценки финансового положения при его применении к организациям аграрного сектора демонстрирует признаки неплатежеспособности аграрных организаций.

Недостатки классической методики анализа финансового состояния обуславливают неточность оценки и могут способствовать принятию нерациональных управленческих решений:

— использование незавершенного производства в растениеводстве и животноводстве на конец отчетного года, не участвующего в обороте за отчетный год (сказывается на оценке текущей ликвидности);

— использование долгосрочных заемных средств, в качестве финансового источника пополнения производственных запасов не является реальным (при оценке финансовой устойчивости организации методики

соотношения финансовых источников и балансовой стоимости запасов, фактически они инвестированы во внеоборотные активы);

— анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости по критерию достаточности собственных источников для финансирования запасов и затрат демонстрирует предкризисное положение;

— неточность в определении типа финансовой устойчивости аграрных организаций;

— аналитически показатели не учитывают специфику деятельности.

— применение общепринятых коэффициентов ликвидности при оценке платежеспособности нарушает зафиксированное в российском бухгалтерском учете допущение непрерывности деятельности.

— отсутствие собственных оборотных средств становится причиной высокой зависимости организаций от заемного капитала.

Перечисленные недостатки при проведении анализа приводят большинство сельскохозяйственных организаций к достаточно высокой вероятности банкротства. Что не позволяет однозначно оценить сложившуюся ситуацию в аграрной отрасли и ограничивает принятие управленческих решений, в частности возможности привлечения заемных средств для расширения деятельности.

В данном методологическом аспекте, была разработана и утверждена Правительством РФ Методика расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей, в рамках реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных

товаропроизводителей». Она несколько скорректировала классические оптимальные пороговые значения финансовых показателей, с учетом специфики отрасли [1].

Данная методика расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей, по мнению ряда ученых, нуждается в существенной корректировке критериальных значений используемых в ней показателей, а также диапазона используемых баллов.

В соответствии с данной методикой, организации, находящиеся в стадии развития и роста, классифицируются как в стадии кризиса.

Важность и целесообразность корректировки объясняется тем фактом, что указанная методика является основой при выборе варианта реструктуризации долгов для каждого отдельного предприятия сельскохозяйственной сферы деятельности. Принимая во внимание зависимость аграрной сферы производства от ряда факторов, в т. ч. природных явлений, а также многие существующие проблемы финансового состояния сельхозпредприятий, необходимость приведения методики к форме, отражающей реалии финансового положения хозяйствующих субъектов в отрасли, очевидна.

Отечественные экономисты, признают недостатки данной методики расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей, и неоспорим факт ее влияния на количество обанкротившихся хозяйств, в части ее применения, том числе арбитражными судами.

Так, по мнению ученых Л. В. Поповой и Л.

А. Мелиховой, методика, утвержденная Правительством РФ, имеет ряд недостатков:

— значения коэффициентов ликвидности не учитывают специфики агропроизводства (высокие нормативные значения при практическом отсутствии абсолютной платежеспособности, объясняются структурой оборотных активов сельхозорганизаций).

— незначительный разрыв между пороговыми значениями коэффициентов (примерно полтора раза), что сужает интервальный разрыв, который не позволяет объективно оценить финансовое состояние хозяйств, при делении их на пять групп [2].

Данными учеными учитываются особенности формирования оборотных активов в сельском хозяйстве, и предлагаются новые шкалы коэффициентов ликвидности, увеличивающие диапазон между значениями показателей от двух до семи раз. Предложенные ими значения баллов обеспечивают более объективное определение соотношений оценки, что позволяет получить более равномерное размещение хозяйств по группам устойчивости.

Применение на практике методики оценки уровня финансового состояния сельскохозяйственного товаропроизводителя, предложенной и скорректированной вышеуказанными учеными, демонстрирует перераспределение анализируемых предприятий по группам финансовой устойчивости. В частности, ряд сельхозорганизаций попадает в группу с неблагоприятным финансовым положением, что позволяет им получить временную отсрочку выплаты долгов перед бюджетом, возможность сохранить производство и надеяться на его улучшение в будущем.

В зависимости от отнесения предприятия к той или иной группе выбираются возможные направления по их финансовому оздоровлению.

Проведенный сравнительный анализ методик оценки финансового состояния сельхозтоваропроизводителей, показал, что достаточно часто на практике, главную роль оказывают коэффициенты критической ликвидности и финансовой независимости в отношении формирования запасов и затрат.

С целью анализа организаций аграрного сектора используется также балльная оценка финансового состояния по методике кредитного скоринга Д. Дюрана.

Представляет интерес методика оценки, предложенная Зазимко В.Л., рейтинговая экспресс-методика анализа финансового состояния, в отличие от существующих, позволяет объективно ранжировать аграрные организации по признаку финансовой устойчивости [3].

В дополнение, следует акцентировать внимание на том, что любого рода оценку финансового состояния сельхозтоваропроизводителя, целесообразно осуществлять в динамике. Реализация подобной практики, обеспечивает возможность, определения направленности текущих показателей деятельности предприятия и степень их устойчивости, что позволяет принимать адекватные меры в их регулировании.

Обобщая, вышеизложенное, представляется правомерным говорить о необходимости совершенствования методик анализа финансового состояния аграрного сектора, в направлении обеспечения условий учета всей совокупности факторов, оказывающих очевидное влияние на финансовое состояние хозяйствующих

субъектов, с целью прозрачности, достоверности информации, необходимой для эффективного управления.

Целью анализа финансовой отчетности, в условиях восстановительного экономического роста в сельском хозяйстве, безусловно, должна стать не только диагностика, «не вынесение вердикта», а указание направлений развития и оздоровления деятельности субъектов.

Одной из проблем в аграрной сфере является внедрение и развитие управленческого учета и анализа. Отраслевая направленность управленческого анализа заключается в применении специальных методик в зависимости от технико-экономических особенностей предприятия, с целью улучшения управления, прозрачности деятельности.

В условиях активно развивающихся, экономических мировых процессов, одной из составляющих стратегии аграрной политики России является инновационный путь ее развития, источником которого выступает привлекательность российского сельского хозяйства для инвесторов.

В перспективе, изменится принцип финансовой отчетности с упором на ее экономическую составляющую, что определяет необходимость более высокого уровня качества информации бухгалтерской отчетности, ее значимости и анализа на современном этапе.

Актуальным остается вопрос, формирования бухгалтерской отчетности по МСФО, особенно с учетом отраслевой специфики.

В настоящее время ученые и специалисты в данной области говорят о множестве проблем [6,7,8,10]. Но существуют основные проблемные факторы перехода предприятий

аграрной сферы на МСФО, такие как, отсутствие локальных нормативных актов по формированию бухгалтерской отчетности и недостаточность квалифицированных финансовых специалистов в области учета и отчетности по МСФО.

В настоящее время российские организации при разработке собственных методов учета объектов и операций, не регламентированных в действующих нормативных учетных документах, обязаны руководствоваться положениями МСФО.

Одним из основных направлений реформирования бухгалтерского учета в РФ в целом, и в аграрной сфере в частности, является использование классификации биологических активов, которая позволяет раскрыть их экономическую сущность, а также их назначение и место.

Согласно МСФО 41 «Сельское хозяйство», определяющим базовые моменты учета в агропромышленном комплексе, под *биологическим активом* понимается живущее животное или растение.

Организациям, имеющим биологические активы на своем балансе, пока не появятся соответствующие национальные стандарты, нужно обращать внимание на требования МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство»[5].

По мнению многих ученых и специалистов в данной области, организациям, имеющим такие активы на своем балансе, пока не появится новый федеральный и или отраслевой стандарт по учету биологических активов, нужно прописывать свой вариант их учета в учетной политике (с 2013 г. в так называемых стандартах экономического субъекта, по сути, заменяющих «обычную» учетную политику и расширяющих ее).

Под *биологическими активами* понимается растения и животные, используемые в

сельскохозяйственном производстве, с целью получения сельскохозяйственной продукции в настоящем и будущем. Например, в производстве зерна под биологическими активами следует понимать посеvy зерновых культур, а к сельскохозяйственной продукции относить зерно и другую продукцию, получаемую при его выращивании.

Но российские принципы учета и оценки в аграрном производстве, имеют существенные отличия от международных принципов. В частности, в учетной практике отсутствуют:

- понятие «биологические активы», научно обоснованная их классификация,
- отражение данных активов, как на счетах бухгалтерского учета, так и в бухгалтерской (финансовой) отчетности и др.

В настоящее время информация, формируемая в бухгалтерском учете российской практики, об активах, отнесенным к биологическим, не соответствует требованиям заинтересованных пользователей данной отчетности.

В частности, по МСФО 41 биологические активы отражаются в отчетности отдельными статьями, а в российской учетной практике все активы разделяются на внеоборотные и оборотные, то есть в контексте МСФО 41, это неприменимо.

Проблема разделения биологических активов на группы по их биологическим свойствам, при формировании российской отчетности в формате МСФО, в настоящее время может быть решена только дополнительной группировкой информации по данным активам.

Таким образом, по мнению ряда ученых и специалистов, учет биологических активов

требует совершенствования нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности в АПК, и позволит адаптировать аспекты международного учета к национальным особенностям[9].

Основными проблемами в аграрном секторе, актуально и широко обсуждаемыми множеством российских ученых и практиков в данной отрасли, и с которыми сталкивается практикующие бухгалтера по трансформации при составлении отчетности по МСФО являются: формирование информации о землях; отражение в бухгалтерском балансе биологических активов; учет незавершенного производства; учет и оценка запасов собственного производства и др.

Существенным вопросом для предприятий аграрного производства являются достаточно высокие затраты, связанные с составлением отчетности по МСФО, а также затраты по обучению собственного учетного персонала. Следует отметить, что высокие расходы на консультационные услуги будут свойственны начальному периоду перехода на МСФО. С развитием инфраструктуры в большинстве аграрных регионах, улучшением общей экономической ситуации в данной отрасли, эти проблемы будут решаться.

Исследование теоретических методологических аспектов развития экономического анализа позволили констатировать сложившуюся проблематику совершенствования методологии экономического анализа, в частности, ее отраслевую направленность и выявили предпосылки для перехода на новую парадигму развития, связанную с разработкой и внедрением системы стандартов экономического анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» (вместе с «Методикой расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей»): Постановление Правительства РФ № 52 от 30 января 2003 г. (в ред. от 27.11.2014 г.) // СПС КонсультантПлюс.
2. Попова, Л. В. Совершенствование методического обеспечения оценки финансового состояния сельхозтоваропроизводителей / Л. В. Попова, Л. А. Мелихова // Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — №16 (121). — С.12—16.
3. Зазимко, В.Л. Методика анализа финансового состояния сельскохозяйственных организаций в условиях восстановительного экономического роста (на примере организаций Краснодарского края): автореф. дис. канд. экон. наук. Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, 2010.
4. Хусаинова, А.С. Совершенствование бухгалтерской и управленческой отчетности сельскохозяйственных организаций: проблемы теории и методологии//Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Специальность 08.00.12. Москва—2013.
5. Акашева, В.В. Особенности учета биологических активов / В.В. Акашева, Ю.В. Трунтаева // Молодой ученый.— 2013.— №2.— С. 106—108.
6. Дятлова, А.Ф. Проблемы развития бухгалтерского учета в аграрном секторе экономики на основе МСФО / А.Ф.Дятлова // Международный бухгалтерский учет. — 2010. — № 4. — с.12.
7. Ситдикова, Л.Ф. Классификация биологических активов и условия их признания при принятии к бухгалтерскому учету /Л.Ф. Ситдикова //Вестник Казанского государственного аграрного университета. — 2012. —№4(26). — С.51—56.
8. Терехов, А.М. Биологические активы сельскохозяйственного предприятия и их классификация /А.М. Терехов//Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. — 2012. — №2. — С. 170—172.
9. Пятов, М.Л. Признание биоактивов в отчетности сельскохозяйственных организаций / М.Л. Пятов // Бухучет в сельском хозяйстве. 2009. №9. с.10.
10. Ордынская, М.Е. Проблемы применения международных стандартов финансовой отчетности в России / М.Е. Ордынская // Финансовый менеджмент, учет и контроль с использованием современных информационных технологий: материалы Международной научно-практической конференции. — 2001. — С. 32— 33.
11. Панженская, И.Г. Реформирование бухгалтерского баланса в соответствии с международными стандартами учета и финансовой отчетности / И.Г. Панженская // Kant. — 2014. — № 4. — С.78.
12. Ширококов, В.Г. Реформирование отчетности проблемы транс- формации отчетности по МСФО в аграрном секторе/ В.Г. Ширококов// Между- народный бухгалтерский учет. — 2010. — №2. — с.56.
13. Водождокова, З.А. Проблемные факторы формирования отчетности в аграрном секторе в формате МСФО / З.А. Водождокова // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России: Сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конфе- ренции. — Майкоп. — 2015. — С. 190-193.

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ ОНЛАЙН-КАСС В РОССИИ

Беданоква Т.В.

студент, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Карпенко С.В.

*к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет
г. Майкоп*

Аннотация. В статье обобщается практика применения онлайн-касс на начальных этапах их внедрения в деятельность организаций Российской Федерации, производящих наличный расчет с населением и осуществляющих продажи товаров и услуг через сеть интернет.

Ключевые слова: онлайн-касса, оператор фискальных данных, Федеральный закон 54-ФЗ, интернет-торговля, наличный расчет

ANALYSIS OF PRACTICE OF USING ONLINE-CASH IN RUSSIA

Bedanokova T.V.

student, Adygei state university, Maikop

Research supervisor: Karpenko S.V.

*Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university
Maikop*

Abstract: the article generalizes the practice of online cash boxes use in the initial stages of their implementation in the activities of organizations of the Russian Federation, making cash payments with private persons and selling goods and services by the Internet.

Keywords: online cash boxes, the operator's fiscal data, Federal law № 54-FZ, Internet-trade, cash payments.

С целью увеличения поступлений в бюджет происходит развитие налоговой системы Российской Федерации в сторону усиления ее контрольной функции. В частности, такие усовершенствования прописаны в Налоговом кодексе РФ [1], предусматривающем зависимость формирования налоговой базы по ряду налогов от выручки организации. Следовательно, контроль выручки торговых организаций стал приоритетным направлением совершенствования налогового законодательства.

В 2017 году законом 54-ФЗ [2] были введены в действие законодательные изменения в использовании кассовой техники. Одной из важнейших новаций стала возможность покупателя при покупке

получить не только бумажный, но и электронный чек.

Электронный чек может применяться в двух ситуациях:

1. при расчетах в сети Интернет;
2. при расчетах в обычных торговых точках.

При покупках в сети Интернет электронный кассовый чек полностью заменяет бумажный кассовый чек. До изменений, установленных законом 54-ФЗ, интернет-магазины были обязаны распечатывать кассовый чек и передавать его покупателю, что приводило к дополнительным финансовым и временным затратам на пересылку такого документа.

Новый закон придал электронному чеку

юридическую силу, и теперь бумажный чек заменяется электронным сообщением, направляемым на e-mail или номер телефона покупателя.

В обычных торговых точках сохраняется бумажный чек. Но если покупатель, перед тем как оплатить покупку, предоставит свой номер телефона и попросит направить на него посредством SMS электронный чек, то продавец обязан будет это сделать.

При этом необходимо учитывать, что Федеральный закон «О связи» [3] требует, чтобы автоматическая передача SMS осуществлялась при условии получения предварительного согласия абонента, выраженного посредством совершения им действий, идентифицирующих этого абонента и позволяющих установить его изъятие на получение рассылки.

Если же покупатель попросит направить электронный чек на e-mail, то продавец осуществит операцию при наличии технической возможности.

На сегодняшний день только небольшая часть продавцов, установивших онлайн-кассы, отправляют электронные чеки по просьбе покупателя. Это обусловлено тем, что возможность отправки электронного чека для продавца связан с определенными затратами: доступ в сеть интернет, использования платного сервиса защищенного документооборота, затраты времени на формирование и отправку сообщения или установка специального программного обеспечения.

Использование электронных чеков получило свое развитие в реализации функции гражданского контроля над деятельностью продавцов. Для этого Федеральной налоговой службой разработано бесплатное мобильное приложение для

покупателя «Проверка кассового чека» [4]. Оно позволяет получать и хранить чеки в электронном виде, а также проверить их легальность и добросовестность продавца. Также покупатель имеет возможность сообщить через это приложение о нарушении правил применения контрольно-кассовой техники в фискальные органы.

Также мобильное приложение ФНС — это базис, на котором может быть построено много других полезных сервисов:

1. хранение истории собственных чеков;
2. отслеживание расходов на покупки;
3. ведение электронного семейного бюджета;
4. удобное прикрепление чеков к электронной декларации по налоговому вычету.

В приложении реализованы два способа идентификации кассового чека:

- ручной ввод фискальных данных из чека;
- сканирование QR-кода из чека и его автоматическая проверка.

Мобильное приложение проводит проверку чека и отображает ее результат. В случае расхождения или отсутствия данных по кассовому чеку пользователь отправляет соответствующее сообщение в Федеральную налоговую службу.

Можно выделить следующие положительные стороны введения онлайн-касс в деловой оборот торговых организаций:

- факт электронного чека полезен и продавцу, и покупателю в связи с более надежным способом хранения информации. Это приводит к тому, что при возврате или обмене товара реже будут возникать споры, так как у клиента есть электронный вариант чека;

- в новых кассовых аппаратах встроена

программа учета товаров, которая успешно заменяет программу 1С:Управление торговлей в небольших торговых точках;

- договор с центром технического обслуживания (ЦТО) становится не обязательным;

- регистрация кассового аппарата занимает всего несколько минут.

Также обнаружены некоторые недостатки новой системы регистрации наличных расчетов через онлайн-кассы:

- покупка новых или модернизация старых касс приводит к заметным финансовым затратам;

- возникают расходы на оператора фискальных данных и надежный интернет;

- возможные технические проблемы в виде сбоев техники или связи могут обернуться серьезными проблемами с ведением наличных расчетов.

Также новый закон усиливает административный гнет на бизнес в виде новых штрафов, установленных в Кодексе об административных правонарушениях [5]:

- при совершении наличного расчета без использования кассовой техники предприятие должно заплатить от 75 до 100% за действованной суммы;

- при повторении предыдущего нарушения в крупном размере работник, совершивший правонарушение, может получить дисквалификацию на срок не более года, а предприятие обяжут приостановить деятельность сроком до 90 дней;

- впрочем, при неиспользовании онлайн-кассы или использовании неперееоборудованной «старой», а также при нарушении правила регистрации ККМ, в

переходный период возникает только предупреждение или штраф в размере 5 — 10 тыс. руб., налагаемый на организацию, и 1,5 — 3 тыс. руб. — на сотрудника, совершившего правонарушение.

Несмотря на то, что договор с ЦТО становится не обязательным, опросы предпринимателей показывают, что более половины из них не готовы отказаться от услуг ЦТО и взять полную ответственность за содержание кассы на себя. Поэтому многие продолжают обращаться в ЦТО для замены фискального накопителя и профилактического осмотра кассы.

Также не до конца урегулированным остается вопрос оплаты SMS-уведомлений покупателям. В некоторых предпринимательских кругах возникло мнение, что оплата за SMS-уведомления будет осуществляться за счет оператора ОФД. Однако абзац 11 п. 2 статьи 4.5 закона №54-ФЗ вменяет в обязанность оператору фискальных данных передавать документы в электронной форме покупателю при условии заключения соответствующего договора между продавцом и оператором ОФД. Поэтому вопрос об оплате SMS пока остается открытым.

В заключение следует подчеркнуть, что нововведения об электронных чеках в 54-ФЗ, которые произошли в 2017 году, являются неоднозначными в оценке, так как для некоторых предприятий использование электронных чеков производится лишь при инициативе клиента и в конечном итоге расходы на содержание онлайн-касс больше ожидаемых.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ: [в ред. от 30.10.2017 г.] // СПС Гарант. М., 2017 — [Режим доступа] <http://base.garant.ru/10900200/> — [Дата обращения 18.11.2017].
2. Федеральный закон № 54-ФЗ от 22.02.2003 «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа»: [в ред. от 03.07.2016 г.] // СПС Гарант. М., 2017 — [Режим доступа] <http://base.garant.ru/12130951/> — [Дата обращения 21.11.2017].
3. Федеральный закон № 126-ФЗ от 07.07.2003 «О связи»: [в ред. от 07.06.2017 г.] // СПС Гарант. М., 2017 — [Режим доступа] <http://base.garant.ru/186117/> — [Дата обращения 20.11.2017].
4. Проверить электронный чек и вернуть деньги за покупку позволит новый экспериментальный проект ФНС России // Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ / [Электронный ресурс]: URL: https://www.nalog.ru/rn01/news/activities_fts/7137074/ — [Дата обращения 22.11.2017].
5. Кодекс Российской Федерации «Об административных правонарушениях» № 195-ФЗ от 30.12.2001: [в ред. от 05.12.2017 г.] // СПС Гарант. М., 2017 — [Режим доступа] <http://base.garant.ru/12125267/> — [Дата обращения 15.11.2017].
6. Силина, Т.А. Новая контрольно-кассовая техника как инструмент налогового и финансового контроля / Т.А. Силина, С.В. Карпенко, М.А. Хатков // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. — 2016. — № 4 (190). — С. 259—266.
7. Медведева, И.А. К вопросу о законодательных изменениях в использовании контрольно-кассовой технике / И.А. Медведева, С.В. Карпенко // В сборнике: Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы Сборник научных трудов по материалам IV Международной научно-практической конференции. Под научной редакцией А.А. Тамова. — 2017. — С. 162—164.
8. Карпенко, С.В. Развитие государственного контроля доходов налогоплательщиков в современной России / С.В. Карпенко, Т.А. Силина // Современный научный вестник. — 2016. — Т. 10. — С. 85—89.
9. Силина, Т.А. Выбор программного обеспечения для передачи налоговой отчетности через интернет / Т.А. Силина, М.Е. Ордынская, С.В. Карпенко // Научные труды SWorld. — 2010. — Т. 18. — №4. — С. 49—50.

УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: МЕЖДУНАРОДНАЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Бекирова К.Н.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет

Лафишева А.А.

студентка, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. Статья посвящена особенностям международного и российского учета основных средств. В связи с тем, что основные средства являются важнейшим условием успешного функционирования любой организации, их учет должен вестись грамотно и экономически эффективно. Понимание основных различий между международными принципами и методами учета в российской практике позволяет компаниям избегать ошибок и проблем при трансформации отчетности, повышает ее достоверность и информативность. Это помогает при ведении параллельного учета по МСФО, может уменьшить затраты по трансформации готовой отчетности.

Ключевые слова: основные средства, МСФО, ФСБУ, переоценка, амортизация, справедливая стоимость, отчетность.

ASSET ACCOUNTING: RUSSIAN AND INTERNATIONAL PRACTICE

Bekirova K.N.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university

Lafisheva A.A.

student, Adygei state university

Maikop

Abstract. The Article is devoted to the peculiarities of international and Russian asset accounting. Due to the fact that fixed assets are essential for the successful functioning of any organization, their account should be carried out competently and cost effectively. Understanding the major differences between international principles and accounting methods in Russian practice allows companies to avoid mistakes and problems during the transformation of reporting, improves the reliability and informational value. This helps with parallel accounting according to IFRS, can reduce the costs of transformation ready reports.

Keywords: fixed assets, IFRS, CFC statements, revaluation, depreciation, fair value reporting.

Современное развитие учетной практики в России для максимального приближения к требованиям международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) предполагает реализацию не только контрольных функций, но и обновления, расширения и приоритета информационной и аналитической функций бухгалтерского учета.

Учет основных средств является наиболее

сложным участком учета при переходе на МСФО. Поэтому этому участку учета уделяется особое внимание в организации. Он один из их важнейших объектов бухгалтерского учета.

В современных условиях повышается роль учета и контроля за рациональным использованием основных средств. Исходя из этого в учете любой организации особое значение должно придаваться грамотному и

нормативно подкрепленному построению учета основных средств. Актуальность темы данной научной статьи заключается в значимости и важности рассматриваемого вопроса в бухгалтерском учете.

Несмотря на введение многих нормативно-правовых актов в России, созданных на основе МСФО и сближающих две системы учета, дискуссии по многим аспектам учета основных средств до сих пор продолжаются. Правила учета основных средств в международном и российском стандартах во многом различаются. В некоторых случаях расхождения носят технический характер, но есть и принципиальные.

В российской системе бухгалтерского учета бухгалтерский учет основных средств регулируется в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета 6/01 «Учет основных средств». Для учета по принципам МСФО следует ориентироваться на положения стандарта 16 «Основные средства». ПБУ 6/01 существенно поменял порядок учета основных средств, приблизив его к международному порядку, однако полностью исключить различия не удалось.

МСФО 16 в отличие от российского ПБУ 6/01 определяет основные средства как материальные активы, которые компания использует для производства товаров и услуг более одного периода для получения экономических выгод.

Как видно, принципиальных отличий между определениями нет. Но российский учет содержит больше условий для принятия объекта в качестве основных средств к учету.

К основным средствам с точки зрения как МСФО 16, так и ПБУ 6/01 относят активы,

срок использования которых превышает один год. Соответственно, стоимость таких активов списывается через амортизацию. ПБУ 6/01 имеет стоимостной лимит отнесения объектов к основным средствам. В МСФО 16 не приведена предельная стоимостная граница, по которой основное средство следует отличать от других активов, а основывается на профессиональном суждении бухгалтера. В российских правилах, согласно ПБУ 6/01, если стоимость актива не превышает 40 000 руб., его можно отразить в составе материально-производственных запасов. И большинство компаний используют эту возможность.

Кроме того, в российском учете к основным средствам относят объекты социальной инфраструктуры, даже если они не приносят прибыли. В МСФО объекты, которые не приносят дохода, не могут считаться основными средствами.

Далее будет проведен сравнительный анализ российских и международных правил учета основных средств.

Таким образом, после рассмотрения МСФО 16 «Основные средства» и положения по ведению бухгалтерского учета «Учет основных средств» можно сделать вывод о том, что хоть требования МСФО и ПБУ во многом совпадают, но различия остаются. Поэтому компании, нацеленные на создание отчетности по МСФО должны со вниманием относиться к таким аспектам, как метод оценки основных средств, выбор способа начисления амортизации по ним, отражение результатов амортизации и переоценки в учете.

Таблица 1 — Сравнения российских и международных правил учета основных средств

Признак сравнения	Единство	Различия
Определение основных средств	Аналогичные определения	Нет
Критерии признания основных средств	Нет	Отсутствие в ПБУ 6/01 критериев признания
Оценка основных средств	Использование в качестве оценки первоначальной и восстановительной стоимости	Отсутствие в ПБУ 6/01 оценок по справедливой и возмещаемой стоимости
Первоначальная стоимость	Одинаковые перечни затрат, формирующих первоначальную стоимость	Некоторая разница в учете затрат по кредитам и займам
Переоценка основных средств	Допущение переоценок Требование регулярности переоценок	1.Отсутствие в ПБУ 6/01 требования о проверке на обесценение 2.Различие в порядке распределения результатов переоценки
Срок полезного использования	В целом соответствие правил определения	1.Отсутствие в ПБУ 6/01 требования о пересмотре срока 2.ПБУ 6/01 помимо прочих предусматривает способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования
Амортизация основных средств	Соответствие большинства методов начисления амортизации	1.Различие в определении амортизируемой стоимости 2.Наличие в ПБУ 6/01 стоимостного критерия 3.Отсутствие в ПБУ 6/01 требования периодического пересмотра способа начисления амортизации
Раскрытие информации в отчетности	Совпадение ряда показателей отчетности по основным средствам	Отсутствие в ПБУ 6/01 требований по раскрытию информации об обесценении, о способах и датах переоценки, о фактах привлечения оценщика

Еще одним принципиальным отличием, является то, что МСФО всегда применяет понятие справедливой стоимости. Согласно IAS 16 справедливая стоимость — это цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе между участниками рынка на дату оценки. Согласно 16 стандарту организация имеет право выбора между учетом основных средств по фактическим затратам либо модель

учета по переоцененной стоимости. Организация обязана применять выбранный подход ко всему классу основных средств.

В настоящее время активно идет процесс реформирования российского бухгалтерского учета, выходят новые положения по бухгалтерскому учету, существенно корректируются действующие. Так, на сегодняшний момент существует проект нового ФСБУ «Учет основных средств» (далее — проект), разработанный Минфином

России совместно с Национальной организацией по стандартам финансового учета и отчетности (НСФО). Данный проект в числе первых должен быть реализован на практике с 01.01.2018 г., процесс его разработки длился с 2013 по 2016 гг. Исследуя проект нового ФСБУ «Учет основных средств» можно отметить следующие изменения.

Таблица 2 — Сравнительная характеристика ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и проекта ФСБУ «Учет основных средств»

Признак сравнения	ПБУ 6/01 «Учет основных средств»	Проект ФСБУ «Учет основных средств»
Состав затрат, формирующих первоначальную стоимость основных средств	Суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу). Иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств.	Цена приобретения, подлежащая уплате поставщику за вычетом полученных скидок. Все затраты, которые непосредственно связаны с сооружением и изготовлением объекта, а также с доставкой и приведением объекта в состояние, пригодное для использования в соответствии с намерениями руководства.
Переоценка основных средств	Текущая (восстановительная) стоимость. Не чаще одного раза в год. На конец отчетного года.	Текущая рыночная стоимость. Единственное требование — переоценка должна проводиться с такой периодичностью, чтобы оценка основных средств в финансовой отчетности на конец отчетного периода существенно не отличалась от их текущей рыночной стоимости на ту же дату.
Правила начисления амортизации основных средств	Данной стоимостью является первоначальная или переоцененная стоимость. Способы начисления амортизации: линейный способ; способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).	Амортизируемая стоимость определяется как первоначальная стоимость за вычетом расчетной ликвидационной стоимости. Линейный способ; способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Делая выводы из таблицы, следует отметить, что проект в целом дает больше свободы организациям и, следовательно, гораздо в большей степени по сравнению с ПБУ 6/01 требует от бухгалтера применения профессионального суждения.[2]

Итак, несмотря на очевидное сближение ПБУ 6/01 с требованиями МСФО, до сих пор

в них сохраняется ряд отличий, которые ведут к существенным расхождениям в отчетных данных, составленных по российским и международным учетным стандартам. Однако новый проект ФСБУ (федеральный стандарт бухгалтерского учета) в значительной степени соответствует положениям МСФО и благодаря ему всё больше сближаются

российские стандарты с международными.

Подводя итоги можно сказать, что в современных условиях переход отечественных предприятий на МСФО позволил улучшить положение фирмы на мировом рынке. Применение МСФО (IAS) 16 «Основные средства» позволил повысить прозрачность бизнеса, что в свою очередь на

микроуровне способствует повышению качества управления, а на макроуровне — улучшению инвестиционного климата. Выявленные различия между ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и МСФО (IAS) 16 «Основные средства» не существенно влияют на порядок учета и оценки основных средств в российских организациях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» 6/01: Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 N 26н (ред. от 24.12.2010). Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс
2. Федеральный стандарт бухгалтерского учета (проект) «Основные средства» [Электронный ресурс] : http://bmcenter.ru/Files/proekt_FSBU_Osnovniye_sredctva
3. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств Приказ Минфина РФ от 13.10.2003 №91н [Электронный ресурс] : [http // www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» Приказ Минфина России от 28.12.2015 № 217н [Электронный ресурс] : https://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/docs/#

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ АРЕНДЫ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПОДХОД

Бекирова К.Н.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет

Нехай З.А.

студентка, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы отражения в учете и отчетности арендных отношений по МСФО, анализируется новый стандарт IFRS 16, который в 2019 году должен сменить аналогичный ему стандарт IAS 17, а также обосновывается необходимость в переходе на новый стандарт. В рамках данной статьи приводится сравнительная характеристика, которая раскрывает как сходства данных стандартов, так и их принципиальные различия, на которые участникам арендных отношений важно уже сейчас обратить внимание для своевременного и успешного перехода на требования нового стандарта.

Ключевые слова: международный стандарт финансовой отчетности, финансовая аренда, операционная аренда, арендатор, арендодатель.

RENT ACCOUNTING: INTERNATIONAL APPROACH

Bekirova K.N.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university

Nekhay Z.A.

student, Adygei state university

Maikop

Abstract. This article considers the new standard of IFRS 16, which in 2019 should replace the analogous IAS 17 standard, and also substantiates the need to move to a new standard. Within the framework of this article, a comparative characteristic is presented that reveals both the similarities between these standards and their fundamental differences, which it is important for the participants of leasing relations to pay attention now to a timely and successful transition to the requirements of the new standard.

Keywords: international standard of financial reporting, financial rent, operational rent, tenant, lessor.

Практически каждая организация в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности использует арендованное имущество. Безусловно, основным достоинством аренды для арендатора является то, что не требуется крупного единовременного вложения для того, чтобы начать предпринимательскую деятельность. Аренда позволяет ему не приобретать собственное помещение, оборудование и другие виды основных средств, покупка которых зачастую осуществляется за счет привлечения

банковских кредитов; соответственно, аренда также освобождает арендатора от уплаты процентов по кредитным договорам. Кроме того, аренда помещения делает арендатора более мобильным, нежели если бы оно было приобретено в собственность. Все это способствует активному развитию арендных отношений во многих странах мира.

Более 30 лет порядок учета арендных операций, а также правила отражения их в отчетности регулировались Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 17

«Аренда» [1] (в странах, применяющих МСФО). Несмотря на то, что стандарт в течение данного периода претерпевал некоторые изменения, они не были очень значительными. Однако современные экономические условия вызвали необходимость внедрения более фундаментальных изменений.

Разработка нового стандарта МСФО (IFRS) 16 «Аренда» [2] началась в 2005 году, когда пользователи отчетности высказали мнение о недостаточности информации об активах и обязательствах, содержащейся в финансовой отчетности арендатора. На протяжении более 10 лет Совет по МСФО занимался разработкой нового стандарта, который удовлетворял бы всех необходимыми требованиями. В итоге 13 января 2016 г. вышел новый стандарт по аренде МСФО IFRS 16, а Приказом Минфина РФ № 111н от 11 июля 2016 г. [3] был отменен прежний стандарт МСФО (IAS) 17 [1]. Несомненно, его появление станет революцией в сфере бухгалтерского учета, так как коренным образом меняется учет у арендаторов: теперь любая аренда за небольшим исключением приведет к отражению активов и обязательств в отчете о финансовом положении. Появление IFRS 16 очень сильно повлияет на финансовую отчетность огромного количества компаний.

Менее двух лет осталось до того, как обязательным станет новый стандарт по аренде — МСФО (IFRS) 16. На его разработку ушло более 10 лет. Этот стандарт заменит МСФО (IAS) 17. Его эксперты признали устаревшим и непрозрачным. Главные изменения коснулись разделения аренды на финансовую и операционную.

Безусловно, в новом стандарте содержатся как схожие, так и принципиально различные с предыдущим стандартом положения. Для того

чтобы четко понимать, какие изменения необходимо произвести для соответствия новым требованиям, в рамках данной статьи проведем сравнительную характеристику двух одноименных стандартов — МСФО (IAS) 17 [1] и МСФО (IFRS) 16 [2].

В первую очередь рассмотрим схожие аспекты.

1) Сфера применения остается, в целом, неизменной. Как прежний, так новый стандарт применяются по отношению ко всем договорам аренды, за исключением тех договоров, особенности которых регулируются другими стандартами (нормативными актами), а также некоторых видов лицензионных соглашений.

2) С точки зрения арендодателя изменений в учете не предвидится, аренда по-прежнему классифицируется для него на финансовую и операционную [4].

Далее рассмотрим различия двух вышеупомянутых стандартов, на которые участникам арендных отношений следует обратить особое внимание.

1) Одним из основных различий являются признаки, в соответствии с которыми тот или иной договор признается договором аренды. Так, в соответствии с МСФО (IAS) 17 [1], аренда — это договор, согласно которому арендодатель передает арендатору право на использование актива в течение согласованного периода в обмен на платеж или ряд платежей. То есть ключевым моментом, определяющим договор аренды, является переход права на использование актива от арендодателя к арендатору. Иные договоры определяются как договоры об оказании услуг.

В МСФО (IFRS) 16 [2] критерии отнесения договора к договору аренды изменились. Договором аренды теперь признается договор в целом или его отдельные компоненты, если по этому договору передается право

контролировать использование идентифицированного актива в течение определенного периода в обмен на возмещение.

Теперь, во-первых, необходимо предоставление арендатору идентифицированного актива, то есть актива, замена которого на протяжении срока использования запрещена; во-вторых, возможность арендатора контролировать полученный актив на протяжении срока аренды. Контроль подразумевает право арендатора получать практически все экономические выгоды от использования идентифицированного актива, а также определять пути его использования на протяжении всего срока аренды. Если хотя бы одно из вышеперечисленных условий не выполняется, то договор классифицируется в качестве договора об оказании услуг.

Необходимо также отметить, что в прежнем стандарте договор на признаки содержания арендных отношений рассматривался исключительно в целом, а в соответствии с новым стандартом возможно признание договором аренды отдельных компонентов договора. В подавляющем большинстве случаев они должны учитываться отдельно от компонентов, не содержащих аренду.

2) В МСФО (IFRS) 16 [2] появляется понятие базовых активов. Базовый актив — это актив, являющийся объектом аренды, право на использование которого было предоставлено арендатору арендодателем (компонент аренды). Наряду с базовым активом в рамках нового стандарта выделяют также прочие услуги по договору (компоненты, не содержащие аренду).

3) Фундаментальным образом меняется бухгалтерский учет арендованного имущества. В соответствии с МСФО (IAS) 17 [1]

арендуемое имущество, классифицированное в качестве операционной аренды, числится у арендатора на забалансовых счетах, данные об активах и обязательствах указываются лишь в пояснительной записке. Инвесторам и финансовым аналитикам не удастся точно оценить финансовое состояние организации-арендатора, так как активы и обязательства в отчетности сильно занижены.

В связи с этим в МСФО (IFRS) 16 [2] разграничение между финансовой и операционной арендой для арендатора отменяется. Активы и обязательства признаются на балансе по каждому договору аренды, за исключением договоров на срок менее 12 месяцев, а также аренды активов незначительной стоимости (менее \$5000).

В соответствии с ныне действующим стандартом МСФО (IAS) 17 [1] операционная аренда и реализация услуг фактически оказывают аналогичное влияние на формирование финансовой отчетности арендатора. В связи с переходом на МСФО (IFRS) 16 [2] операционная аренда по своему влиянию становится больше похожей на финансовую аренду.

Таким образом, наибольшее воздействие требования нового стандарта окажут на арендаторов с высокой долей операционной аренды. Им придется достаточно сильно менять отчетность, более точно оценивать активы, риски и обязательства, что потребует дополнительных материальных и трудовых затрат. В свою очередь, это повлечет за собой изменение значений финансовых показателей, рассчитываемых на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Новый стандарт повлияет на наиболее широко используемые финансовые коэффициенты и показатели деятельности, такие как соотношение собственного и

заемного капитала, коэффициент покрытия, оборачиваемость активов, процентное покрытие, EBIT, операционная прибыль, чистый доход, чистая прибыль на акцию, доход на вложенный капитал, доходность капитала и потоки денежных средств от операционной деятельности. Однако некоторые показатели деятельности, такие как операционная прибыль, EBIT, EBITDA и потоки денежных средств от операционной деятельности, отражаемые в отчетности, улучшатся, без каких-либо изменений в соответствующих потоках денежных средств или коммерческой деятельности.

Однако данные изменения в дальнейшем пойдут на пользу всему обществу, так как появится возможность более точного сравнительного анализа организаций-арендаторов, повысится достоверность статистических данных, уменьшатся риски инвесторов и др.

Новый стандарт приведет к увеличению активов и пассивов в бухгалтерском балансе, а также изменениям в представлении данных в отчете о прибылях и убытках и о движении денежных средств. Арендные расходы будут заменены амортизацией и процентными расходами в отчете о прибылях и убытках (аналогично отражению финансовой аренды в настоящее время). Это ведет к признанию арендных расходов на начальном этапе аренды, что для некоторых может означать снижение доходов и уменьшение собственного капитала непосредственно после начала аренды по сравнению с данными при учете операционной аренды в настоящее время.

Для арендодателей каких-либо значительных изменений в учете и составлении отчетности не произойдет. Однако они также смогут ощутить на себе влияние новых требований стандарта, так как внедрения, произведенные арендаторами, могут склонить некоторых из них к покупке нового имущества, что повлечет за собой отказ от дальнейшей аренды. Также от арендодателей может потребоваться пересмотр уже существующих договоров аренды, а также оценка арендных компонентов и компонентов, не содержащих аренду, для предоставления данной информации клиентам (арендаторам) в процессе заключения договора.

Разработчики стандартов МСФО дают всем три года на то, чтобы изучить новые принципы и подготовиться к изменениям в бухгалтерском учете договоров аренды. Стандарт обязателен к применению с 1 января 2019 года, хотя компании могут применять его раньше этой даты при условии, что новый стандарт по выручке IFRS 15 будет применяться вместе с ним.

Чтобы минимизировать влияние IFRS 16 на финансовую отчетность некоторые компании, вероятно, решат пересмотреть определенные положения договоров, например, сроки аренды и опции для пролонгации договоров

Таким образом, несмотря на то, что МСФО (IFRS) 16 «Аренда» [2] вступает в силу лишь с 2019 г., участникам арендных отношений необходимо уже сейчас начинать проведение подготовительных мероприятий для своевременного и успешного перехода на новые требования стандарта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 17 «Аренда» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 27.06.2016) [режим доступа] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193591/.

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 11.06.2016 № 111н) [режим доступа] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202611/.
3. Приказ Минфина России от 11.07.2016 № 111н «О введении в действие и прекращении действия документов Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 01.08.2016 № 43044) [режим доступа] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202603/.
4. Вакарюк Е.Г. МСФО (IFRS) 16: Аренда [режим доступа] <http://www.accaglobal.com/russia/ru/research-and-insights/vestnik-2016/ifrs16.html>.
5. Сташ, Ф.М. Лизинг как форма финансирования капитальных вложений / Ф.М. Сташ, И.Г. Панженская // Наука. Образование. Молодежь: Материалы XIII Международной научной конференции молодых ученых и аспирантов. — 2016. — С. 384—386.
6. Тхагапсо, Р.А. Современная международная практика бухгалтерского учета арендных операций / Р.А. Тхагапсо, О.П. Никулина // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. — 2016. — № 4 (190). — С. 134—141.
7. Паздерова, В.Ю. Финансовая аренда (лизинг): современное состояние и перспективы моделирования российской учетной практики / В.Ю. Паздерова, Р.А. Тхагапсо, Ф.Т. Хот // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. — 2016. — Вып. 1 (175). — С. 82—87.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТАХ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Букушкина В.И.

студентка, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Бекирова К.Н.

*к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет
г. Майкоп*

***Аннотация.** В статье рассмотрены перспективы трансформации бухгалтерской отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов. Проведен сравнительный анализ структуры и содержания основных элементов российской учетной политики и МСФО (IAS) 8. Выяснено, что в целом положения ПБУ 1/2008 не противоречат требованиям международного аналога, но базируются на более детализированных правилах и строже регламентированы. Одной из проблем сближения РСБУ и МСФО является отсутствие в РСБУ требований по профессиональному суждению бухгалтера, которые являются важным элементом МСФО. Отмечено, что изменения российского законодательства последних лет дали возможность существенно приблизить способы учета РСБУ к применяемым в международной практике.*

***Ключевые слова:** бухгалтерская отчетность, учетная политика, российский стандарт, международный стандарт, требования, сравнительный анализ, профессиональное мнение бухгалтера, перспективы.*

THE BASE ASPECTS OF ACCOUNTING POLICY FORMING IN RUSSIA AND INTERNATIONAL STANDARDS: COMPARATIVE ANALYSIS

Bukushkina V.I.

student, Adygei state university

Research supervisor: Bekirova K.N.

*Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university
Maikop*

***Abstract.** This article examines the prospects for the transformation of financial statements in accordance with international standards. The comparative analysis of the structure and content of the basic elements of the Russian accounting policies and (IAS) 8 was conducted. Found that, in general, 1/2008 do not conflict with international counterparts, but are based on more detailed rules and more regulated. One of the problems of RAS and IAS convergence there is no RAS requirements on professional opinion of accountants, which are an important element of the IAS. Noted, that changes in the Russian legislation in recent years, were given the opportunity to essentially closer the accounting methods of RAS to IAS owns.*

***Keywords:** accounting method, accounting policy, the Russian standard, the international standard, requirements, comparative analysis, the accountant's professional opinion, prospects.*

Необходимость трансформации развитием мировой экономики, требующей национальной бухгалтерской отчетности в единой учетно-информационной системе как соответствии с требованиями адекватного средства общения для участников международных стандартов обусловлено международным рынком.

На сегодняшний момент российский бухгалтерский учет активно перестраивается на международные стандарты, за последние годы это сближение стало ещё более заметным. Однако, учитывая недостаточную четкость нашего законодательства и многовариантность российской учетной политики, большинство ведущих отечественных экономистов считает, что это не решит всех проблем бухгалтерского учета, аудита и экономики в целом.

Учетная политика — это инструмент, регулирующий управление предприятием, обеспечивающий целостность системы учета и соединяющий все стадии учетного процесса организации, который решает вопросы

методического, технического и организационного характера.

Полное и правильное пошаговое раскрытие ведения бухгалтерского учета в учетной политике, выбор и разработка методов учета оказывает влияние на развитие финансовой деятельности организации в дальнейшем [7].

В данной работе анализируются и сравниваются концептуальные основы сущности, принципов формирования и раскрытия учетной политики организации: МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» [5] и ПБУ 1/2008 «Учетная политика организаций» [6]. Результаты этого сравнения представлены в таблице 1.

Таблица 1 — сравнительная характеристика основных составляющих учетной политики организации согласно МСФО и РСБУ

Основные критерии сравнения	МСФО (IAS) 8	РСБУ (ПБУ 1/2008)
Определение термина «учетная политика»	Представляет собой конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практику, применяемые организацией для подготовки и представления финансовой отчетности	Совокупность способов ведения бухгалтерского учета: первичного наблюдения; стоимостного измерения; текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности
Цель применения	Ориентирована на подготовку и представление финансовой отчетности	Фокусируется на способах ведения бухгалтерского учета (с первичного наблюдения и до составления финансовой отчетности)
Обязательные компоненты учетной политики	Не определены	Рабочий план счетов, формы первичных учетных документов, порядок проведения инвентаризации, способы оценки активов и обязательств, правила документооборота, порядок контроля за хозяйственными операциями
Основополагающие принципы:		
Требование полноты	раскрывает характеристику надежности информации	обособленный принцип
Требование своевременности	отсутствует	существует

Основные критерии сравнения	МСФО (IAS) 8	РСБУ (ПБУ 1/2008)
Требование осмотрительности	принцип консерватизма, отражен в раскрытии надежности информации	принцип осмотрительности
Требование приоритета содержания перед формой	отражен в раскрытии надежности информации	обособленный принцип
Требование непротиворечивости	отсутствует	существует
Требование рациональности	отсутствует	существует
Допущение имущественной обособленности	отсутствует	существует
Допущение непрерывности деятельности	отсутствует	существует
Допущение последовательности применения учетной политики	отсутствует	существует
Допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности	отсутствует	существует
Качественная характеристика надежности информации	существует	отсутствует
Качественная характеристика достоверности представления отчетной информации	существует	отсутствует
Качественная характеристика нейтральности	существует	отсутствует
Качественная характеристика уместности информации	существует	отсутствует
Изменение учетной политики возможно, если:	—требуется каким-либо МСФО; —приводит к тому, что финансовая отчетность будет представлять более надежную и уместную информацию о влиянии операций, событий или условий на финансовое положение организации, финансовые результаты или движение денежных средств.	— происходит изменение законодательства Российской Федерации и нормативных актов по бухгалтерскому учету; — организация разрабатывает новый способ ведения бухгалтерского учета; — существенно меняются условия деятельности организации

Основные критерии сравнения	МСФО (IAS) 8	РСБУ (ПБУ 1/2008)
Перспективное применение	Если измененный способ ведения бухгалтерского учета применялся с момента возникновения фактов хозяйственной деятельности данного вида	Применение новой учетной политики к операциям, прочим событиям и условиям таким образом, как если бы эта учетная политика использовалась всегда в прошлом
Ретроспективное применение	Изменение способа ведения бухгалтерского учета в отношении соответствующих фактов хозяйственной деятельности, свершившихся после введения измененного способа	Применение новой учетной политики к операциям, прочим событиям и условиям, имевшим место после даты, на которую применялась политика; признании влияния изменения в бухгалтерских оценках в текущем и будущих периодах, затронутых изменением

Как следует из систематизированных в таблице данных, в отличие от МСФО под учетной политикой в ПБУ понимается целый ряд способов и нормативных процедур, используемых организацией для ведения бухгалтерского учета.

Кроме того, при формировании учетной политики МСФО (IAS) 8 не применяет понятия «требования» и «допущения», но определяет общие требования к бухгалтерской информации (п.10 МСФО (IAS) 8), аналогичные данным категориям, раскрывающие экономическое содержание одного принципа через ряд других [6].

Условия изменения учетной политики в целом сопоставимы. Хотя международные стандарты акцентируют внимание на обязательности изменения учетной политики, и это постоянно происходит, а ПБУ 1/2008 перечисляет случаи, лишь указывающие на возможность изменения учетной политики.

Согласно п. 15 ПБУ 1/2008 ретроспективное отражение последствий изменения учетной политики заключается в корректировке входящего остатка по статье «Нераспределенная прибыль (непокрытый

убыток)» за самый ранний представленный в бухгалтерской отчетности период. Сюда же относятся значения связанных статей, раскрываемых за каждый период бухгалтерской отчетности. Целью этого метода является обеспечение сопоставимости отчетной информации. На этом пояснения ретроспективного метода в национальном стандарте заканчиваются.

МСФО 8 напротив полноценно раскрывает метод отражения последствий изменений в учетной политике.

При невозможности использования ретроспективного метода, например, когда оценка последствий изменения учетной политики в денежном выражении в отношении периодов, предшествовавших отчетному, не может быть произведена с достаточной надежностью, ПБУ предусматривает так называемую перспективную возможность изменения учетной политики.

Аналогичное правило закреплено в МСФО 8, при этом согласно как международному, так и национальному стандартам изменения учетной политики, оказавшие или способные

оказывать существенное влияние на финансовое положение организации, результаты ее деятельности, подлежат обособленному раскрытию в отчетности.

Проведенный сравнительный анализ показал, что различия между основными принципами ПБУ 1/2008 и МСФО (IAS) 8 незначительны. В частности, регламентации российского стандарта в отношении состава допущений и требований, причин изменения и отражения последствий изменения учетной политики и т. п. близки к требованиям соответствующих положений МСФО.

Однако между ними существуют и принципиальные различия. Так, национальные стандарты жестко регламентируются со стороны законодательных органов, и потому вносить какие-либо изменения в способы учета, даже если они целесообразны с точки зрения представления достоверной информации, не всегда является возможным.

Главным достоинством МСФО является гибкость, «незавершенность», которая позволяет им, с одной стороны, быстро реагировать на изменения мировой экономической и финансовой ситуации, а с другой, всегда быть готовыми к контактам с новыми национальными системами. Считается, что за счет большей свободы выбора новые участники получают возможность формирования более реалистичной и достоверной отчетной информации. Хотя, одновременно следует отметить, что именно незавершенность МСФО, регламентируемое внутреннее требование постоянных изменений и отсутствие конкретных правил ведения учета требует от национальных организаций

больших усилий при реализации этой возможности на практике. Кроме того, в процессе такого перехода могут возникать различного рода риски, связанные с неправильной интерпретацией недостаточно четких требований указанных стандартов.

На первый взгляд, одним из существенных различий между МСФО и РСБУ является недостаточная разработка в отечественном стандарте положения о необходимости использования категории «профессиональное суждение бухгалтера». Однако, это не совсем так, поскольку в МСФО профессиональное суждение бухгалтера, хотя и достаточно часто применяется на практике, как отдельный стандарт вообще отсутствует. В частности, Т.Ю. Дружиловская в одной из своих недавних публикаций предлагает проект структуры и содержания отдельного стандарта — ПБУ «Профессиональное суждение бухгалтера» [4].

Нельзя не отметить, что изменения законодательства за последние несколько лет дали возможность существенно приблизить способы учета РСБУ к применяемым в МСФО, что при необходимости дает возможность сэкономить затраты при трансформации отчетности.

С другой стороны, проводимая трансформация РПБУ, включая учетную политику, планы счетов и методики учета, должна учитывать мнение ведущих российских экономистов, считающих, что этот процесс не должен быть простым копированием, а некой необходимой оптимизацией, которая позволит упростить получение сопоставимых данных финансовой отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрюхина, Д.В. Сравнительный анализ российского и международного подходов к учету научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ / Д.В. Андрюхина, Е.Р. Бореева, К.Н. Бекирова // 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. 129-132.
2. Бекирова, К.Н. Изменения в МСФО и их влияние на экономическую безопасность / К.Н. Бекирова, Хатков М.А. // Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: Сборник научных трудов по материалам IV Международной научно-практической конференции. — 2017. — С. 117—120.
3. Бекирова, К.Н. Сравнительная характеристика российского и международного подходов к учету выручки от реализации / К.Н. Бекирова, И.Е. Хуажева // Проблемы и перспективы экономических отношений на пространстве ЕАЭС. 2017. С. 13-15.
4. Дружиловская Т.Ю. Принципы учетной политики и достоверность отчетной информации как ее цель / Т.Ю. Дружиловская, Т.Н. Коршунова, А.А. Ходырев // Международный бухгалтерский учет. — 2013 г. — № 24. — С. 2—16.
5. Дружиловская Т.Ю. Направления дальнейшего реформирования нормативного регулирования учетной политики // Бухгалтер и закон. — 2016 г. — № 4. — С. 15—25.
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» (ред. от 27.06.2016) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 №217н) // Бухгалтерский учет. — 2011. — № 12
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2017.
8. Парамонова Л.А. Архитектоника учетной политики на основе МСФО / Л.А. Парамонова // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. — 2015 г. — № 2(40). — С. 184-188.
9. Силина, Т.А. Учетная политика организации. Одной недостаточно? / Т.А. Силина // Сборник научных трудов Sworld по материалам международной научно-практической конференции. — 2010. — Т. 13. № 1. — С. 35—36.
10. Тхагапсо, Р.А. Бухгалтерский учет: прошлое, настоящее, будущее / Р.А. Тхагапсо // Международный бухгалтерский учет. — 2010. — №5. — С. 22—27

МЕТОДИКИ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ И ИХ ПРИМЕНИМОСТЬ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Букушкина В.И.

студентка, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Водождокова З.А.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. В статье рассмотрены методики расчета интегрального рейтинга экономических субъектов, обоснована актуальность их проведения. Выявлено, оценка малого бизнеса с помощью моделей для крупных предприятий крайне затруднительна, эффективные модели рейтинговой оценки предприятий малого бизнеса практически отсутствуют. Изучены недостатки существующих моделей сравнительной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Ключевые слова: экономический субъект, интегральный рейтинг, методики расчета, достоверность, субъект малого бизнеса, показатели финансового состояния.

RATING METHODOLOGIES AND THEIR APPLICATION IN SMALL BUSINESS SPHERE

Bukushkina V.I.

student, Adygei state university

Research supervisor: Vodozhodkova Z.A.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university

Maikop

Abstract. The review demonstrated the importance of undertaking integrated ranking economic subject. The most important model for integrated rating calculating are discusses. It is shown that the effective models for small business rating calculation almost unavailable. The using large enterprises models for small business are extremely difficult. The deficiencies of all existing models comparative assessment of financial and economic activity of the enterprises are noted.

Keywords: economic subject, integral rating, calculation model, reliability, availability, comparability, the subject of small business, financial indicators.

В настоящее время существует достаточно большое количество методик сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятий.

Большинство зарубежных и отечественных ведущих экономистов свидетельствуют о необходимости применения такого интегрального производственно-финансового инструмента как система рейтингов, учитывающая такие специфичные факторы как размеры предприятия (фирмы, компании), особенности деятельности и т.п. Он позволяет

проводить эффективную оценку экономических субъектов, базирующуюся на максимальной достоверности, доступности и возможности наглядного сравнения результатов их работы.

За рубежом разработки в этом актуальном направлении начались в первой половине 90-х и сосредоточились главным образом на выборе производственно-финансовых показателей, которые могли бы дополнить системы достаточно субъективных экспертных оценок, изначально применяемых

при оценке ценных бумаг, повысить их достоверность и снизить финансовые риски [3].

В экономической литературе трактуются различные определения рейтинга. Так Б.А. Райзберг считает рейтинг оценкой значимости, масштабности, важности фирмы или банка, а также показателем их кредитоспособности [6].

Большинство специалистов рассматривает рейтинг в первую очередь не как процесс ранжирования, а как некий агрегированный показатель эффективности работы соответствующего субъекта различного уровня (вплоть до отрасли), или только одного предприятия за различные периоды времени [2].

Тенденции развития российской экономики, зарубежных экономик,

демонстрируют актуальность существования и дальнейших разработок инструментов для финансово-хозяйственной оценки эффективности функционирования отдельных субъектов бизнеса. Особенно значимо дальнейшее изучение этого направления в условиях глобализации мирового рынка.

В большинстве методик расчета интегрального рейтинга экономических субъектов результаты деятельности организации сравниваются с некоторым эталоном, в качестве которого выступает представление об «идеальном предприятии». Не смотря на различия расчетных вычисления, перечень анализа показателей имеет общую схему, которая наглядно продемонстрирована на рисунке 1.

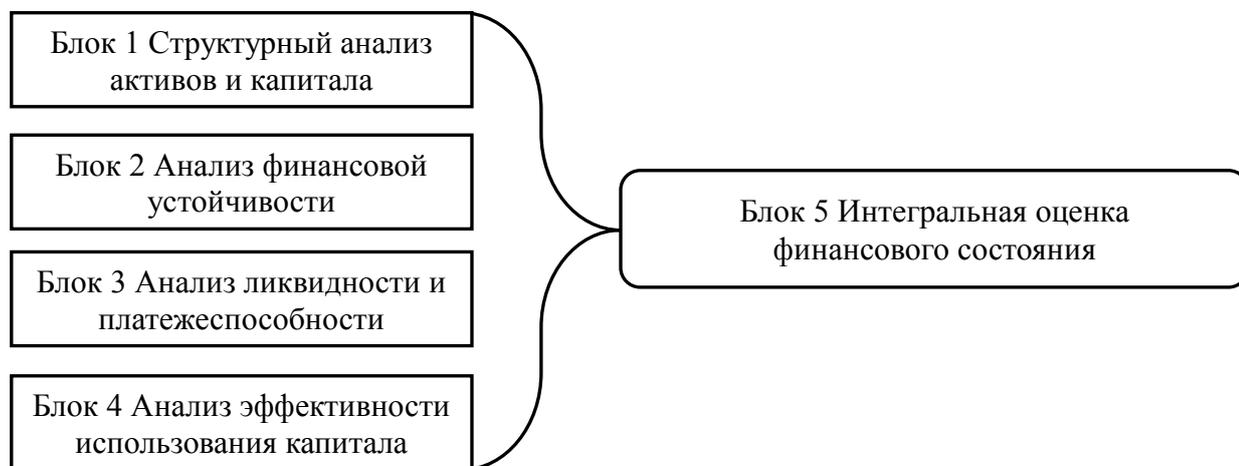


Рисунок 1 — Общая структурная схема интегральной оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации

Нами рассмотрено несколько основных методов рейтинговой оценки финансового состояния организации, которые имеют определенные различия и сходство между собой. Но любой из них в своей основе несет определенный выбранный набор показателей, из которого путем свертки критериев получают единое (общее) значение, непосредственно называемое интегральным

показателем. Вся система используемых объективных показателей базируется на данных публичной отчетности предприятий, что позволяет контролировать изменения их финансового состояния всем заинтересованным группам пользователей.

Наиболее простую из методик — *метод коэффициентов с аддитивной сверткой критериев*, рассмотрел в своей работе И.А.

Слободняк [7]. Автор считает, что эта методика оптимально пригодна для сравнения нескольких предприятий примерно одинакового профиля и размера, либо нескольких периодов деятельности одной организации.

В соответствии с этой методикой выбирается и рассчитывается ряд показателей. Далее среди полученных коэффициентов выбирается его оптимальный уровень и принимается за один, после чего рассчитывается доля значения соответствующего коэффициента по каждому предприятию в оптимальном значении.

Существует более сложная схема расчета рейтинга — *метод весовых коэффициентов*. Он основан на весе (значимости) каждого показателя, используемого при расчете рейтинга. Основное преимущество данной схемы по сравнению с упрощенной формой расчета рейтинга состоит в том, что показатели, по которым рассчитывается рейтинг, входят в матрицу рейтинговой оценки не с равными весами, а с учетом важности (значимости) того или иного показателя.

Спектр-балльный метод оценок относительно прост и основан на мнении ведущих специалистов-экспертов. В этом случае анализ финансовых коэффициентов проводится путем сравнения полученных значений с нормативными величинами. При этом используют систему «разнесения» этих значений по зонам удаленности от оптимального уровня. Для каждого коэффициента рассчитывается балльная оценка в зависимости от зоны, в которую он попадает. Рейтинг устанавливается по системе показателей как сумме баллов [5].

В настоящее время во всем мире сектор малого бизнеса образует самую большую и разветвленную сеть предприятий. Сочетание небольших размеров малых предприятий с технологической, производственной и управленческой гибкостью позволяет им крайне мобильно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка и удерживать свои позиции. Следует отметить, что для экономики РФ такая картина может оцениваться пока лишь как перспективная.

Несмотря на то, что малое предпринимательство или малый бизнес представляет самый многочисленный слой мелких собственников, которые уже в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический облик страны, их рейтинговая оценка пока еще не вошла в системную практику, в том числе и зарубежную.

Изучение и анализ информационных сведений позволил сделать вывод, что при всей многочисленности рейтинговых методик, разработанных без учета формата предприятия, они малоприспособлены для оценки финансово-хозяйственного состояния субъектов малого бизнеса. Вместе с тем специально разработанных для этого методик практически не существует.

Одной из немногих (практически единственной) методик, непосредственно направленной на проведение комплексной рейтинговой оценки малого предприятия, которая была выявлена при изучении значительного объема литературы по данной теме, следует, очевидно, считать методику, предложенную российским экономистом М.В. Ласкиной [4].

Методика состоит из двух этапов: экспресс-оценки и углубленного анализа и

содержит набор показателей, который в конечном итоге может быть использован для проведения рейтинговых оценок

При анализе работы Ласкиной М.В. были замечены отклонения большинства взятых за эталонные значения коэффициентов от их, принятых в научной литературе, общих нормативных величин. Это в свою очередь уже говорит об определенной ориентации методики расчета, которая разрабатывалась с учетом поправок на небольшую численность предприятия, величину капитала, объем и структуру баланса.

В процессе анализа содержания и результатов, рассмотренных ранее исследований, было выявлено, что практически все основные модели оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий и их интегрального рейтинга не свободны от недостатков. К наиболее существенным, следует отнести:

— недостаточную объективность получаемых результатов, поскольку выбор показателей и некоторые условия расчета задаются аналитиком;

— при оценке предприятия рассматриваются только количественные показатели, использование качественных показателей деятельности отсутствует;

— нормативное значение принятых критериев не может быть одинаковым для разных отраслей экономики, они должны быть разработаны для каждой отрасли и подотрасли индивидуально.

Таким образом, проведенный анализ различных источников показывает, что, несмотря на необходимость в результатах интегральных рейтинговых оценок (целью которых является повышение эффективности стратегического управления организацией, роста доверия и активизация рынка инвестиций) предлагаемые методики пока не в состоянии обеспечить достаточный уровень достоверности и объективности.

В качестве вывода, хотелось бы отметить, возрастание интереса отечественных и зарубежных экономистов к проблеме комплексной рейтинговой оценки предприятий, в частности малого бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Альгин, В.А. Финансовая диагностика развития компаний: фундаментальная оценка на основе BSC / В.А. Альгин // Аудит и финансовый анализ, – 2006 г. – № 3. – С. 16–21.
2. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.А. Баканов, А.Д. Шеремет – Москва: Финансы и статистика, 1997 г. – 416 с.
3. Дроздова, М.И. Рейтинговая оценка деятельности организации потребительской кооперации // Регион: экономика и социология, – 2009 – № 1 – С. 180–189.
4. Ласкина, М.В. Практическое применение методики анализа финансового состояния субъектов малого бизнеса // Формирование и анализ отчетности субъектов малого бизнеса – Новосибирск 2009 г.
5. Постюшков, А.В. Методика рейтинговой оценки предприятий: экономика и экономические науки // Имущественные отношения в РФ. – 2003. – №1. – С. 46–54.
6. Райзберг, Б.А. Язык рынка / Б.А. Райзберг, Е.Л. Заставенко, Е.Н. Головкин. – Москва: МИП – Дума, – 1991 г. – 16 с.
7. Слободняк, И.А. Анализ интегральной динамики финансово-хозяйственной деятельности с использованием рейтинговой оценки: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет // Финансовый вестник. – 2012 г. – № 11 – С. 3–14.

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. — С. 51–73.
9. Ordynskaya, M.E. Tax incentives for small and medium businesses in European union countries in the crisis period / M.E. Ordynskaya, T.A. Silina, S.V. Karpenko, L.E. Divina // International Journal of Economics and Financial Issues. — 2016. — Т. 6. — № 2. — С. 212—218.
10. Эффективная экономика: монография в 2 книгах /Аубакирова Г.М., Воронкова О.Н., Гаврилов Г.Г., Гилилов М.В., Ерзин А.Х., Забровская Д.М., Карпенко С.В., Кукукина И.Г., Метелев И.С., Метелев С.Е., Мысник В.Г., Ордынская М.Е., Поташова И.Е., Сербиновский Б.Ю., Силина Т.А., Сысоева Е.А., Ципан Н.В., Чмырева А.Ю., Шаховская Л.С. — Одесса, 2012. — Том Книга 1. — 186 с.
11. Водождокова, З.А. Методика анализа финансовой отчетности субъектов малого бизнеса / З.А. Водождокова, А. А. Емыкова // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России: сборник научных трудов по материалам I Всероссийской научно-практической конференции. — Майкоп: Изд-во АГУ. — 2014. — С.119—124.
12. Водождокова, З.А. Проблемы анализа финансового состояния организаций малого бизнеса // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России: сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции. — Майкоп: АГУ. — 2015. — С.197—199.

НЕНАЛОГОВЫЙ КОДЕКС — НОВОЕ СЛОВО В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИИ

Жуков Д.Е.

студент, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Карпенко С.В.

*к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет
г. Майкоп*

***Аннотация.** В статье исследуются предпосылки разработки и принятия «неналогового» кодекса Российской Федерации, рассматриваются перечень и виды неналоговых платежей, подлежащих включению в него, а также проводится анализ существующих неналоговых платежей на примере системы сбора ПЛАТОН.*

***Ключевые слова:** Налоговый кодекс РФ, «неналоговый кодекс», порядок расчета платежа, ответственность за неисполнение налогового законодательства, неналоговые платежи, система ПЛАТОН.*

NON-TAX CODE — A NEW WORD IN THE ECONOMIC LEGISLATION OF RUSSIA

Zhukov D.E.

student, Adygei state university

Research supervisor: Karpenko S.V.

*Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university
Maikop*

***Abstract.** The article examines the preconditions for the development and adoption of «non-tax» of the code of the Russian Federation, discusses the types of non-tax payments to be included in it, as well as the analysis of existing non-tax payments, on the example of the collection system «PLATON».*

***Keywords:** Tax code, «Non-tax code», the order of calculation of payment, liability for breach of tax legislation, non-tax payments, the system «PLATON».*

Налоговая система Российской Федерации за всю недолгую историю ее существования претерпела ряд реформ и преобразований. В 90-х годах налоговая система только начала формироваться и характеризовалась большим количеством разрозненных законодательных актов, не связанных друг с другом.

Для систематизации налогового законодательства в 2000 г. был разработан и принят Налоговый кодекс РФ, который действует и по сей день.

С тех пор Налоговый кодекс РФ претерпел много изменений и дополнений, сегодня

действует его 216-я редакция.

Предполагалось, что все налоги и сборы, действующие на территории России, должны быть включены в Налоговый кодекс, что и закреплено в Статье 1 Кодекса. В противном случае налог или сбор считался недействующим и не подлежал уплате. Статья предусматривает не только перечень налогов и сборов, действующих на территории России, но и принципы установления новых и прекращения действующих налогов, порядок исполнения обязанностей по уплате налогов, формы и методы контроля над исполнением

налогового законодательства, ответственность за налоговые правонарушения и порядок обжалования действий налоговых органов.

Тем не менее, с течением времени возникали разнообразные законы, постановления и другие законодательные и нормативные акты, устанавливающие сборы и платежи, не входящие в действующий Налоговый кодекс. Сегодня бизнесу приходится оплачивать довольно большое количество сборов и платежей, не имеющих четких параметров расчета, порядка оплаты и обжалования штрафных санкций. При этом не определено даже их точное количество, так как ряд таких платежей носят сугубо отраслевой характер.

В качестве примера можно привести законодательство в области страховых взносов во внебюджетные фонды.

Глава 24 Налогового кодекса РФ «Единый социальный налог» была введена в действие с 1 января 2001 г., но с 1 января 2010 г. утратила силу. Взамен 24.07.2009 г. был принят Федеральный закон № 213-ФЗ, которым плательщики взносов стали руководствоваться вплоть до 1 января 2017 г., когда в Налоговый кодекс был введен Раздел XI «Страховые взносы в Российской Федерации».

Таким образом, с 2010 г. законодательство о страховых взносах существовало вне сферы действия налогового законодательства как самостоятельная ветвь.

Сейчас предпринимается очередная попытка упорядочить законодательство о налогах и сборах, для чего Министерство финансов разработало законопроект, четко определяющий неналоговые платежи бизнеса и закрепляющий порядок их регулирования.

К «неналоговым» документ относится все

платежи, которые не содержатся в законодательстве о налогах и сборах, таможенных сборах, страховых платежах и не определяются в ходе конкурсов или аукционов. При этом реестр таких платежей будет утвержден в отдельном законе.

В первую очередь, необходимость создания подобного документа обусловлена тем, что он призван объединить все существующие неналоговые платежи, которые не могут быть внесены в Налоговый кодекс ввиду несоответствия установленным положениям в данном кодексе, но требующих общей законодательной базы для подобных сборов с целью их регулирования.

В качестве иллюстрации вышеуказанной проблемы рассмотрим такой сбор как «Платон» — сокращение от «плата за тонны».

По данной системе взимания платы, транспортные средства с разрешенной максимальной массой свыше 12 тонн облагаются, на данный момент, сбором в размере 1,9 руб. за километр, пройденный по дорогам общего пользования федерального значения.

В ст. 3 п. 5 НК РФ сказано, что «ни на кого не может быть возложена обязанность уплачивать налоги и сборы, а также иные взносы и платежи, обладающие установленными настоящим Кодексом признаками налогов или сборов, не предусмотренные настоящим Кодексом либо установленные в ином порядке, чем это определено настоящим Кодексом». Однако «Платон» не входит в состав Налогового кодекса, хотя, согласно статье 8, п.2 НК РФ, имеет характерные черты сбора, в частности — обязательность уплаты.

Основой для данного сбора является ФЗ №257 «Об автомобильных дорогах и дорожной деятельности», который запрещает

движение транспортных средств с разрешенной максимальной массой свыше 12 тонн по дорогам общего пользования федерального значения без специальной оплаты по системе «Платон», а также распоряжение Правительства РФ о заключении концессионного соглашения с ООО «РТ-Инвест Транспортные Системы», по которому общество является оператором данной системы взимания платы.

На несоответствия взимания платы «Платон» Налоговому кодексу указывает ст. 6 НК РФ. Сбор действует с 15 ноября 2015 года, однако по Налоговому кодексу имеет недостаточную юридическую основу.

Подобного рода сборов накопилось достаточно много, что привело к необходимости создания нового законодательного акта, который будет объединять и регулировать все неналоговые платежи по менее жестким нормативам по сравнению с Налоговым кодексом. Данный документ будет удобен как для плательщиков сборов, так для надзорных органов.

Министерство экономического развития выделило 87 таких платежей и предложило разделить их на три группы:

- платежи, которые войдут в реестр;
- платежи, подлежащие дополнительному обсуждению;
- платежи, которые не войдут в перечень.

В первую группу вошли 24 платежа: экологический и утилизационный сборы, плата за проезд грузовиков массой более 12 т (система «Платон»), за негативное воздействие на окружающую среду, патенты, сведения из регистров и другие.

Во второй группе оказались обязательные для бизнеса услуги государства или государственных фондов, например бесплатное молоко для работников вредных

производств, обязательные медосмотры, компенсации за вредные условия, взносы на обязательное страхование от несчастных случаев, затраты на декларации промышленной безопасности опасных производств.

В законопроекте содержится инициатива о том, что введение новых или изменение прежних платежей допускается не ранее 1 января следующего года и не ранее шести месяцев после публикации законодательных изменений. Другое важное новшество — закрепление предельного размера платежей, которые сегодня во многих случаях не определены. В частности, статья 5 законопроекта определяет установление предельного размера платы обязательного платежа.

Также документ определяет и права плательщиков. Например, вводится право бизнеса получать «бесплатную информацию (в том числе в письменной форме) о принятых нормативных правовых актах, устанавливающих обязательные платежи, порядке их исчисления и уплаты». Также предпринимателей могут наделить правом зачета переплаты в счет будущих платежей и даже их возврата — это одна из наиболее актуальных проблем для бизнеса, поскольку иногда такие платежи «сгорают».

На данный момент, законодательством не определены статус основного количества платежей, их основные элементы, права и обязанности администраторов неналоговых доходов, а также не отработана система планирования поступления их в бюджетную систему и не определен орган государственной власти, ответственный за координацию процедур взимания таких платежей.

Необходимость данного документа также

обусловлена тем, что требуется рассчитать максимальную фискальную нагрузку на бизнес путем включения в нее не только налоговых, но и неналоговых платежей. Необходимость расчета совокупной фискальной нагрузки обусловлена тем, что экономически нецелесообразно превышать ее верхний предел. Следовательно, необходимо разработать и методику расчета такой фискальной нагрузки, которая включала бы в себя как налоговые, так и неналоговые платежи.

Любая инициатива правительства по введению дополнительных неналоговых или налоговых платежей должна обязательно сопровождаться технико-экономическим обоснованием и анализом того, насколько вырастет в связи с принятием того или иного нормативного акта нагрузка на бизнес. На сегодняшний день применение такого механизма не предусмотрено.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ: [в ред. от 30.10.2017 г.] // СПС Гарант. М., 2017 — [Режим доступа] <http://base.garant.ru/10900200/> — [Дата обращения 18.11.2017].
2. Федеральный закон №257-ФЗ «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»: [в ред. от 05.12.2017 г.] // СПС Консультант-Плюс. М., 2017 — [Режим доступа] <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=284292&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.5426654093115862#0/> — [Дата обращения 21.11.2017].
3. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» // СПС Консультант-Плюс. М., 2017 — [Режим доступа] <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=201395&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.6707749465432515#0> — [Дата обращения 21.11.2017].
4. Карпенко С.В., Силина Т.А., Ордынская М.Е. Проблема избыточного документооборота между плательщиками взносов и социальными фондами в России // Учет и статистика. 2016. № 3 (43). С. 17-29.
5. Ордынская, М.Е. Европейский опыт налогового стимулирования малого и среднего предпринимательства / М.Е. Ордынская, Т.А.Силина, С.В.Карпенко, Л.Э.Дивина // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. — 2016. — № 3 (185). — С. 207—217.
6. Карпенко С.В., Силина Т.А. Основы налогообложения малого бизнеса в России: учеб. пособие. — Майкоп: АГУ, 2015. — 284 с.
7. Карпенко С.В. К вопросу об утилизационном сборе в Российской Федерации/С.В. Карпенко, М.Е. Ордынская, Т.А. Силина//Научные труды SWORLD. 2014. Т. 25. №4. с. 6-9
8. Ордынская, М.Е. Об утилизационном сборе / М.Е. Ордынская, С.В. Карпенко, Т.А. Силина // Проблемы и перспективы социально- экономического развития регионов Юга России: сборник научных трудов по материалам I Всероссийской научно-практической конференции. — Майкоп, 2014. — С. 152—160.
9. Эффективная экономика: монография в 2 книгах /Аубакирова Г.М., Воронкова О.Н., Гаврилов Г.Г., Гилилов М.В., Ерзин А.Х., Забровская Д.М., Карпенко С.В., Кукукина И.Г., Метелев И.С., Метелев

- С.Е., Мысник В.Г., Ордынская М.Е., Поташова И.Е., Сербиновский Б.Ю., Силина Т.А., Сысоева Е.А., Ципан Н.В., Чмырева А.Ю., Шаховская Л.С. — Одесса, 2012. — Том Книга 1. — 186 с.
10. Ordynskaya, M.E. Tax incentives for small and medium businesses in European union countries in the crisis period / M.E. Ordynskaya, T.A. Silina, S.V. Karpenko, L.E. Divina // International Journal of Economics and Financial Issues. — 2016. — Т. 6. — № 2. — С. 212—218.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

Иваненко В.С.

магистрант, Адыгейский государственный университет

Таусова И.Ф.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. Статья раскрывает понятия долгосрочных инвестиций, долгосрочных доходных вложений капитала и реальных инвестиций, как синонимов учетной категории «капитальных вложений». В работе так же приведена технологическая, воспроизводственная, отраслевая и вещественная структура капитальных вложений и изучены статьи затрат по каждой из них.

Ключевые слова: капитальные вложения, долгосрочные инвестиции, внеоборотные активы, классификация, структура.

ECONOMIC CONTENTS AND STRUCTURE CAPITAL INVESTMENTS

Ivanenko V.S.

master candidate, Adygei state university

Tausova I.F.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university

Maikop

Abstract. The article reveals the concepts of long-term investments, long-term profitable investments of capital and real investments, as synonyms of the accounting category of "capital investments". The work also shows the technological, reproductive, sectoral and material structure of capital investments and studied the cost items for each of them.

Keywords: capital investments, long-term investments, non-current assets, classification, structure.

Множество нормативно-правовых актов и исследований в области экономики в настоящее время не дают единого определения термину «капитальные вложения». Для их обозначения могут использоваться такие понятия как «долгосрочные доходные вложения капитала», «долгосрочные инвестиции» или «реальные инвестиции». В учетной практике указанные понятия являются синонимами и во всех случаях подразумевают инвестиции в любые виды внеоборотных активов.

Дословно понятие «investire»

—«инвестиции» — с латинского языка переводится как «вкладывать». Его экономическое содержание более широкое, чем у понятия «капитальных вложений», причем последний являются составной частью первых. С широкой точки зрения инвестициями называют все виды ресурсов (материально-вещественные, имущественные, финансовые и др.), вкладываемые организацией в свою предпринимательскую детальность с целью получения прибыли или иного социального эффекта.

Таким образом, основная цель инвестиций — получение экономических выгод и (или) дохода. При этом под выгодой понимается как получение организацией сумм дополнительной прибыли, так и снижение сумм вероятных убытков, сохранение достигнутого уровня рентабельности, завоевание новых рынков сбыта продукции или расширение имеющихся и прочее [1].

Инвестиции осуществляются в рамках инвестиционной деятельности.

Инвестиции в объекты предпринимательской деятельности могут осуществляться в различных формах. На

практике они могут быть классифицированы по различным признакам, например, по периоду инвестирования, по объектам инвестирования средств, по формам собственности инвестиционных ресурсов, по характеру участия в инвестировании.

Коммерческая практика предусматривает выделение следующих типов инвестиций (рисунок 1):

- 1) имущественные инвестиции — объектом инвестиций являются физические активы;
- 2) финансовые инвестиции — объектом инвестиций являются денежные активы;
- 3) нематериальные инвестиции — их объект — нематериальные активы.

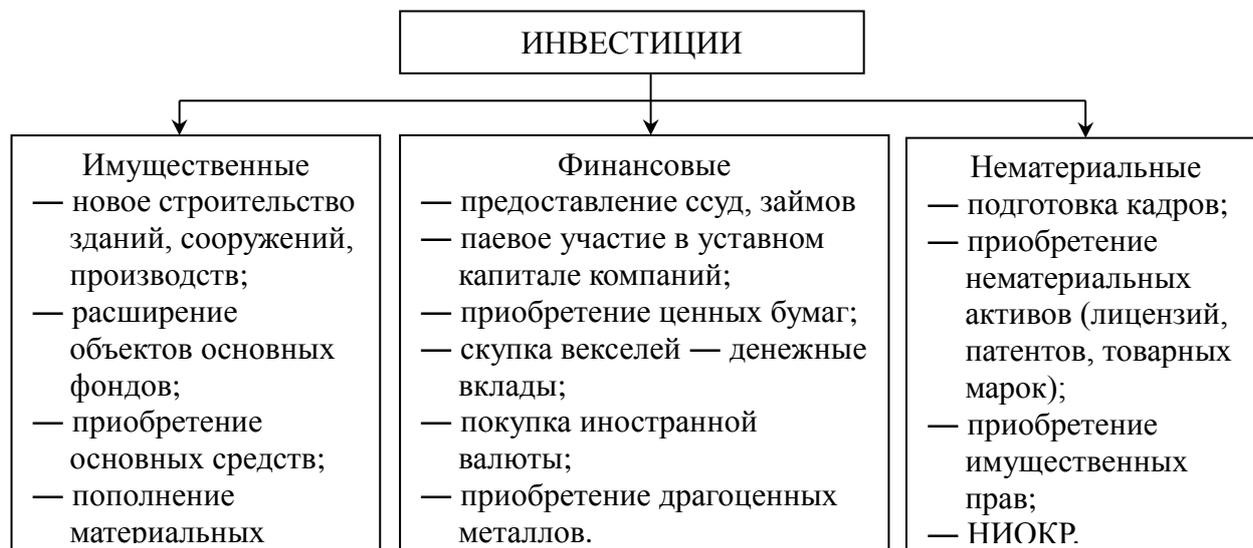


Рисунок 1 — Классификация инвестиций

К физическим активам, как объектам инвестирования, относят здания и сооружения производственного назначения, машины, оборудование и транспортные средства, участвующие в производственном процессе организаций, регионов и государства.

Денежные активы — это права экономического субъекта на получение денежных средств от других юридических и физических лиц в виде банковских депозитов, акций, облигаций и т.п. [2]

Нематериальные активы инвестирования

представляют выгоды, получаемые экономическим субъектом от переобучения или повышения квалификации персонала, проведения научных исследований, разработки торговых знаков, приобретения лицензий и т.п. [2]

Как уже упоминалось, отечественная практика реальные инвестиции, направляемые на воспроизводство основного капитала, интерпретирует как капитальные вложения. Структура капитальных вложений приведена на рисунке 2.



Рисунок 2 — Структура капитальных вложений

Отметим, что с нашей точки зрения, любые затраты, способствующие извлечению прибыли в течение нескольких отчетных периодов, следует относить к капитальным вложениям. Затраты одного отчетного периода, образующие прибыль, следует относить к издержкам.

К затратам на капитальные вложения относят статьи, связанные с [1]:

- приобретением основных средств (станков, машин, оборудования);
- строительными-монтажными работами;
- научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами;
- проектно-изыскательскими работами;
- инвестициями в трудовые ресурсы;
- прочими затратами.

Капиталообразующие (стартовые, исходные) инвестиции являются основой оценки эффективности реальных инвестиций.

Реальные инвестиции — это инструмент производства основных средств, который реализуется посредством расширения, нового строительства, реконструкции или технического перевооружения объектов производственного и непроизводственного назначения.

Переход к рыночным отношениям, характеризовался необдуманной политикой «шоковой терапии», массовой приватизацией, потерей государственного контроля над социально-экономическими процессами, форсированным развитием рынка ценных бумаг. Именно капитальные вложения в реальную экономику позволили преодолеть сложившийся глубокий кризис.

Практика бухгалтерского учёта предлагает классификацию капитальных вложений по принципу выделения целевой направленности основных средств, согласно которому различают производственный, вещественный и технологический состав капитальных вложений, а также выделение их по отраслям народного хозяйства (рисунок 2).

Каждая группа, указанная в классификации может подразделяться на ряд подгрупп [3]:

1. Технологическая структура предусматривает выделение:

- капитальных работ (сумма затрат на строительные-монтажные работы);
- капитальных приобретений (приобретение оборудования, инструмента и инвентаря);
- прочих капитальных работ и затрат.

2. Воспроизводственная структура предусматривает классификацию затрат связанных с:

- новым строительством;
- реконструкцией;
- расширением;
- модернизацией;
- техническим перевооружением.

3. Вещественная структура капитальных вложений предполагает:

- инвестиции в строительство объектов производственного назначения;
- инвестиции в строительство объектов непромышленного и специального назначения

(объекты транспорта и связи, жилищное строительство, объекты социальной сферы, стройки специального назначения).

Технологический состав капитальных вложений характеризует распределение затрат на воспроизводство отдельных элементов основных фондов с различным функциональным назначением. К затратам на капитальные вложения по технологической структуре относят: стоимость капитальных работ, стоимость капитальных приобретений и стоимость прочих капитальных работ и затрат (рисунок 3).



Рисунок 3 — Технологическая структура капитальных вложений

В состав капитальных работ включают строительные и монтажные работы, а также может применяться термин «строительно-монтажные работы». Перечень строительных работ определяется Строительными нормами и правилами (СНиП) и включает: «возведение, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение постоянных и временных (титульных) зданий и сооружений ..., а также сооружение внешних и внутренних сетей водоснабжения, канализации, теплофикации, газификации и энергоснабжения». «Работы по монтажу

оборудования предусматривают сборку и установку всех видов оборудования; обустройство промышленных подводок и трубопроводов, в составе монтируемого оборудования; изоляцию и окраску установленного оборудования и трубопроводов; сборку и установку обслуживающих площадок и других устройств, конструктивно связанных с оборудованием и др.» [2] Затраты, связанные с капитальными работами обуславливают трудоёмкость, материалоемкость, энергоёмкость и продолжительность

возведения зданий и сооружений, и представляют собой пассивную часть капитальных вложений. Эти факторы обуславливают и важность внедрения достижений научно-технического прогресса, которые позволяют значительно сократить потребность в долгосрочных инвестициях и ускорить их отдачу.

Капитальными приобретениями признается стоимость всех видов монтируемого и немонтируемого оборудования, инвентаря и инструмента, обеспечивающих нормальное функционирование и эксплуатацию зданий и сооружений. Затраты на капитальные приобретения обуславливают мощность и производительность основных средств производственного назначения. Данная категория затрат составляет активную часть долгосрочных инвестиций.

Прочие капитальные работы и затраты связаны с назначением строящегося объекта и существенно зависят от условий строительства и рыночной конъюнктуры. Это статьи затрат проектно-изыскательского характера, авторского надзора, разработка тендерной документации, льготы по решению правительства и договорным обязательствам сторон, затраты по переселению, налоговые отчисления в дорожные и экологические фонды и др. Также к прочим капитальным затратам по строительству объектов Министерства обороны относятся расходы, связанные с передислокацией военно-строительных отрядов и строительных организаций, затраты на обеспечение пожарной безопасности и охраны объектов силами вневедомственной охраны [2].

Технологический состав капитальных вложений народного хозяйства в целом характеризуется средними данными:

капитальные работы — 60%, капитальные приобретения — 39%, прочие капитальные работы и затраты — 1%.

Воспроизводственная структура капитальных вложений отражает их объективный состав, и показывает, на создание каких объектов они направлены.

Под новым строительством для производственных целей понимается возведение комплекса объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения вновь создаваемых предприятий, зданий и сооружений, создание филиалов и отдельных производств, которые после ввода в эксплуатацию будут функционировать как самостоятельные юридические лица на новых площадках. Новое строительство обеспечивает появление новых производственных мощностей, новых объектов непромышленного назначения.

Расширение действующего предприятия (сооружения) характеризуется строительством дополнительных производств в его составе, а также возведением новых и расширением существующих цехов и объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения. Расширение может осуществляться непосредственно на территории предприятия или на примыкающих площадках, и стимулирует создание дополнительных или новых производственных мощностей. Расширение действующего предприятия посредством увеличения его производственных мощностей, осуществляется в более короткие сроки и при меньших удельных затратах капитальных вложений, по сравнению с новым строительством.

Под реконструкцией действующего предприятия следует понимать процесс переустройства существующих цехов и

объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения. Чаще всего реконструкция осуществляется без расширения имеющихся зданий и сооружений основного назначения. Исключения составляют случаи, когда новое высокопроизводительное оборудование не может быть размещено в существующих зданиях. Цель реконструкции обуславливается увеличением производственных мощностей; внедрением безотходных или малоотходных технологий; повышением производительности труда; снижением материалоемкости и энергоёмкости производства, а также себестоимости продукции; повышением рентабельности и других экономических показателей. Также считается реконструкцией переустройство казарменного фонда и общежитий под жилые дома [1].

Техническим перевооружением действующих предприятий считают мероприятия, направленные на повышение технического и экономического уровня отдельных производств, участков, цехов связанные с внедрением производственно-хозяйственную деятельность новой техники (новаций), модернизацию и замену устаревшего или физически устаревшего оборудования новым, более производительным, а также по совершенствованию вспомогательных служб и общезаводского хозяйства.

Цель технического перевооружения состоит в интенсификации процесса производства; улучшении условий труда и обеспечении его безопасности; снижении

материалоемкости и энергоёмкости производства и себестоимости продукции; повышении производительности труда и его привлекательности; увеличении производственных мощностей, выпуска продукции и улучшении её качества; наращивании показателей рентабельности и улучшение других финансовых результатов деятельности предприятия в целом.

Объектами производственного назначения признаются те, которые предполагается эксплуатировать в материально-производственной сфере после завершения строительства. В эту же группу относят административные здания организаций этой сферы, объекты общевого и специального строительства силовых министерств и ведомств Российской Федерации.

Объектами непромышленного назначения считаются объекты жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, физической культуры, социального обеспечения, просвещения, искусства, науки, здания банков, судов, архивов и других региональных и федеральных органов власти. Также объектами непромышленного назначения стоит признавать административные здания силовых министерств и ведомств [3].

В группу объектов специального назначения включают аэродромы, шахты и подобные объекты, строительство которых сопряжено с обеспечением режима секретности и специальной подготовки персонала подрядных организаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мудревский, А. Ю. Инвестиции в форме капитальных вложений / А.Ю. Мудревский. — учебное пособие. — Ярославль, 2013. — 56 с.

2. Панженская, И. Г. Капитальные вложения и их роль в эффективной деятельности организации / И.Г. Панженская, Ф.М. Сташ // Современные тенденции развития науки и технологий. — 2015. — № 7—8. — С. 85—87.
3. Сметанко, А. В. Учет вложений во внеоборотные активы: сходства и различия в российском и зарубежном законодательстве / А.В. Сметанко, Е.Л. Кулякина, С.С. Меджитов // Научный альманах. — 2017. — № 1—1 (27). — С. 182—187.
4. Сташ, Ф.М. Лизинг как форма финансирования капитальных вложений / Ф.М. Сташ, И.Г. Панженская // Наука. Образование. Молодежь: Материалы XIII Международной научной конференции молодых ученых и аспирантов. — 2016. — С. 384—386.
5. Паздерова, В.Ю. Финансовая аренда (лизинг): современное состояние и перспективы моделирования российской учетной практики / В.Ю. Паздерова, Р.А. Тхагапсо, Ф.Т. Хот // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. — 2016. — Вып. 1 (175). — С. 82—87.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖУ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО НАБЛЮДЕНИЯ

Кадреметова К.В.

магистрант, Кубанский государственный университет

Научный руководитель: Костюкова И.Н.

к. э. н., доцент, Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. Представлены подходы к определению понятий «затраты», «расходы», «издержки», «себестоимость», показана их взаимосвязь, дана классификация. Обоснована некорректность термина «расходы на продажу».

Ключевые слова: затраты, расходы, издержки, себестоимость, затраты на производство, затраты на продажу

IDENTIFICATION AND CLASSIFICATION OF PRODUCTION AND DISTRIBUTION COSTS FOR ACCOUNTING PURPOSES

Kadremetova K.V.

magistrant, Kuban state university

Research supervisor: Kostyukova I.N.

cand. econ. sci., associate professor, Kuban state university

Krasnodar

Abstract. Approaches to the definition of the concepts «expenses», «costs», «cost» are presented, their interrelation is shown, classification is given. The incorrectness of the term «selling costs» is grounded.

Keywords: costs, expenses, expenses, Prime cost, production costs, selling costs

Экономическое содержание понятия «затраты» весьма широко и часто используется в качестве синонима с близкими по смыслу категориями «расходы» и «издержки». При этом в бухгалтерском учете более распространены «затраты» и «расходы», а в экономическом анализе — «издержки».

Нередко эти понятия смешиваются. Заметим, что наиболее часто это наблюдается, когда рассматриваемые понятия используются в широком смысле, что иногда допускает их использование в качестве синонимов. Однако в узкоспециальных и прикладных дисциплинах, таких как бухгалтерский учет, подобное смешение недопустимо, поскольку смысл,

вкладываемый в понятие, напрямую влияет на методику расчета соответствующего показателя и малейшая неясность или неточность неприемлемы. Кроме того, необходима последовательность в расчете однотипных показателей, поэтому также нецелесообразно по-разному именовать объекты, входящие в состав одной группы (например, расходами на оплату труда и материальными затратами), равно как одинаково называть объекты разных классификаций (допустим, расходы отчетного периода и расходы на приобретение материалов).

Проанализируем данные понятия более подробно.

Как пишет проф. М.И. Кутер, «Затраты и

расходы роднит то, что и то, и другое сопровождается выбытием активов или возникновением долговых обязательств. Однако причины, приводящие к этому, существенно разнятся. Затраты возникают в момент приобретения организацией товаров и услуг сторонних организаций, а также при расчетах с персоналом по оплате труда, социальным и другим обязательствам. Возникновение затрат сопровождается выплатой денежных средств, другого имущества, уменьшением прав требования, ростом долговых обязательств организации» [3, с. 203].

«Однако для определения затрат не характерно уменьшение экономических выгод организации. ... Один актив выбывает из организации, а взамен она приобретает на ту же сумму другой актив» [3, с. 204].

Дальше отмечается, что расходы, в отличие от затрат, связаны «с формированием отчета о прибылях и убытках и направлены на выявление финансового результата» [3, с. 204], т.е. доходам противостоят расходы, а не затраты.

Под издержки предприятия принято понимать денежное выражение общей суммы затраченных им в процессе финансово-хозяйственной деятельности материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Себестоимость — это денежное выражение затрат предприятия на производство и продажу конкретной продукции. В себестоимость включается сумма потребленных в процессе производства средств и предметов труда (амортизация, стоимость сырья, материалов, покупных изделий и полуфабрикатов, топлива, энергии и т.п.), оплата труда, услуги сторонних организаций и пр.

Понятие «затраты» шире, понятия

«себестоимость», поскольку включает в себя не только затраты на производство и продажу продукции, работ, услуг (себестоимость), но и затраты предприятия по обеспечению расширенного воспроизводства, такие как капитальные вложения.

«Капитальные вложения представляют первоочередной интерес для развития государства, характеризуются широким кругом участников, существенным объемом регламентирующей документации и, соответственно, сложностями отражения в учете и отчетности» [4, с. 255].

Сложности на практике часто возникают при разделении текущих и капитальных затрат, что в свою очередь влияет на признание расходов отчетного периода, в которые трансформируются текущие затраты.

Деятельность любого предприятия, независимо от сферы деятельности, связана с определенными издержками (затратами). Затраты отражают, сколько и каких средств было использовано на осуществление уставной деятельности в течение расчетного периода.

Расходы — есть затраты, обеспечившие получение в отчетном периоде доходов, т.е. понятие «расходы» уже понятий «издержки» и «затраты», так как «расходы» подразумевают лишь те из них, которые обеспечили получение в отчетном периоде доходов.

В условиях рыночной экономики возникает необходимость постоянного соизмерения выручки и себестоимости с тем, чтобы определить результат хозяйственной деятельности — прибыль или убыток.

От объема расходов зависит основной результативный показатель — прибыль. Снижение затрат на производство единицы выпускаемой продукции (себестоимости) по

сравнению с аналогичным показателем у конкурентов улучшает финансовый результат, т. е., сохранив цену на продукцию, предприятие имеет возможность получать с каждой ее единицы дополнительную прибыль.

Затраты, возникающие при производстве продукции, принято называть «затратами на производство», а связанные с ее сбытом, — «расходами на продажу». Ранее в синонимичном значении использовались термины «издержки производства» и «издержки обращения».

По нашему мнению, недостаток первого подхода состоит в отсутствии последовательности и недопустимом для бухгалтерского учета смешении понятий «затраты» и «расходы». Второй случай лишен данного противоречия, однако термин «издержки» недостаточно конкретно отражает суть понятия, которое по существу представляет собой «затраты».

Затраты, связанные с продажей, могут возникать практически на любом предприятии, независимо от того, выпускает ли оно продукцию, выполняет работы или оказывает услуги. Однако наибольшая их номенклатура возникает в торговле и общественном питании. Поэтому неудивительно, что соответствующий счет (44 «Расходы на продажу») получил наибольшее распространение именно в данной сфере, ее предприятиям предоставлены дополнительные возможности в выборе учетной политики, а «номенклатура статей издержек обращения имеет свою специфику» [2, с. 156].

«Выбранный метод распределения расходов на продажу устанавливается организацией самостоятельно и закрепляется в ее учетной политике» [1, с. 12].

Издержки могут рассматриваться как альтернативные (вмененные), означая, что стоимость любого используемого ресурса равна его ценности при наилучшем (альтернативном) варианте использования.

Различают экономические и бухгалтерские издержки. Первый подход к определению величины издержек несколько отличается от второго.

У предприятий и организаций наряду с явными издержками (на сырье, материалы, рабочую силу) существуют неявные (процент на вложенный капитал).

Явные издержки (бухгалтерские) соответствуют фактическим затратам предприятий и включают: стоимость сырья, материалов, комплектующих, топлива, энергии, амортизацию, зарплату с начислениями во внебюджетные фонды и др.

Неявные издержки (издержки упущенных возможностей) — это те доходы, которые могли бы быть получены на собственные ресурсы, если бы их представить за плату, установленную рынком, другим пользователям. В общем виде они представляют собой доход на собственный дополнительно используемый ресурс (капитал, землю, труд, как если бы денежные средства были вложены в банк, земля сдана в аренду и т. д.) и нормальную прибыль.

Таким образом, математически, экономические издержки представляют собой величину бухгалтерских издержек, увеличенную на сумму неявных (имплицитных) издержек.

Организация учета затрат и калькулирования себестоимости основывается на их классификации. Классификация предполагает их группировку в зависимости от поставленных задач — планирование, учет, калькулирование

себестоимости, анализ финансово-хозяйственной деятельности и пр.

Правильная и научно обоснованная группировка служит определяющим фактором при организации учета затрат производства, определении фактической себестоимости продукции, оценке незавершенного производства и т. п. и имеет первостепенное значение для исчисления финансового результата от продаж.

Цель классификации состоит в создании детализированной структуры, без которой невозможны эффективное ведение счетов и привязка затрат к объекту.

Детализация затрат, включаемых в издержки производства и обращения зависит от специфики деятельности предприятия, потребностей управления, особенностей бухгалтерского и налогового законодательства и прочих факторов.

С позиции возможности включения в состав расходов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль, затраты делятся на:

а) подлежащие включению в расходы отчетного (налогового) периода; и

б) не подлежащие включению в расходы отчетного (налогового) периода (например, непроизводительные и сверхнормативные затраты).

В зависимости от отношения затрат к выпуску (сбыту) конкретной продукции (работ, услуг) выделяют затраты:

а) осуществленные на уровне цеха (участка) — цеховая себестоимость;

б) относящиеся к производственной деятельности фирмы, в целом, — производственная себестоимость;

в) с учетом затрат на управление и сбыт продукции — полная (сбытовая) себестоимость.

Под структурой себестоимости продукции (работ, услуг) понимается наличие в ней тех или иных элементов. Их структура формируется под влиянием различных факторов: характера продукции и потребляемых ресурсов, технического уровня производства и др. С учетом отраслевых признаков, т. е. в зависимости от того, какой элемент затрат преобладает в себестоимости, выделяют:

а) материалоемкие отрасли (пищевая, легкая промышленность);

б) энергоемкие отрасли (химическая, алюминиевая промышленность);

в) фондоемкие отрасли (нефтедобывающая и газодобывающая промышленность);

г) трудоемкие отрасли (угольная, лесная промышленность, сельское хозяйство).

По способу подсчета себестоимость делится на:

а) плановую (нормативную) — определяется по нормам расхода и плановым ценам и тарифам;

б) фактическую — включает все имевшие место в расчетном периоде затраты на производство и сбыт.

Затраты на производство группируют также по технико-экономическому назначению на:

а) основные (технологические), — обусловленные технологией производства конкретной продукции и;

б) накладные (по обслуживанию производства и управления), — связанные с организацией и обслуживанием производственного и сбытового процесса.

По способу включения в себестоимость затраты бывают:

а) прямые — затраты на выпуск конкретного вида продукции, относимые непосредственно на объекты калькуляции; все

прямые затраты признаются переменными;

б) косвенные (косвенно-распределяемые) — обусловлены выпуском нескольких видов продукции (затраты на управление и обслуживание производства); они накапливаются на специальных счетах, а затем распределяются на себестоимость конкретных видов продукции.

В зависимости от объема производства затраты подразделяются на

а) постоянные, их величина не зависит или почти не зависит от объема производства;

б) переменные, их сумма коррелирует с объемом производства;

По своему составу затраты бывают:

а) одноэлементные — состоящие из одного элемента (например, затраты на оплату труда) и не зависят от места возникновения и целевого назначения;

б) комплексные — включающие несколько различных элементов.

Классификация затрат по экономическому содержанию предусматривает их подразделение и учет:

а) по элементам затрат (под экономическим элементом понимается первичный, однородный вид затрат, который нельзя разделить на составные части); в том числе: 1) материальные затраты; 2) затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды; 3) амортизация; 4) прочие;

б) по статьям калькуляции (под калькуляционной статьей понимают определенный вид затрат, образующий себестоимость как отдельных видов продукции, так и всей продукции в целом); в том числе: 1) сырье и материалы; 2) возвратные отходы (вычитаются); 3) покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций;

4) топливо, и энергия на технологические цели; 5) затраты на оплату труда; 6) отчисления на социальные нужды; 7) расходы на подготовку и освоение производства; 8) общепроизводственные расходы; 9) общехозяйственные расходы; 10) потери от брака; 11) прочие производственные расходы; 12) расходы на продажу. Итог первых 11 статей образует производственную себестоимость продукции, а итог всех 12 статей — себестоимость проданной продукции.

По времени включения затрат в себестоимость выделяют:

а) текущие затраты, т. е. трансформирующиеся в расходы отчетного периода, поскольку они обеспечили получение дохода в данном периоде;

б) затраты будущих периодов, т. е. затраты, осуществленные в текущем периоде, но еще не обеспечившие приток экономических выгод — доходов.

По связи с производственной дельностью (по сфере осуществления) затраты могут быть:

а) производственные, — включающие все затраты, связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг и образующие их производственную себестоимость;

б) внепроизводственные, — связанные со сбытом продукции.

По охвату затраты классифицируют как:

а) планируемые (нормируемые) — затраты, соответствующие требованиям производственного процесса и условиям сбыта продукции;

б) непланируемые (ненормируемые) — затраты, свидетельствующие о нарушении нормальных условий производственного процесса.

С позиции рациональности осуществления деятельности.
 возможны: Таким образом, существующие подходы к
 а) производительные затраты, т. е. идентификации затрат, расходов и издержек
 экономически обоснованные и необходимые не всегда отражают их основные отличия и
 для данного производства или отрасли; взаимосвязь, что усложняется наличием
 б) непроизводительные затраты, т. е. огромной номенклатуры и, как следствие,
 непосредственно не связанные уставной множественностью их классификаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Костюкова И.Н. Оценка и учет товаров в оптовой, розничной и мелкорозничной торговле: учебное пособие / И.Н. Костюкова, Д.В. Луговской. — Краснодар: Просвещение-Юг, 2014. — 126 с.
2. Костюкова, И.Н. Отраслевые особенности индустрии общественного питания и их влияние на систему бухгалтерского учета / И.Н. Костюкова, Д.В. Луговский // 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. 152—157.
3. Кутер, М.И. Введение в бухгалтерский учет/ М.И. Кутер. — Краснодар: Просвещение-Юг, 2013. — 512 с.
4. Луговской, Д.В. Проблемы учета капитальных вложений / Д.В. Луговской // В сборнике: Роль и місце бухгалтерського обліку, контролю і аналізу в розвитку економічної науки і практики Збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції. Державний вищий начальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». — Київ, 2012. — 344 с.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АУДИТА РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ

Куанова Д.А.

студентка, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Ордынская М.Е.

канд. экон. наук, доцент, Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

Аннотация. Деятельность коммерческих организаций связана с различными непредвиденными ситуациями. В связи с чем все большую актуальность приобретают вопросы резервирования. Порядок формирования такого оценочного резерва, как резерв по сомнительным долгам имеет свою специфику. В статье рассмотрены правила отражения резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете. Кроме того, раскрыта методика аудита этого резерва.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, аудит, резерв, оценочные резервы, сомнительный долг, резерв по сомнительным долгам.

PECULIARITIES OF INCOME ACCOUNTING AND EXPENDITURES OF FUTURE PERIODS IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Kuanova D.A.

student, Adyghe State University

Research supervisor :Ordynskaya M.E.

Cand. Econ.Sci., associate professor, Adygei state university

Maikop

Abstract. Activities of the commercial organizations are connected with various unforeseen situations. In this connection the increasing relevance is acquired by questions of reservation. The order of forming of such provision as a doubtful debt allowance has the specifics. In article rules of reflection of a doubtful debt allowance in financial accounting are considered. Besides, the technique of audit of this provision is opened.

Keywords: accounting, audit, reserve, estimated reserves, doubtful debt, provision for doubtful debts

В настоящее время все организации сталкиваются с проблемой возникновения дебиторской задолженности и необходимостью ее взыскания. Это влечет за собой появление рисков при проведении взаиморасчетов с контрагентами по результатам хозяйственной деятельности. Дебиторская задолженность возникает в результате договорных отношений в тот период, когда право собственности на товары, работы или услуги переходит к контрагентам, однако оплата не соответствует времени. В связи с этим при управлении дебиторской

задолженностью следует создавать и применять резерв по сомнительным долгам [3, с. 93].

Дебиторская задолженность, не погашенная в оговоренные договором сроки и не обеспеченная определенными гарантиями, называется сомнительным долгом.

Целью создания резерва по сомнительным долгам является отражение в отчетности достоверной информации о дебиторской задолженности. Он формируется с учетом требований п. 70 Положения №34н [13]. По требованиям российского законодательства

дебиторская задолженность отображается в балансе за минусом резерва по сомнительным долгам. Из ПБУ 21/2008 «Изменения оценочных значений» следует: «величина резерва признается в бухгалтерском учете оценочным значением, а его размер определяется отдельно по каждому сомнительному долгу исходя из финансового состояния контрагента, а также оценки возможности погашения данного долга как полностью, так и частично» [12].

Правилами применения Плана счетов предусмотрены:

— применение счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» для отражения дебиторской задолженности;

— обеспечение покупателям и заказчикам возможности получения нужных данных по расчетным документам, для которых не наступило время оплаты, и по неоплаченным в установленный срок документам.

Бухгалтер выставляет счет на оплату товаров по дебету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Если через 7 дней оплата не поступила, ее можно отнести к категории сомнительной. Поэтому бухгалтером открывается соответствующий субсчет к 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», который показывает задолженность организации. Все это делается для того, чтобы правильно вести аналитический учет.

Затем оценивается вероятность его возврата. Если контрагента считают безответственным и возврата долга не ожидают, то расход в размере этой задолженности можно признать сразу.

В учетной политике организации в обязательном порядке должен быть закреплен порядок создания и списания этого вида оценочных резервов [7].

Правила создания резерва по сомнительным долгам заключаются в следующем:

1) он формируется по расчетам с другими юридическими и физическими лицами за продукцию, товары, работы и услуги. Поскольку сюда не входят суммы перечисленных поставщикам авансов, резерв формируется исключительно под задолженность покупателей (заказчиков);

2) его создают на базе итогов проведенного учета дебиторской задолженности;

3) он определяется по каждому сомнительному долгу с учетом платежеспособности должника и его способности погасить долг в полном объеме или частично [6].

На сегодняшний день оценка возможности погашения долга основана лишь на профессиональном суждении главного бухгалтера, т.е. имеет субъективный характер. Кроме того, она зависит от того, как организована система расчетов с покупателями. При работе только со 100%-ной предоплатой, создавать резерв по сомнительным долгам нет смысла.

В бухгалтерском учете формирование резерва отражают записью:

Дебет 91 субсчет «Прочие расходы»

Кредит 63 «Резервы по сомнительным долгам».

Дебиторская задолженность по которой истек срок исковой давности, иные долги, не реальные для взыскания списываются по каждому обязательству по данным инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации за счет созданных резервов.

Списание долга за счет резерва оформляется записью:

Дебет 63 «Резервы по сомнительным

долгам»

Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Списание долга — это не повод для упразднения задолженности, поэтому его принимают на счет 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов», запись на котором ведется в течение 5 лет с момента первого списания для наблюдения за возможностью ее взыскания на случай, если имущественное положение должника изменится.

Не израсходованной суммы резерва относят к прибыли записью:

Дебет 63 «Резервы по сомнительным долгам»

Кредит 91 субсчет «Прочие доходы».

Отметим, что изменением оценочного значения считается внесение корректиров в

стоимость актива или величины (в которой отражается погашение стоимости актива). Изменение оценочного значения признается в учете посредством включения в доходы или расходы организации. А так как резерв по сомнительным долгам считается оценочным значением, то изменением оценочного значения считается погашение дебиторской задолженности, под которую ранее был сформирован резерв.

В данном случае оформляется бухгалтерская проводка:

Дебет 51 «Расчетные счета» и др.

Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Основные бухгалтерские проводки, связанные с резервом по сомнительным долгам отражены в таблице 1.

Таблица 1 — Операции по формированию и использованию резерва по сомнительным долгам

Операция	Д ^Г	К ^Г
Формирование резерва	91	63
Списание долга за счет резерва	63	62
Неизрасходованный резерв	63	91
Погашение задолженности	51,50,76	62
Списание долга	007	

Есть еще и такая категория, как безнадежный долг (который взыскать практически нереально) — это долги, срок исковой давности по которым истек, а также долги, по которым обязательство прекращено из-за невозможности его исполнения. Долги переходят в категорию безнадежных, если они списываются за счет резерва, который сформировал налогоплательщик, но не признаются убытками, которые были приняты для целей налогообложения.

Налоговый учет формирования резерва по сомнительным долгам ведется в соответствии

со ст. 266 НК РФ. Причем, у организации есть выбор: создавать в целях налогообложения этот резерв или нет. Этот резерв формируется путем инвентаризации, в процентном соотношении к долгу. Максимальный размер 10% от выручки.

Отчисления в этот оценочный резерв относятся на внереализационные расходы.

Величина резерва зависит от результатов инвентаризации дебиторской задолженности, проведенной в конце года.

Отметим, что сомнительные долги подразделяют на три группы:

- 1) задолженность, возникшая больше чем за 90 дней;
- 2) задолженность, возникшая за 45—90 дней;
- 3) задолженность, возникшая менее чем за 45 дней до проведения инвентаризации.

В резерв включаются долги из первой группы в полной сумме и 50% задолженности

второй группы. [8].

Оценка достоверности отражения в учете резерва по сомнительным долгам осуществляется посредством аудита.

При этом, выделяют следующие этапы аудита резерва по сомнительным долгам (рисунок 1).

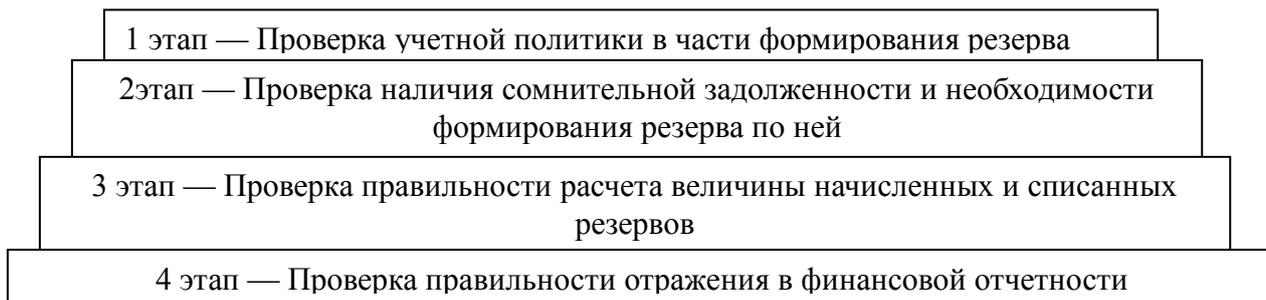


Рисунок 1 — Этапы аудиторской проверки резерва по сомнительным долгам

На рисунке 2 представлены основные типичные бухгалтерские ошибки, выявляемые в ходе аудита резерва по сомнительным долгам [5].

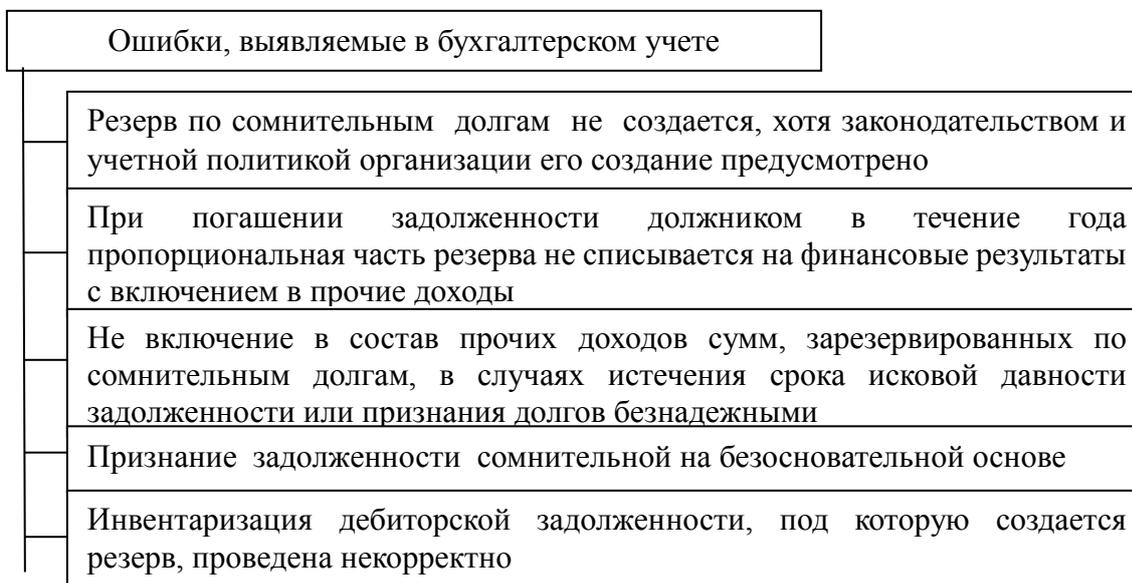


Рисунок 2 — Типичные ошибки, выявляемые в процессе аудита резерва по сомнительным долгам

Следует помнить, что если организация не формирует резервы, предусмотренные бухгалтерским законодательством, то ее финансовая отчетность не дает полного представления о финансовом положении, и, соответственно ее нельзя считать достоверной.

Таким образом, в бухгалтерском учёте резерв создаётся в обязательном порядке при признании дебиторской задолженности сомнительной, а в налоговом учете — у организации выбор в вопросе формирования этого резерва.

ЛИТЕРАТУРА

1. 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.
2. Крутякова, Т.Л. Годовой отчет 2015 / Т.Л. Крутякова. — Москва: АйСи Групп, 2015. — 544 с.
3. Курикова, И.С. Особенности учета дебиторской задолженности в бухгалтерском и налоговом учете/ И.С. Курикова, Е.Н. Ястребова // Проблемы управления в социально-гуманитарных, экономических и технических системах: материалы всероссийской (заочной) научно-практической конференции: в 2-х частях. 2016. — С. 92—98.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон №117-ФЗ от 05.08.2000 г. (в ред. от 30.10.17 г.) // СПС КонсультантПлюс. Москва, 2016.
5. Ордынская, М.Е. Актуальные вопросы аудита резервов коммерческой организации / М.Е. Ордынская, И.Ф. Таусова // Вестник Адыгейского государственного университета. — Серия 5: Экономика. 2016. — № 4 (190). — С. 110—126.
6. Ордынская, М.Е. Методология учета оценочных резервов и оценочных обязательств / М.Е. Ордынская, Т.А. Силина, С.В. Карпенко // Научные труды SWorld. — Выпуск 1(42). Том 8. — Иваново: Научный мир, 2016 — 99 с., С.63—72.
7. Ордынская, М.Е. Особенности учета в торговле. Краткий курс лекций: учебно-методическое пособие./ М.Е. Ордынская — Майкоп: АГУ, 2011. — с. 200.
8. Ордынская, М.Е. Сравнительный анализ налогового и бухгалтерского учета резервов организаций в РФ / М.Е. Ордынская, Т.А. Силина, С.В. Карпенко // Научный взгляд в будущее. — Выпуск 1(1). Том 5. — Одесса: Куприенко С.В., 2016 — 290 с., С.168—174.
9. Ордынская, М.Е. Проблемы применения международных стандартов финансовой отчетности в России//Финансовый менеджмент, учет и контроль с использованием современных информационных технологий: Материалы Международной научно-практической конференции. — Орел: ОрелГТУ, 2001. — С. 32—33.
10. Ордынская, М.Е. Управление затратами на предприятии: учеб. пособие. / М.Е. Ордынская. — Майкоп: Изд-во «ИП Кучеренко В.О.», 2017. — 113 с.
11. Ордынская, М.Е. Учетная политика как важнейший этап текущего налогового планирования / М.Е. Ордынская, С.В. Карпенко, Т.А. Силина // Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста: материалы II Всероссийской научной конференции. — Ставрополь, 2010. — С. 115—118.
12. Положение по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008): приказ Минфина РФ от 06.10.2008 г. №106н: (в ред. от 28.04.2017 г.) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2017.
13. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: приказ Минфина РФ от 29.07.1998 г. №34н (в ред. от 29.03.17 г.) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2017.
14. Путренко, А.В. Анализ нормативно-правовой базы по учету резервов / А.В. Путренко, М.Е. Ордынская // 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. 198—202.
15. Путренко, А.В. Резервы как специфический объект бухгалтерского учета / А.В. Путренко, М.Е. Ордынская // Проблемы и перспективы развития современного общества: Материалы Международной научно-практической конференции [Электронный ресурс]. Под научной редакцией М.И. Кутера. 2016. — С. 120—122.

ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Науменко Н.В.

магистрант, Кубанский государственный университет

Научный руководитель: Луговский Д.В.

к. э. н., доцент, Кубанский государственный университет

г. Краснодар

Аннотация. В статье показана взаимосвязь цели формируемой экономическим субъектом учетной политики с целью финансовой отчетности в условиях рыночной экономики. Раскрыты общие подходы к формированию учетной политики согласно МСФО в условиях реформирования бухгалтерского законодательства.

Ключевые слова: учетная политика, принципы бухгалтерского учета, ретроспективное применение

PURPOSE, OBJECTIVES AND FEATURES OF FORMATION OF ACCOUNTING POLICIES IN ACCORDANCE WITH IFRS

Naumenko N.V.

magistrant, Kuban state university

Research supervisor: Lugovsky D.V.

cand. econ. sci., associate professor, Kuban state university

Krasnodar

Annotation. The article shows the relationship of the purpose of the accounting policy formed by the economic entity for the purpose of financial reporting in a market economy. General approaches to formation of accounting policy according to IFRS in the conditions of reforming of the accounting legislation are opened.

Key words: accounting policy, the accounting principles to be retrospectively applied

Потребность применения МСФО российскими организациями вызвана многими факторами. Среди них выход на международные финансовые рынки (фондовые биржи), формирование консолидированной отчетности, приток иностранных инвестиций и др. Помимо перечисленного, использование МСФО позволяет снизить информационный риск при анализе финансовой отчетности вследствие ее глобальной унификации, применения единой учетной политики. Поэтому составление отчетности в соответствии с МСФО ставит российские компании в равные условия с конкурентами с информационной точки

зрения, а также повышает качество, сопоставимость и прозрачность финансовой информации. Следовательно, необходима дальнейшая работа по активизации применения международных стандартов.

Внедрение МСФО в российскую учетную практику прошло длинный путь от постепенной адаптации отечественных нормативных актов в данной области и переориентации их на принципы, заложенные в концептуальных основах международных стандартов до их прямого применения на территории Российской Федерации, и этот путь еще не закончен. Продолжается совершенствование положений по

бухгалтерскому учету, их трансформация в систему федеральных стандартов. Одновременно ведется работа по переводу и актуализации и изменений в МСФО и их интерпретациях, расширению сферы их применения от публичных компаний до предприятий малого и среднего бизнеса.

Целью международных стандартов и, следовательно, положенной в их основу учетной политики (как системы учетных принципов), признается формирование достоверной информации, полезной пользователям при принятии управленческих решений. Особенность МСФО проявляется в том, что они содержат как общие принципы (концептуальные основы), так и конкретные предписания по формированию отдельных показателей финансовой отчетности (стандарты и интерпретации).

Одним из важнейших отличий учетной политики, формируемой в соответствии с МСФО, по сравнению с российской практикой следует признать отсутствие в ней организационно-технического аспекта, который находится за рамками учетного регулирования и раскрытия в отчетности. В международных стандартах отсутствуют требования по формированию учетных регистров, составлению первичной учетной документации, организации документооборота, порядку проведения инвентаризации, формированию рабочего плана счетов экономического субъекта. Более того, план счетов, как таковой, находится за рамками нормативного регулирования. Не упоминается, хотя, по крайней мере, подразумевается, даже двойная запись.

Тем не менее, в основе учетной политики, формируемой как в соответствии с российскими, так и с международными стандартами, лежат общие принципы:

начисления, приоритета содержания перед формой, существенности, осторожности и др. Эти принципы составляют «концептуальную основу учета ... В законодательных актах они принимают форму правил, а учетная политика формируется исходя из предполагаемых допущений при неукоснительном соблюдении установленных требований» [4, с. 21].

МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» дает довольно абстрактное определение учетной политики, под которой понимаются «конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, принятые предприятием для подготовки и представления финансовой отчетности» [1]. Однако, по сути, оно также подразумевает учетные принципы, которые могут быть выражены в форме допущений (соглашений), требований и правил.

«МСФО рассматривают учетную политику как выбор способов 1) подготовки и 2) представления отчетности. Российское определение, построенное на базе элементов метода бухгалтерского учета, включает в себя четыре составляющих, однако первые три (первичное наблюдение, стоимостное измерение и текущая группировка) просто более детально раскрывают процесс подготовки отчетности, а четвертая (итоговое обобщение) есть не что иное, как выбор формы и порядка представления финансовой отчетности» [2, с. 33—34].

Учетная политика должна отвечать требованиям последовательности, уместности, надежности, сопоставимости, достоверного представления финансового положения и результатов деятельности предприятия, обеспечивать приоритет экономического содержания над правовой

формой. Кроме того, она не должна нарушать требования нейтральности, осмотрительности и полноты.

Важным принципом, относящимся непосредственно к формированию учетной политики, признается принцип последовательности. Он предусматривает неизблемость принятых методов и приемов ведения бухгалтерского учета в отчетном периоде, а также отсутствие изменений в них в последующих периодах без веских на то причин. Международный стандарт допускает лишь два основания для изменения учетной политики — это «требуется каким-либо МСФО; или приведет к тому, что финансовая отчетность будет предоставлять надежную и более уместную информацию о влиянии операций, прочих событий или условий на финансовое положение, финансовые результаты или движение денежных средств предприятия» [1]. При этом обязательно представление сравнительной информации за предшествующие периоды по всем затрагиваемым статьям и числовым показателям.

Применение выбранной учетной политики как совокупности конкретных правил и методов учетов должно быть направлено на обеспечение соответствия формируемой финансовой отчетности требованиям всех стандартов, как по отдельности, так и в совокупности.

Допущение непрерывности предполагает выбор способов ведения учета, ориентированных на продолжение экономическим субъектом своей деятельности в течение периода, превышающего, как минимум 12 месяцев после отчетной даты. В противном случае следует руководствоваться специальными предписаниями соответствующих стандартов,

а также указать данное обстоятельство в пояснениях к финансовой отчетности.

Формирование показателей отчета финансовом положении и отчета о финансовых результатах должно базироваться на применении метода начислений, в отличие от отчета о движении денежных средств, показатели которого отражают факты их поступлений и выплат, а не изменения, связанные с получением и утратой контроля над активами, погашение обязательств неденежными средствами, увеличение или уменьшение экономических выгод.

Метод начислений предусматривает регистрацию в отчетности хозяйственных операций в момент их совершения, вне зависимости от связанных с ними денежных потоков. Например, продажа товара признается в момент перехода к покупателю экономических выгод и рисков, а не поступления оплаты от покупателя или возникновения у него права собственности; проценты по заемным средствам начисляются исходя из условий кредитного договора (договора займа); задолженность по оплате труда — по мере исполнения персоналом своих трудовых обязанностей, а не в срок, установленный для ее выплаты. Аналогичным образом признаются и иные активы, обязательства, доходы, расходы и финансовый результат, а также элементы собственного капитала.

Согласно международным стандартам каждая существенная статья должна отражаться в финансовой отчетности обособленно. Несущественные показатели должны объединяться с аналогичными. Несущественная информация перегружает отчетность и усложняет ее восприятие. Существенной при этом признается

информация, отсутствие которой может оказать влияние на решения, принимаемые пользователями финансовой отчетности.

Статьи активов и обязательств, доходов и расходов не подлежат зачету и отражаются в отчетности отдельными статьями в случаях, когда они существенны. Взаимозачет возможен лишь, когда соответствующие стандарты это допускают, а также в случае незначительности показателей. Взаимозачет отчетных показателей ухудшает понимание пользователями хозяйственных операций, уменьшает аналитические возможности отчетности.

МСФО содержат отдельные разъяснения, ограничивающие взаимозачет показателей. Например, отражение отдельных показателей в нетто-оценке (амортизируемых активов, обесценившихся товарных запасов и др.) требует дополнительного раскрытия сумм начисленной амортизации и признанного в отчетном периоде обесценения активов.

При формировании и применении учетной политики должен соблюдаться принцип соответствия доходов и расходов и, если операции не обеспечили притока экономических выгод, расходы по ним должны признаваться в периоде осуществления таких операций.

Финансовый результат от выбытия долгосрочных активов может представляться в нетто-оценке (за вычетом из выручки от продажи их балансовой стоимости); расходы, возмещаемые третьими лицами, также допускается вычесть из полученного от контрагента вознаграждения (например, доходы от аренды могут быть представлены за вычетом расходов на субаренду). Также осуществляется зачет по несущественным однотипным прочим операциям, например, по курсовым разницам, возникающим в течение

отчетного периода.

МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» раскрывает два возможных способа отражения изменений в учетной политике: перспективный и ретроспективный.

Перспективный подход предполагает отсутствие необходимости в пересчете предыдущих финансовых отчетов и определения суммарного эффекта от изменений в учетной политике в отчете о финансовых результатах. Изменение учетной политики оказывает влияние только на финансовую отчетность последующих периодов.

Ретроспективный подход предусматривает корректировку данных всех финансовых отчетов за предшествующие периоды. Отчетность за предыдущие периоды должна быть пересчитана в соответствии с изменениями в учетной политике, как если бы такая учетная политика применялась всегда.

МСФО требует использования последнего (ретроспективного) способа. Применение перспективно допустимо лишь при отсутствии возможности надежной оценки соответствующих показателей.

Помимо учетной политики, как таковой, МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» говорит о бухгалтерских оценках и ошибки» говорит о бухгалтерских оценках (оценочных значениях), которые к ней очень близки по своей сути. Последние предполагают вариативность оценки тех или иных показателей отчетности (основных средств, запасов, финансовых активов и т. д.). К оценочным значениям, например, относятся ликвидационная стоимость актива, его срок службы и другие параметры. Появление новой информации требует пересмотра прежних оценок, поскольку они представляют

собой приближенные значения, которые конкретизируются по мере появления дополнительной информации.

Для формирования учетной политики по МСФО необходимо обладать навыками профессионального суждения, направленного на формирование достоверного представления о компании.

Конкретные элементы ученой политики, «в отношении которых необходим выбор, представлены в учетных стандартах: это выбор между способами начисления

амортизации основных средств и нематериальных активов, способами списания стоимости запасов и др.» [3, с. 99].

Поэтому, МСФО (IAS) 1 и МСФО (IAS) 8 определяют лишь общие принципы и подходы к формированию учетной политики, а сами элементы, по которым возможен выбор, представлены в соответствующих стандартах: по основным средствам — в МСФО (IAS) 16, по запасам — в МСФО (IAS) 2, по нематериальным активам — в МСФО (IAS) 38 и т. д.

ЛИТЕРАТУРА

1. О введении Международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации: Приказ Минфина РФ №217н от 28.12.15 г. (в ред. от 11.07.16 г.) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2018.
2. Кутер, М.И. Проблемы формирования учетной политики в условиях перехода к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) / М.И. Кутер, Д.В. Луговский, Н.Ф. Таранец // Внедрение МСФО в кредитной организации. 2005. — №1. — С. 25—30.
3. Луговский, Д.В. Учетная политика и оценочные значения: сущность, содержание, взаимосвязь / Д.В. Луговский // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. — 2014. — №2. — С. 98—106.
4. Луговский, Д.В. Учетная политика — инструмент формирования бухгалтерской информационной модели экономического субъекта: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Д.В. Луговский. — Краснодар, 2001. — 193 с.
5. Трофимова, Л.Б. Основы построения учетной политики в соответствии с МСФО / Л.Б. Трофимова // Международный бухгалтерский учет. — 2008. — №12. — С. 24—27.
6. Шнейдман, Л.З. Как согласно МСФО формируется учетная политика компании? / Л.З. Шнейдман // Финансовая газета. — 2002. — №24.

ОЦЕНКА РЕГЛАМЕНТОВ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ

Нижегородова Ж.П.

студентка, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Бекирова К.Н.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению определений и сопоставлений стандартов международной финансовой отчетности с ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Для этого в статье рассмотрены положения МСФО и РСБУ, с помощью которых можно выявить отличия.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, ПБУ, МСФО, сравнительная характеристика.

ASSESSMENT REGULATIONS THE ACCOUNTING (FINANCIAL) STATEMENTS IN THE RUSSIAN AND INTERNATIONAL ACCOUNTING PRACTICES

Nizhegorodova Z.P.

student, Adygei state university

Research supervisor: Bekirova K. N.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university

Maikop

Abstract. The article is devoted to definitions and mapping standards international financial reporting PBU 4/99 «Accounting statements of organization». The article discusses the provisions of IFRS and RAS, with the help of which you can identify the differences.

Keywords: accounting reporting, PBU, IFRS, comparative characteristics.

В настоящее время благодаря общим усилиям развитых стран мира постепенно создается унифицированная система бухгалтерского учета. Переход на ведение бухгалтерского учета по МСФО — неотъемлемая составляющая функционирования многих предприятий в условиях интеграционных процессов экономики. Россия не является исключением: начиная с 1998 года Постановление Правительства РФ от 06.03.1998 г. №283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности», был взят курс на сближение национальных стандартов учета с

международными, а с 2004 года в нашей стране происходит реформирование бухгалтерского учета на основе «Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу» (одобрена приказом Минфина РФ от 1 июля 2004 г. №180).

Прежде чем рассмотреть сравнительный анализ ПБУ 4/99 с МСФО 1, следует дать формулировку стандартам.

Международные стандарты финансовой отчетности (далее МСФО) — это свод правил, устанавливающий требования к признанию, раскрытию и оценке финансово-хозяйственных операций при составлении финансовых отчетов компаний во всем мире.

Стандарты финансовой отчетности обеспечивают сопоставимость бухгалтерских документов между компаниями в общемировом масштабе, а также являются условием доступности отчетной информации для внешних пользователей.

Положения по бухгалтерскому учету (далее ПБУ) — это стандарты бухгалтерского учета России, которые регламентируют порядок бухгалтерского учета тех или иных активов, обязательств или событий хозяйственной деятельности. С 18 июля 2017 года в соответствии с новой нормой Закона №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» ПБУ признаются федеральными стандартами бухгалтерского учета (ФСБУ) [3].

В России Федеральный закон от 27.07.10г. №208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», стал в законодательных рамках основой для принятия МСФО, а Приказ Минфина «О введении Международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений Международных стандартов

финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации» от 28.12.2015г. №217н вводит в действие 40 стандартов МСФО серии IAS (International accounting standards) и IFRS (International finance reporting standards). Разработанные Комитетом по МСФО (далее КМСФО) ведущей организацией в мире по разработке единых учётных стандартов.

В сравнении МСФО и ПБУ не было бы смысла, если бы различия между двумя системами бухгалтерского учета были не существенные. Несмотря на провозглашенное сближение ПБУ и международных стандартов финансового учета, отличия ПБУ и МСФО значительны. Это касается не только конкретных стандартов учета, в большей мере это относится к различиям в самих подходах к составлению бухгалтерской отчетности.

Сравнение регламентов российских и международных учетных стандартов представлено в таблице 1.

Таблица 1—Сравнение ПБУ 4/99 и МСФО (IAS) 1

Критерии	ПБУ 4/99	МСФО (IAS) 1
Определение бухгалтерской отчетности	Единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам (п.4 ПБУ 4/99)	Структурированное отображение финансового положения и финансовых результатов предприятия (п. 9 МСФО (IAS) 1)
Цель стандарта	Полное и достоверное отражение финансового положения организации, финансовые результаты её деятельности, а также изменения в её финансовом положении (п.6 ПБУ 4/99)	Предоставление информации полезной для расширенного круга пользователей о финансовом положении, движении денежных средств и финансовых результатах компании для принятия экономических решений (п.7 МСФО (IAS) 1)

Критерии	ПБУ 4/99	МСФО (IAS) 1
Понятие отчетного периода	Бухгалтерская отчетность составляется за отчетный год. Период с 1 января по 31 декабря включительно считается отчетным годом. Другой отчетный период устанавливается для организаций вновь созданных. Отчетная дата для таких организаций последний календарный день отчетного периода (п.12 ПБУ 4/99)	Финансовая отчетность предоставляется ежегодно. Отчетный год начаться может не 1 января, а с 1-го числа любого месяца года. То есть за организацией остается право самостоятельно выбирать начало отчетного периода (п. 36 МСФО (IAS) 1)
Полный комплект финансовой отчетности	1) Бухгалтерский баланс 2) Отчет о финансовых результатах 3) Приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, пояснительная записка 4) Аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту (п.5 ПБУ 4/99)	1) Отчет о финансовом положении на дату окончания периода 2) Отчет о совокупном доходе за период 3) Отчет об изменениях в капитале за период 4) Отчет о движении денежных средств 5) Примечания, состоящие из краткого обзора основных принципов учетной политики и прочей пояснительной информации 6) Отчет о финансовом положении на начало самого раннего сравнительного периода в случае, если предприятие применяет учетную политику ретроспективно или осуществляет ретроспективный пересчет статей в своей финансовой отчетности, или если оно реклассифицирует статьи в своей финансовой отчетности (п. 10 МСФО (IAS) 1)
Сравнительная информация в отчетности	В отчетности, составленной в соответствии с РПБУ, предусмотрено составление бухгалтерского баланса с данными на три отчетных даты. Соответствующие раскрытия в пояснениях в отношении статей бухгалтерского баланса также приводятся на три отчетные даты (п.10 ПБУ 4/99)	Для всей цифровой информации в финансовой отчетности требуются сравнительные данные как минимум за год, за ограниченным числом исключений, предусмотренных для информации в примечаниях. В ограниченном числе случаев в примечаниях и в отчете об изменении капитала (в котором требуется сверка начального и конечного сальдо) требуется

Критерии	ПБУ 4/99	МСФО (IAS) 1
		сравнительная информация более чем за один год. Третий бухгалтерский баланс необходим для компаний, готовящих финансовую отчетность по МСФО в первый раз, а также в тех случаях, когда проводились пересчет или реклассификация, которые оказали существенное влияние на данные отчета о финансовом положении на начало предыдущего периода. В данном контексте пересчет и реклассификация относятся к изменениям в учетной политике, ошибкам или изменениям в представлении ранее выпущенной финансовой отчетности. Компании могут предоставлять сравнительную информацию в дополнение к минимально необходимой (п. 38 МСФО (IAS) 1)
Круг пользователей отчетной информации	Учредители (участники), инвесторы, кредитные организации, кредиторы, покупатели, поставщики и др. (п.42 ПБУ 4/99)	Инвесторы и потенциальные инвесторы, будет полезна широкому кругу пользователей при принятии ими экономических решений. Финансовая отчетность также показывает результаты управления ресурсами, доверенными руководству предприятия (п. 9 МСФО (IAS) 1)

Существенным различием двух стандартов является понятие отчетного периода. При составлении бухгалтерской отчетности за отчетный год по РСБУ отчетным годом является календарный год с 1 января по 31 декабря включительно. В МСФО отчетным периодом для финансовой отчетности является также календарный год. Однако начаться он может с 1-го числа любого месяца года. То есть МСФО предоставляют организации право самостоятельно выбирать начало отчетного периода.

Важно отметить, что отчетность

составленная по принципам МСФО, прежде всего ориентирована на инвесторов, кредиторов и лиц, принимающих экономические решения. Тогда как отчетность по РСБУ в большей степени обеспечивает информацией контролирующие органы для соблюдения норм законодательства.

Между принципами бухгалтерского учета и финансовой отчетности по МСФО и РСБУ существуют некоторые отличия, что в основном связано с разницей в менталитете отечественных и зарубежных бухгалтеров, весомости в России правовой формы

хозяйских операций над их экономической сущностью, а это в свою очередь приводит к тому, что применение МСФО у нас в большей мере декларируется, чем реально осуществляется на практике.

Таким образом, сравнивая требования МСФО и Положения по бухгалтерскому учету в отношении состава и порядка раскрытия информации в финансовой отчетности, можно сделать вывод, что, несмотря на большое количество сходств в бухгалтерской отчетности, существуют значительные расхождения за счет различных принципов и целей ее составления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (в ред. МСФО (IFRS) 9, утв. Приказом Минфина России №98н от 27.06.16 г.) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2017.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): Приказ Минфина РФ №43н от 06.07.1999 (в ред. от 08.11.2010) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2017.
3. Багова, С.А. Историческая роль дисконтированной стоимости в системе бухгалтерского учета / С.А. Багова, К.Н. Бекирова, И.Г. Панженская // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-2 (63-2). С. 805-808.
4. Мещеряков, В.И. Что принес 2017 // Информационно-аналитическое электронное издание «Бухгалтерия.ru» (свидетельство о регистрации СМИ: Эл № ФС 77 — 54360) [режим доступа] <http://www.buhgalteria.ru/article/n159978> (доступ свободный).
5. Ордынская, М.Е. Проблемы применения международных стандартов финансовой отчетности в России / М.Е. Ордынская // Финансовый менеджмент, учет и контроль с использованием современных информационных технологий: материалы Международной научно- практической конференции. — 2001. — С. 32— 33.
6. Панженская, И.Г. Реформирование бухгалтерского баланса в соответствии с международными стандартами учета и финансовой отчетности / И.Г. Панженская // Kant. — 2014. — № 4. — С.78

РОЛЬ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Ордынская М.Е.

канд. экон. наук, доцент, Адыгейский государственный университет

Арчакова О.С.

магистрант, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. Современное состояние экономики все более актуализирует поиск коммерческими организациями путей улучшения своего финансового состояния, максимизации прибыли и минимизации расходов. Этому способствует налоговое планирование. В статье обобщены основные подходы к трактовке дефиниции «налоговое планирование». Проанализированы основные принципы налогового планирования, а также его значимость в общей системе управления организацией и выполняемые функции.

Ключевые слова: налогообложение, налоговое планирование, налоговая нагрузка, налоговая оптимизация, налоговая политика.

THE ROLE OF TAX PLANNING IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF ACTIVITIES OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION

Ordynskaya M.E.

Cand. Econ.Sci., associate professor, Adygei state university

Archakova O.S.

undergraduate, Adyge State University

Maikop

Abstract. The current state of the economy is increasingly actualizing the search by commercial organizations of ways to improve their financial condition, maximize profits and minimize costs. This is facilitated by tax planning. The article summarizes the main approaches to the interpretation of the definition of "tax planning". The main principles of tax planning, as well as its importance in the overall system of organization management and the functions performed are analyzed.

Keywords: taxation, tax planning, tax burden, tax optimization, tax policy.

Налоговое планирование на современном этапе развития экономических отношений приобретает все большую актуальность, так как оно является одним из наиболее эффективных инструментов роста результативности деятельности любой организации, который позволяет значительно снизить расходы, связанные с налогами и сборами, соблюдая требования законодательства. Налоговое планирование заключается в разработке и внедрении таких схем оптимизации налоговых платежей,

которые не нарушают требований бухгалтерского и налогового законодательства. В идеале оно должно быть частью разработки учетной политики, так как именно по данным бухгалтерского и налогового учета формируется финансовая и налоговая отчетность организации, направляемая также и в налоговые органы [4, с. 117]. Налоговое планирование — неотделимая часть всей предпринимательской деятельности коммерческой организации, ее непременный и непосредственный элемент и

должно осуществляться на всех уровнях управления.

Налоговое планирование — довольно таки новое явление в российской экономике; результат приложения научных знаний на практике. Несмотря на всю популярность среди зарубежных фирм и проникновение в структуру отечественных организаций, ни в зарубежной, ни в отечественной практике не имеется единого научного определения.

Следует отметить, что в НКРФ понятие «налоговое планирование» отсутствует. Никак не закреплено и право налогоплательщиков на его применение. В экономической литературе, касающейся вопросов налогообложения и оптимизации налоговой базы, представлены различные трактовки этого термина, но общепризнанного понятия налогового планирования не существует.

Так, Э.С. Митюкова под налоговым планированием понимает совокупность мер, устремленных на снижение налоговых платежей или их отсрочку, в соответствии с требованиями гражданского, трудового и налогового законодательства. В этом определении имеется действенная направленность и системный подход к налоговому планированию [3].

Иные авторы связывают процесс налогового планирования с возможностью применения налогоплательщиками всех дозволенных законодательством приемов и способов, направленных на сокращение своих налоговых обязательств, ограничивая тем самым цель налогового планирования только снижением размеров налоговых платежей.

Самсонов Е.А. считает, что налоговое планирование — это совокупность плановых действий, нацеленных на умножение финансовых ресурсов предприятий,

регулирующих размер и строение налоговой базы, влияющих на действенность принятых управленческих решений и способствующих своевременным расчетам с бюджетом в соответствии с действующим законодательством [8].

Вылкова Е.С. дает следующее определение «это неотъемлемая часть управления финансово-хозяйственной деятельностью организации в рамках единой стратегии ее экономического развития, выступающая как процесс системного применения наилучших законных налоговых способов и методов для достижения желаемого будущего финансового состояния объекта в условиях ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования» [1].

Определение, данное Н.Г. Зиновьевой по нашему мнению, наиболее точно отражает сущность налогового планирования. «Налоговое планирование как составная часть финансового планирования, представляет собой процесс разработки системы налоговых планов и показателей по обеспечению эффективности деятельности организации в результате оптимизации налоговых платежей» [2, с.74].

Следует заметить, что понятие «налоговое планирование» с точки зрения отечественных и зарубежных экономистов отличается. Отечественные авторы налоговое планирование, прежде всего, рассматривают как возможность правового уменьшения налогов, перечисляемых организациями в бюджет. Но налоговое планирование направлено не только на снижение налоговых платежей, но и на регулирование и принятие эффективных управленческих решений. Заметим, что занижение налоговых платежей не всегда соответствует целям, стоящим перед стратегическим управленческим учетом.

Зарубежный опыт свидетельствует, что взвешенное налоговое планирование содействует росту уровня доходов организации, росту ее статуса для государства, а это очень важно для последующего развития организации.

Таким образом, налоговое планирование — это часть общеэкономического планирования, поэтому обязано отвечать процедурам тотального планирования в организации. Это связано с тем, что деятельность организации определяет величину налоговых платежей и тем, что без согласованности налоговой политики с общей политикой коммерческой организации налоговое планирование может пойти в разрез с общим планом развития организации. Следствием этого может быть дисбаланс в управлении организацией, рост затрат на управление. Поэтому проще предусмотреть налоговые последствия для организации в общем плане ее развития, чем подвергать корректировкам уже утвержденный план в зависимости от налоговых ожиданий.

С учетом многочисленных определений налогового планирования, отметим основные характеристики исследуемой дефиниции:

- полное и правомерное применение налоговых преференций (разрешенных налоговым законодательством льгот, скидок, изъятий, вычетов) с учетом мнения органов налогового контроля, денежной и инвестиционной стратегии страны и собственника бизнеса;

- воздействие организации на все элементы налогов для достижения налоговой оптимизации в рамках действующего налогового законодательства.

Следовательно, сущность налогового планирования как специфической области управленческой деятельности состоит в

оптимизации налоговой нагрузки и недопущении неправомерных или спорных ситуаций с налоговыми органами, которые могут повлечь штрафные санкции.

Итак, налоговое планирование:

- связано с тем, что любой налогоплательщик может применять дозволенные законом средства, приемы и способы для наибольшего снижения налоговых обязательств;

- является важнейшей составной частью финансового планирования (управления финансами) организации;

- представляет собой планирование финансово-хозяйственной деятельности организации направленное на минимизацию налоговых платежей;

- должно быть индивидуально направленным, иметь адресный характер, но применяться широким кругом организаций;

- направлено на оптимизацию налоговых платежей, минимизацию потерь по конкретным видам налогов или по их совокупности, повышение объема оборотных средств, увеличение реального потенциала по развитию организации, повышения уровня эффективности ее работы [8].

Основная цель налогового планирования заключается в снижении налоговой нагрузки посредством:

- контроля за своевременностью уплаты налогов и сборов в бюджет;

- использования налоговых льгот, предусмотренных НК РФ и другими нормативными документами;

- корректировок учетной политики организации так, чтобы использовать существующие пробелы в налоговом законодательстве для своей пользы.

Виды налогового планирования представлены в таблице 1.

Таблица 1 — Виды налогового планирования в организации

Вид налогового планирования	Характеристика
Классическое (безрисковое)	организация и контроль погашения налоговых обязательств компании в соответствии с установленными законодательством нормами и сроками. Предполагает прогнозирование в соответствии с правовыми нормами
Оптимизационное (с вероятностью риска)	налоговая оптимизация базируется на применении пробелов в налоговом законодательстве на пользу организации, т.е. для максимального сокращения налогового бремени
Противозаконное (рискованное)	налоговое планирование строится на уклонении налогоплательщиков от погашения своих обязательств перед бюджетом посредством нелегальных схем и инструментов уменьшения налогового бремени. Что противоречит законодательству и влечет за собой определенную ответственность

Организации самостоятельно выбирают, какой из видов налогового планирования будет применяться. При этом следует помнить, что каждый из видов влечет определенные последствия, особенно это верно касательно противозаконного налогового планирования. Так что необходимо, прежде всего, исходить из последующих перспектив в развитии организации.

В соответствии со сроками налоговое планирование можно классифицировать на:

1. Долгосрочное, нацеленное на снижение налоговой нагрузки на организацию на несколько лет вперед, которое заложено в основу стратегии развития организации, включающее в себя:

— нахождение наилучшего с точки зрения минимизации налоговой нагрузки места для регистрации организации и ее филиалов и представительств;

— установление оптимальной организационно-правовой формы и структуры построения организации.

2. Текущее налоговое планирование, предполагающее приложение определенных инструментов и методов для снижения

налоговой нагрузки в ближайшей перспективе или при выполнении конкретного проекта или сделки, включающее в себя:

— использование возможных льгот по налогам и сборам, плательщиком которых является организация;

— пересмотр типовых форм договоров и их оптимизация с учетом возможностей, предоставляемых налоговым законодательством;

— изменение учетной политики организации для снижения налоговой нагрузки.

На налоговое планирование, как и на другую управленческую деятельность, возложены операционная, контрольная функции и собственно планирование. Каждая из функций соответствует определенному уровню управления организацией. Например, операционная функция — самая значимая, выполняется на оперативном (текущем) уровне управления.

Из пп.3 п.1 ст.23 НК РФ следует, что «организация, являющаяся налогоплательщиком, должна осуществлять в учрежденном режиме учет своих доходов и расходов, объектов налогообложения» [7].

Следовательно, оперативный уровень управления имеет неизбежный характер.

Контрольная функция осуществляется на тактическом уровне. Налоговое планирование является частью общей системы финансового управления и контроля за организацией, и налоговое планирование осуществляет специальную подготовку контрактных типовых схем, крупных и долгосрочных хозяйственных контрактов.

Непосредственно функция планирования осуществляется на стратегическом уровне управления организацией, т.е. планируется деятельность и финансовое состояние организации в долгосрочной перспективе, разрабатываются стратегические решения по снижению налогового бремени.

Главные принципы налогового планирования в коммерческой организации сгруппированы в таблицу 2.

Таблица 2 — Принципы налогового планирования в организации

Принцип	Характеристика
законности	строится на соблюдении требований НК РФ при организации налогового учета и составлении отчетности. Позволяет избежать подозрений в уклонении от уплаты налогов
оперативности	состоит в проведении налогового планирования с учетом последних изменений законодательства. Для этого требуется своевременное внесение корректировок в такие документы организации, как учетная и налоговая политика. Оперативная реакция на все коррективы НК РФ способствует оптимизации налоговой нагрузки
оптимальности	основан на приложении инструментов и методов, содействующих достижению баланса между величиной налогового бремени и целями организации и руководства. Так как сокращение налоговых расходов является только способом роста результативности функционирования организации, собственникам важно наилучший баланс размеров налоговых платежей и объемов чистой прибыли, которую можно направить на развитие организации. Финансисты оценивают эффект от употребления инструментов налогового планирования (рентабельность в текущем и плановом периоде), влияние уменьшения выплат по одному налогу на остальные платежи
обоснованности	необходима разработка обоснования использования инструментов налоговой оптимизации с целью доказательства законности и целесообразности своих действий перед налоговой инспекцией и судебными органами
комплексности	при организации налогового планирования основываются на требованиях не только НК РФ, но и других нормативных актов (ГК РФ и др.)
профессионализма	налоговое планирование в организации должно осуществляться квалифицированными специалистами в области налоговой и финансовой отчетности
конфиденциальности	предполагает, что используемые компанией методы и инструменты налогового планирования не должны разглашаться посторонним пользователям

Таким образом, сложность применения имеется возможность привести различных схем налоговой оптимизации доказательства, что конкретный метод состоит в том, что не в каждой ситуации снижения налогового бремени всецело

правомерен. В современном законодательстве отсутствуют четкие критерии, позволяющие оценить законность всех существующих налоговых схем. Противоречивость судебной практики также не вносит ясности в данный вопрос: в ее рамках одни и те же методы снижения налогового бремени в одной ситуации рассматриваются как незаконные, а в другой — как всецело отвечающие нормам законодательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вылкова, Е.С. Налоговое планирование / Е.С. Вылкова, М.Е. Романовский. — Спб: Питер, 2016. — 650 с.
2. Зиновьева, Н.Г. Налоговое планирование как способ повышения эффективности функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей // Управленческий учет. — 2006. — №2. — С. 74—84.
3. Митюкова, Э.С. Налоговое планирование. Более 60 законных схем — М.: АйСи Групп, 2017 — 360 с.
4. Ордынская, М.Е. Налоговое бюджетирование как средство повышения эффективности налогового планирования в коммерческой организации / М.Е. Ордынская, О.С. Арчакова // Человек, общество и культура в XXI веке: Материалы международной научно-практической конференции. — Белгород, 2017. — С.80—83.
5. Ордынская, М.Е. Учетная политика как важнейший инструмент налогового планирования / М.Е. Ордынская, О.С. Арчакова // Человек, общество и культура в XXI веке: Материалы международной научно-практической конференции. — Белгород, 2017. — С.83—86.
6. Ордынская, М.Е. Учетная политика как важнейший этап текущего налогового планирования / М.Е. Ордынская, С.В.Карпенко, Т.А. Силина // Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста: Материалы II Всероссийской научной конференции. — Ставрополь, 2010. — С. 115—118.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 5.08.2000 г. №117-ФЗ (в ред. от 29.07.17 г.) // СПС «КонсультантПлюс». — Москва, 2017.
8. Самсонов, Е.А. Модернизация использования инструментария в налоговом планировании в организации // Известия ВолгГТУ. 2016. — №3. —с. 137—142.
9. Силина, Т.А. Использование территориальных различий налогообложения в налоговой оптимизации (на примере ЕНВД в гостиничном бизнесе) / Т.А. Силина, С.А. Тхакушинова // Научный взгляд в будущее. — 2016. —Т. 1. — № 3. — С. 35—39
10. Эффективная экономика: монография в 2 книгах /Аубакирова Г.М., Воронкова О.Н., Гаврилов Г.Г., Гилюлов М.В., Ерзин А.Х., Забровская Д.М., Карпенко С.В., Кукукина И.Г., Метелев И.С., Метелев С.Е., Мысник В.Г., Ордынская М.Е., Поташова И.Е., Сербиновский Б.Ю., Силина Т.А., Сысоева Е.А., Ципан Н.В., Чмырева А.Ю., Шаховская Л.С. — Одесса, 2012. — Том Книга 1. — 186 с.

МОДЕРНИЗАЦИЯ УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАСЧЕТОВ ПО ОБЯЗАТЕЛЬНОМУ СОЦИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ РАБОТОДАТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОЙ РЕФОРМЫ

Суслова К.А.

Хаджимова Д.М.

магистранты, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Силина Т.А.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы модернизации бухгалтерского учета расчетов по социальному страхованию в условиях смены администратора доходов. Проводится анализ прошлого опыта периода применения ЕСН, а также возникающих проблем переходного периода текущего периода, с целью выявления узких мест и определения путей их устранения. Обосновывается необходимость развития учетно-контрольного обеспечения расчетов по социальному страхованию с использованием инструментария кадрового и аналитического учета.

Ключевые слова: расчеты, социальное страхование, страховые взносы, учет

MODERNIZATION OF ACCOUNTING CONTROL OF CALCULATIONS UNDER COMPULSORY SOCIAL INSURANCE OF EMPLOYERS IN THE CONDITIONS OF BUDGET REFORM

Suslova K.A.

Hadzhimova D.M.

Master's degree, Adyghe State University

Scientific adviser: Silina T.A.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Adyghe State University

Maikop

Abstract. The article deals with issues of accounting modernization settlement of social insurance in the conditions of change of administrator of income. The analysis of past experience of the period of application of the single social tax, as well as emerging challenges of the transition period of the current period, in order to identify bottlenecks and identifying ways to eliminate them. The author substantiates the necessity of development of accounting and control provision of social insurance payments using the tools of personnel and analytical accounting.

Keywords: calculations, social insurance, insurance contributions, accounting

С 1 января 2017 г. администратором страховых взносов стала Федеральная налоговая служба (ФНС), что нашло отражение в новой главе 34 Налогового кодекса РФ (НК РФ) «Страховые взносы» [3], а также в отдельных статьях части I НК РФ [4]. Таким образом, нарушения связанные с исчислением и уплатой работодателями

страховых взносов теперь будут отнесены к налоговым, что влечет ряд санкций, способных нанести организациям значительный экономический ущерб.

Кроме того, поправки внесены и в Уголовный кодекс РФ [6]. Статья 199 теперь распространяет свое действия на нарушения в сфере уплаты страховых взносов.

Привлечение к уголовной ответственности предусмотрено при наличии злого умысла, однако подтвердить его отсутствие при налаженной системе учетно-контрольного обеспечения расчетов по страховым взносам бухгалтеру и руководителю организации (их юристу или адвокату) будет быстрее и проще.

Следует отметить, что с 2001 по 2009 г. налоговые органы уже занимались администрированием страховых взносов в виде единого социального налога (ЕСН). И в практике уже имеется опыт передачи информации от одного ведомства другому.

Проанализируем прошлый опыт для выявления узких мест, которые нуждаются особом внимании бухгалтерских служб организаций-работодателей.

В начале 2010 г. налоговое ведомство передало в Пенсионный фонд данные о расчетах с налогоплательщиками единого социального налога. Однако окончательные расчеты по налогу проводились уже в 2010 г.: задолженность по взносам в рамках ЕСН следовало перечислять по старым реквизитам, действовавшим в 2009 г., а для возврата переплаты по налогу необходимо было обращаться в налоговые органы. В дальнейшем состояние расчетов по ЕСН Пенсионным фондом не отслеживались и в последующих взаиморасчетах не учитывались. Остатки по платежам в Фонд обязательного медицинского страхования не передавались.

Со второго полугодия 2012 г.

соответствующий раздел из отчета РСВ был исключен и в итоге плательщики зачастую не отслеживали судьбу своих долгов или переплат по ЕСН, а налоговое ведомство не взыскивало их в принудительном порядке, тем более не санкционировало возврат переплаты по налогу [1]. Таким образом, возникла ситуация, в которой был нарушен контроль за полнотой и своевременностью уплаты ЕСН как со стороны государственных органов, так и в ряде случаев со стороны плательщиков.

В связи с этим, первое, на чем необходимо сконцентрировать внимание учетно-контрольного обеспечения организаций в этот переход — полнота расчетов с фондами и налоговыми органами в переходный период.

Для этого считаем целесообразным провести инвентаризацию расчетов по страховым взносам, в том числе путем сверки расчетов с соответствующими государственными органами, поскольку возможны сбои и ошибки при передаче данных между ними.

При наличии непогашенных обязательств с одной из сторон или при выявлении расхождений в учетных данных, следует сформировать регистр расчетов по страховым взносам, в котором будут отражено сальдо расчетов на конец 2016 г. и операции по погашению задолженности и/или получению ранее переплаченных сумм.

В качестве предлагаем использовать следующий регистр (см. рисунок)

РЕГИСТР УЧЕТА РАСЧЕТОВ
по обязательному пенсионному страхованию

1. Инвентаризация расчетов на 01.01.2017 г.

Дата акта сверки	Источник данных			Отклонения данные организации — данные ПФ (ИФНС)	
				Задолженность	Переплата
	Сумма по данным учета организации			X	X
	Сумма по данным учета ПФ РФ				
	Сумма по данным учета ИФНС				

2. Расчеты

Дата операции	Операция	Документ	Сумма операции		Сальдо	
			Дт 69	Кт 69	Дт 69	Кт 69
	Сальдо на последнюю дату сверки					

**Рисунок — Регистр учета расчетов по обязательному страхованию
(на примере расчетов по обязательному пенсионному страхованию).
Разработано автором.**

Такой регистр упростит процедуру сверки расчетов и станет учетно-контрольным обеспечением операций по погашению (получению) задолженности.

Не смотря на название, фактически единый социальный налог уплачивался отдельными платежными поручениями в каждый фонд, более того: было три отдельных платежа в части платежей в пенсионный фонд (в федеральный бюджет, на накопительную и страховую части), и два на обязательное медицинское страхование (в территориальный и федеральный фонды). С тех пор количество платежей уменьшилось,

однако даже с передачей администрирования платежей одному администратору в 2017 г. взносы на разные виды страхования уплачиваются отдельно. Это свидетельствует о необходимости сохранения аналитического учета расчетов в разрезе видов взносов.

Анализ специализированных ресурсов в сети интернет (klerk.ru, buhgalteria.ru и др.) выявил еще одну практическую проблему в связи с передачей администрирования взносов налоговым органам — несовпадение данных персонифицированного учета. Пенсионный фонд не требовал абсолютного совпадения данных и передача отчетов в фонд

СЗВ-М была более простой процедурой по сравнению с передачей отчета в налоговые органы. В настоящее время отмечаются случаи отказа в приеме данного отчета по причине не совпадения персональных данных в отчете и в базе ИФНС. Однако, работодатели порой не располагают информацией об изменении этих данных (наиболее часто в следствие смены паспорта и/или фамилии).

Решение этой проблемы, на наш взгляд, находится в сфере компетенций налоговых органов:

— разграничение реквизитов на необходимые для однозначной идентификации застрахованного (например, страховой номер) и прочие (например, номер паспорта);

— корректировка настроек программного обеспечения несовпадения и ошибки в прочих реквизитах не должны препятствовать отправлению плательщиком и приему со стороны ИФНС отчета. Вместо сообщения об ошибке и отказе в приеме отчета должно выдаваться предупреждение.

Но пока такого решения не принято и работодателям при организации кадрового учета следует разработать процедуру актуализации персональных данных работников. Особое внимание необходимо уделить отношениям с сотрудниками

работающими по срочным (временным) договорам, увольняющимися в течение отчетного периода, а так же работниками выполняющими свои обязательства на основе договоров подряда, поскольку своевременно получить от них информацию о произошедших изменениях может быть затруднительно. В организациях со штатом работников свыше 100 человек следует провести инвентаризацию персональных данных до начала периода подготовки отчетности. Так же с целью обеспечения своевременности представления отчетности считаем целесообразным первые попытки формирования и передачи отчетности проводить в максимально короткие сроки, особенно организациям, с большой численностью работников, а так же имевшей временные трудовые отношения с работниками, постоянная связь с которыми отсутствует или не была установлена во время инвентаризации персональных данных. Это сохранит временной резерв для устранения расхождений и представления отчетности в срок.

Таким образом, очевидно назрела необходимость в совершенствовании кадрового учета персонала и аналитического учета расчетов по обязательному социальному страхованию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Карпенко, С.В. Проблема избыточного документооборота между плательщиками взносов и социальными фондами в России / С.В. Карпенко, Т.А. Силина, М.Е. Ордынская // Учет и статистика. 2016. № 3 (43). С. 17-26.
2. Карпенко, С.В. Обязательные взносы индивидуальных предпринимателей во внебюджетные фонды Российской Федерации: история и современность / С.В. Карпенко, Т.А. Силина, М.Е. Ордынская // Финансы и кредит, 2014. №37 (613) – С. 11-22
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.00 г. №117-ФЗ // СПС Гарант. М., 2017. [Электронный ресурс].
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 05.08.2000 №117-ФЗ // СПС Гарант. М., 2017. [Электронный ресурс].
5. Силина, Т.А. Основы налогообложения малого бизнеса в России: учеб. электрон. / Т.А. Силина, С.В. Карпенко. - Майкоп: Элит, 2015.

6. Уголовный кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.00 г. №117-ФЗ // СПС Гарант. М., 2017. [Электронный ресурс].
7. Карпенко, С.В. Учетные аспекты перехода плательщиков взносов во внебюджетные фонды к уплате единого социального налога / С.В. Карпенко, Т.А. Силина, М.Е. Ордынская // Nauka i studia. — 2016. — Т. 4. — С. 121— 123.

АУДИТ СИСТЕМЫ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Таусова И.Ф.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет

Керимова А.М.

магистрант, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

***Аннотация.** В статье изучены особенности методики аудиторской проверки расчетов с персоналом коммерческих организаций по таким направлениям как: оценка системы внутреннего контроля, контроллинг начисления и выплаты вознаграждений, исследование положений трудового законодательства и оценка результативности стимулирующей роли одноразовых поощрительных выплат. Кроме того, особое внимание уделено оценке эффективности системы стимулирования работников.*

***Ключевые слова:** оплата труда, вознаграждение персонала, бухгалтерский учет, методика аудита, система стимулирования, эффективность труда.*

AUDIT OF PAYMENT SYSTEMS WITH PERSONNEL OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Tausova I.F.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university

Kerimova A.M.

master candidate, Adygei state university

Maikop

***Abstract.** The article examines the specifics of the methodology for auditing settlements with personnel of commercial organizations in such areas as assessment of the internal control system, controlling the accrual and payment of remuneration, studying the provisions of labor legislation and evaluating the effectiveness of the stimulating role of one-time incentive payments. In addition, special attention is paid to assessing the effectiveness of employee incentive schemes.*

***Keywords:** remuneration of labor, remuneration of personnel, accounting, audit methodology, incentive system, labor efficiency.*

В условиях рынка классический подход к оценке эффективности использования фонда заработной платы, наряду с традиционным разделом финансового аудита, исследующего расчёты с персоналом по оплате труда, является недостаточным. Возникает острая необходимость в исследовании базовых основ выстраивания систем мотивирования и стимулирования на соотношении общей стратегии процветания предприятия, бюджетирования и оптимизации размера расходов на работников и установлении меры

их влияния на итог работы организации.

Аудит системы вознаграждения обязан дать беспристрастное заключение о правильности выплат и результативности средств, расходуемых на вознаграждение.

По мнению А.Ю. Долинина, аудит вознаграждений рассматривается как целевое направление комплексной проверки эффективности системы стимулирования труда.

Цель аудита вознаграждений — выражение мнения о соблюдении заинтересованности

работников и работодателя в рамках действующего законодательства, исполнении кадровой политики в оплате труда и создание предложений по усилению мотивации работников.

В аудите вознаграждений выделяют четыре основных направления:

- 1) оценивание системы внутреннего контроля;
- 2) учёт и контроллинг начисления и выплаты вознаграждений;
- 3) следование положений трудового законодательства;
- 4) оценка результативности стимулирующей роли единосрочных поощрительных выплат [5].

Оценка состояния внутреннего контроля является частью этапа планирования, позволяет аудитору уже на начальном этапе собрать первые аудиторские доказательства в части организации оплаты труда аудируемого лица.

При разработке методики аудита системы вознаграждения опираются на применяемые в методиках финансового аудита традиционные подходы: бухгалтерский, юридический, специальный и отраслевой. Так, классическим подходом, который заключается в разработке методики проверки по счёту 70 «Расчёты с персоналом по оплате труда», выступает бухгалтерский.

Бухгалтерский подход носит комплексный характер и включает оценку следования нормативно-правовых документов в отношении точности начисления разнообразных видов оплат и вычетов, точности выполнения бухгалтерского учёта расчётов, включая начисление налогов и учет платежей с фонда оплаты труда (ФОТ) и социальных выплат.

Задачей проверки расчётов с работниками

по оплате труда представляется в нахождении соответствия используемых в организации принципов бухгалтерского учёта расчётов с персоналом функционирующим нормативным документам.

В аудите системы вознаграждения данный подход может быть реализован, поскольку призван обеспечить решение задач по двум направлениям: оценивание состояния внутреннего аудита и учёт и проверка начисления и выплат вознаграждений (аудит материальных вознаграждений работников) [4].

При составлении программы проверки следует помнить об основных аудиторских процедурах, к которым относятся:

- проверка истинности расчётов начислений и вычетов из заработной платы персонала по всем основным принципам и воспроизведение их в учёте;
- оценка установления и начисления компенсационных и стимулирующих доплат и надбавок и прочих видов оплаты;
- сверка данных аналитического и синтетического учёта;
- оценка отображения материалов бухгалтерского учёта по расчётам с работниками в бухгалтерской (финансовой) отчётности предприятия.

«В разработке методики аудита системы вознаграждения юридический подход, с одной стороны, пересекается с бухгалтерским, а с другой — подразумевает более глубокое исследование правовой основы соблюдения аудируемым лицом положений трудового законодательства. Применительно к аудиту системы вознаграждения данный подход может быть реализован, поскольку призван обеспечить проверку соблюдения положений законодательства о труде» [4].

«Затрагивая основные аспекты трудовой сферы, в данном случае аудит системы вознаграждения пересекается с кадровым аудитом, поскольку проверка соблюдения норм действующего законодательства предполагает аудит: условий труда, найма и увольнений, системы вознаграждений и др.» [6].

«Аудитор исследует соответствие применения системы оплаты и стимулирования труда в организации принятым унифицированным формам Т-1, Т-2, Т-3, Т-6, Т-11, Т-12, Т-13, Т-49, Т-53, Т-54а, установленных постановлением Федеральной службы государственной статистики от 20 ноября 2006 г. № 69 «Об утверждении порядка заполнения и представления унифицированных форм федерального государственного статистического наблюдения» (в том числе П-4 и прочие документы касательно учёта времени работы и расчётам оплаты труда)» [3].

В ходе проверки аудитор отслеживает, чтобы в положении об оплате труда были чётко и ясно прописаны процедуры и порядок установления окладов, доплат, надбавок и премий. При этом гарантии, предусмотренные в данном положении, должны быть не ниже установленных законодательством, а также отраслевыми и региональными соглашениями. Изложенная процедура должна стать неотъемлемой частью программы аудита.

Создание и применение методик, базирующихся на специальном и отраслевом подходах, важно при проверке крупных экономических субъектов (в том числе

холдингов, корпораций), являющихся сложными управленческими структурами, в которых взаимодействуют разнонаправленные бизнес-процессы. Так как аудит — одна из преобладающих частей корпоративного управления, «применение методик, направленных на виды деятельности, отраслевую принадлежность, а также непростую структуру крупных экономических субъектов, является показателем качества бухгалтерской и управленческой отчётности, поскольку рассматривает специфику хозяйственной деятельности подобных организаций» [1].

На наш взгляд, интерпретация и реализация юридического, бухгалтерского и отраслевого подходов в методике аудита системы вознаграждения позволит провести аудиторскую проверку предприятия более результативно и в соответствии с целью.

Проведение аудита вознаграждений основывается на соблюдении ряда принципов (таблица 1).

В ходе аудита системы вознаграждения четвёртого направления — оценки действительности стимулирующей роли поощрительных выплат, выплаченных одновременно — востребованными являются аналитические процедуры. Аудитор проводит исследование взаимосвязей и закономерностей, сформированных на знаниях о деятельности аудируемого объекта, а также анализирует связь этих соотношений и закономерностей с другими существующими материалами.

Таблица 1— Принципы аудита вознаграждения

Группа	Принципы	Характеристика
Общие принципы	Научность Государственный подход Системность Объективность Комплексность Эффективность	Формируются исходя из закономерностей функционирования всех экономических субъектов и изучения их результативности
Частные принципы	Принцип учёта взаимовлияния системы вознаграждений на другие подсистемы в структуре управления персоналом Принцип учёта действительной системы и величины вознаграждений с учётом её «теневой», скрытой части Принцип информационной открытости	Объединяют процессы формирования системы вознаграждений и проведение аудита вознаграждений. Рассматривают в единстве процессы формирования и исследование системы вознаграждений
Специфические принципы	Принцип создания информативной базы аудита Принцип суверенности аналитических представлений от административных и финансовых предпочтений при внутреннем аудите Принцип действительного применения последствий аудита для улучшения системы вознаграждений Принцип обоснования предпочтения типа аудита вознаграждений — внешнего или внутреннего	Предназначены для осуществления эффективных процессов аудита вознаграждений и важны для проведения эффективного аудита вознаграждений

Есть разные способы осуществления аналитических процедур (сравнение, всесторонний анализ с употреблением трудоемких статистических методов и др.). Они могут быть реализованы по направлениям анализа: кадровых ресурсов, затрат, эффективности труда, социального развития; а также при оценке производственно-экономических показателей, показателей творческой активности и развития личности; показателей общественной активности.

Аудит системы вознаграждения выступает как одно из направлений управленческого аудита, ориентированного на менеджмент. Предметную область аудита системы вознаграждения составляют: процесс управления вознаграждением; уровень и структура вознаграждения, количественные и качественные результаты, а также диагностика системы стимулирования труда и оценка мотивационной среды в организации (рисунок 1).



Рисунок 1— Предметная область аудита системы вознаграждения с позиции управления организацией

Следовательно, суть аудита системы вознаграждения работников содержится в диагностике элементов управления вознаграждением и рассмотрении эффективности применяемых инструментов стимулирования.

При процессе управления вознаграждением работников следует учитывать два уровня — стратегический, который связан с аудитом политики вознаграждения работников, и оперативный, который связан с исследованием правильности и точности начисления заработной платы, а также уместности финансирования отраслей социального развития организации и т. д. [1].

Оценка мотивационной среды является частью аудита системы вознаграждения, не только включает оценку величины

вознаграждения, но и рассматривает внутренние побуждающие причины работников, основой которых являются как материальные, так и нематериальные потребности. Вместе с тем значение нематериальных форм стимулирования труда персонала повышается — при увеличении заработной платы и (с помощью её) развития персонала.

Чтобы оценить мотивационные предпочтения работников организации, следует выявить их доминантные потребности, которые должны учитываться при построении эффективной системы стимулирования.

Процесс создания и функционирования системы стимулирования персонала в организации определяется работодателем и выглядит следующим образом (рисунке 2).

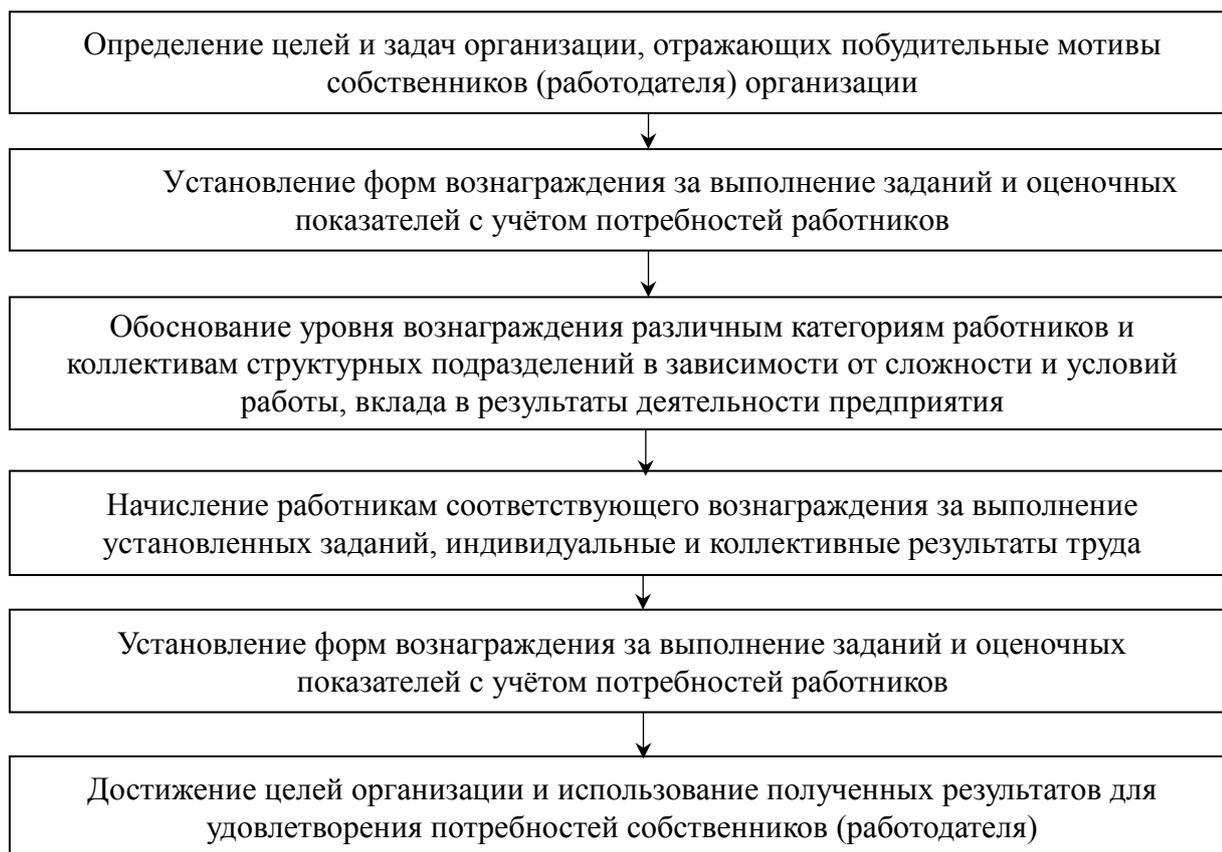


Рисунок 2 — Система стимулирования персонала в организации

Сравним особенности стимулирования низкий уровень тарифных ставок и труда российских организаций и западных недостаточное внимание к нефинансовым компаний (таблица 2). методам стимулирования не способны

Из таблицы 2 видно, что российская заинтересовать работников в труде. система стимулирования менее эффективна:

Таблица 2 — Особенности стимулирования в российских и западных компаниях

Российские организации	Западные компании
1. Низкий уровень тарифных ставок (окладов) у большинства работающих, отсутствие во многих случаях чётких механизмов индексации заработной платы в условиях инфляции	1. Тарификация работ является основой установления окладов персоналу
2. Тарификация работ совершается в согласовании с Трудовым кодексом РФ — с учётом Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессии рабочих, квалификационного справочника руководителей, специалистов и др. служащих	2. Тарификация работ проводится с помощью собственных методик аттестации рабочих мест
3. Использование гибких моделей управления заработной платой, применяется в немногих организациях	3. Применяются эффективные системы стимулирования труда
4. Использование преимущественно материальных систем вознаграждения и недостаточное внимание системам вознаграждения, опирающимся на высшие потребности (потребность в признании, власти; социальные)	—

Анализ специальной экономической литературы показал, что в разных странах применяются различные методы стимулирования работников. Так, «в Западной Европе и США существует гибкая система оплаты труда Pay for Performance (PFP). Под PFP понимают использование любых методов оплаты труда, по которым вознаграждение обусловлено как личностным, так и коллективным вкладом в выполнение возложенных обязанностей» [4].

Явный плюс PFP для работника: его доход зависит от качества работы, что служит показателем эффективности самого сотрудника. А для компании плюсом являются заинтересованные сотрудники, которые стараются сделать больше, чтобы заработать больше.

К минусам PFP следует отнести:

1) субъективное мнение руководителя,

которое базируется на личных симпатиях и антипатиях. Для преодоления субъективности компания должна использовать независимые методы оценки;

2) пропадает командный дух и появляется конкуренция среди сотрудников с целью получения более высоких доходов.

Финансовые методы стимулирования труда в России, странах Западной Европы и США также различны (таблица 3).

Результаты анализа информации, представленной в таблице 3, свидетельствуют о том, что система PFP имеет более разнообразные виды стимулирования и приносит компании более высокие дивиденды в виде повышенной заинтересованности сотрудников, улучшения качества работы, итогом чего является рост выручки всей организации.

Таблица 3 — Сравнение методов стимулирования труда в разных странах

РФ	Страны Западной Европы и США
Заработная плата (постоянная часть + переменная часть)	Комиссионные — получение процента от суммы покупки товаров у сотрудника
Социальные выплаты: — медицинская страховка — пенсионное страхование — помощь в оплате работникам жилья, машин и других предметов длительного пользования, приобретаемых в рассрочку — выделение средств на питание — иные	Денежные выплаты за достижение определенных целей — самый распространённый тип PFP — планов Особенные персональные вознаграждения как признание заслуг того или иного работника Программы распределения прибыли — персонал получает установленный процент прибыли компании Акции и опционы на их приобретение

Помимо финансовых методов, применяются нефинансовые методы вознаграждения сотрудников за безупречную работу, преданность компании. Использование нефинансовых методов вознаграждения привело к образованию системы «пакет услуг». У сотрудника появляется возможность выбора различных нематериальных вознаграждений, которые

максимально интересны ему в настоящее время, например, льготы, связанные с графиком работы; различные общекорпоративные мероприятия; вознаграждения, связанные с изменением рабочего места; создание условий для реализации творческого потенциала и другие.

Выявление и удовлетворение нематериальных потребностей —

мощнейший механизм стимулирования работников, обеспечивающий высокий уровень их заинтересованности и удовлетворённости трудовой деятельностью, снижение затрат и повышение эффективности производства.

В ходе проверки действующей системы вознаграждения аудитор важно оценить разнообразие применяемых в организации форм нематериального стимулирования, соответствие их реальным потребностям и ожиданиям персонала.

В структуре аудита вознаграждений вероятны вариации в выборе направлений, атрибутов и объёма необходимой информации — учитывая уровень аудита (стратегический, управленческий, оперативный) и его вид (комплексный, ситуационный, оперативный).

ЛИТЕРАТУРА

1. Гринавцева, Е.В. Методика аудиторской проверки оплаты труда в коммерческих фирмах / Е.В. Гринавцева // Социально-экономические явления и процессы. — 2016. — Т. 11. — № 9. — С. 22—28.
2. Еремеева, О.С. Оценка качества бухгалтерского учета в системе стимулирования / О.С. Еремеева // Аудитор. — 2014. — № 3 (229). — С. 27—31.
3. Калошина, Н.В. Учетный инструментарий и аудит расчетов по оплате труда / Н.В. Калошина // Проблемы современных интеграционных процессов и пути их решения. — 2017. — С. 166—169.
4. Лищук, Е.Н. Аудит системы вознаграждения персонала: теоретические и методические аспекты / Е.Н. Лищук, А.С. Герман // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. — 2015. — № 3 (14). — С. 40—48.
5. Мещерякова, Т.В. Проект ПБУ «Учет вознаграждений работникам»: основные преимущества и барьеры в применении / Мещерякова Т.В. // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. — 2013. — № 4—2. С. 44—49.
6. Постановление Федеральной службы государственной статистики «Об утверждении порядка заполнения и представления унифицированных форм федерального государственного статистического наблюдения» от 20.11.2006 г. № 69.
7. Карпенко, С.В. Учетные аспекты перехода плательщиков взносов во внебюджетные фонды к уплате единого социального налога / С.В. Карпенко, Т.А. Силина, М.Е. Ордынская // Nauka i studia. — 2016. — Т. 4. — С. 121—123.

СИСТЕМА МЕТОДОВ БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

*Таусова И.Ф.**к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет**Чич Н.И.**магистрант, Адыгейский государственный университет**г. Майкоп*

Аннотация. Статья посвящена судебно-бухгалтерской экспертизе как высшей формы экономико-правового контроля. Изучен комплекс приемов и методов осуществления данной формы контроля. Особое внимание уделено приемам документального контроля при производстве бухгалтерской экспертизы.

Ключевые слова: экспертиза, исследование, бухгалтерский учет, метод, документ.

SYSTEM OF METHODS OF ACCOUNTING EXPERTISE

*Tausova I.F.**Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university**Chich N.I.**master candidate, Adygei state university,**Maikop*

Abstract. The article is devoted to forensic accounting expertise as the highest form of economic and legal control. A set of methods and methods for implementing this form of control has been studied. Particular attention is paid to the methods of documentary control in the production of accounting expertise.

Keywords: examination, research, accounting, method, document.

«Судебно-бухгалтерская экспертиза характеризуется как вид экономической экспертизы, в ходе которых рассматриваются сведения о фактически совершенных хозяйственных операциях за значимый период времени с участием фигурантов дела, отражение операций в первичных учетных (или иных) документах, в регистрах (бухгалтерского и налогового) и формах отчетности (бухгалтерской и налоговой)» [3, с. 142].

Метод бухгалтерской экспертизы — совокупность способов и приемов, с помощью которых изучается предмет экспертизы, и выявляются признаки противоправной деятельности хозяйствующего субъекта, отраженных в источниках учетной информации.

Характеризуя в целом инструментарий судебно-бухгалтерской экспертизы, используемый экспертом-экономистом, можно отметить, в самом деле, отсутствие специальных методов и приемов. Рассматривая явления и ситуации в разрезе того или иного вопроса при формировании истины по гражданскому, уголовному, административному делу эксперт-бухгалтер использует повторяющийся инструментарий различных научных дисциплин и прикладных отраслей деятельности.

В отечественной экономической литературе приведенные методы судебно-бухгалтерской экспертизы в той или иной степени нашли отражение в трудах Н.Т. Белуха, Ж.А. Кеворковой, А.А. Савина, Ш.И. Алибекова, Л.В. Поповой, Н.А. Шибяевой,

Р.Е. Исаковой, Е.Р. Россинской и др. [5, с. 91]. Тем не менее, отсутствует системный подход в правильном выборе приемов внутреннего контроля, создающий в итоге картину неполного выявления нарушений и злоупотреблений, ставивший вопрос о необходимости дополнительных и повторных проверок. Поэтому, сегодня важна проблема поиска новых и оптимизации имеющихся приемов контроля, обеспечивающих в целостности качество и эффективность результатов экспертизы на основе критического анализа и накопленного умения проведения таких проверок в России.

Совокупность способов и приемов, с помощью которых эксперт-бухгалтер изучает предмет и объекты исследования, называется методом судебной экспертизы.

Принимая во внимание цель, направления проверки, способы, информационные ресурсы, имеющиеся методы судебно-бухгалтерской экспертизы можно условно разделить следующим образом:

1) Общенаучные методы исследования (базируются на общепринятых подходах) — не являются предметом исследования данной работы;

2) Частные (специальные) методы исследования (охватывают расчетно-аналитические и документальные, которые рассматриваются, как правило, в сочетании). В свою очередь они подразделяемые на подгруппы в зависимости от способа осуществления:

— методы исследования документов (документальной проверки);

— расчетные (расчетно-аналитические) методы;

— учетные методы (бухгалтерского анализа);

— методы обобщения и реализации

результатов экспертизы [1].

К специальным методам судебной бухгалтерии относятся способы и приемы, с помощью которых выявляются учетные документальные и экономические несоответствия финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта.

В группу расчетно-аналитических приемов входят экономический анализ, статистические расчеты, экономико-математические методы.

Экономический анализ — это система приемов, с помощью которых определяется оценка всесторонней деятельности экономического субъекта, раскрываются причинные связи, обусловившие конфликтные ситуации в фактах хозяйственной жизни и хозяйственных процессах, которые стали объектами внимания правоохранительных органов.

Хотелось бы акцентировать внимание на использовании процедур экономического анализа при проведении экспертных исследований в области экономики. Так, «в специальной литературе по контролю и судебно-бухгалтерской экспертизе экономический анализ рассматривается как система научных приемов, используемых в экономической экспертизе для выявления причинных связей, обусловивших несоответствие хозяйственных операций и процессов, ставших объектами расследования правоохранительных органов, требованиям законодательства» [1]. В последние годы экономический анализ используется правоохранительными органами, как доказательная база, в основе которой лежат бухгалтерские документы при выявлении преднамеренного и фиктивного банкротства.

Употребление в практическом опыте методов экономического анализа при

проведении судебно-бухгалтерской экспертизы позволяет частично избавиться экспертов-бухгалтеров от трудностей технической работы по проверке документов и подобрать более полные данные о деятельности хозяйствующего субъекта, выявить степень воздействия разнообразных внутренних и внешних факторов, причин несоответствия производственных показателей от заданных параметров, и опять же предоставит возможность независимо оценить работу проверяемого предприятия, наметив в большинстве случаев конкретные меры по устранению недостатков в организации и ведении бухгалтерского учета.

Статистические расчеты — приемы, с помощью которых можно определить величины и качественные характеристики фактов хозяйственной жизни и хозяйственных процессов, которые не содержатся в исходной экономической информации, бухгалтерской отчетности, первичных документах по заработной плате и др. При помощи этих расчетов можно рассчитать, например коэффициенты использования оборудования и производственных мощностей, ритмичность поставок товаров покупателям, согласно составленным договорам.

Экономико-математические методы применяются при установлении влияния управленческих и производственных факторов на результаты финансово-хозяйственной деятельности с целью оптимизации деятельности экономического субъекта, системы управления производственной структуры, финансового результата и объема выпуска продукции, с дальнейшим прогнозированием производственных возможностей на кратко-средне- и долгосрочную перспективу. Применяются эти методы в случаях, когда

другими способами определить тесноту связей факторов невозможно.

Метод бухгалтерского анализа основан на использовании контрольных функций элементов метода бухгалтерского учета, к которым относятся: документация, счета бухгалтерского учета, двойная запись, инвентаризация, оценка, калькуляция, баланс, отчетность.

«Судебно-следственная и экспертная практика показывает, что из перечисленных методов бухгалтерского учета, преступники чаще всего используют документацию и инвентаризацию, так как они наиболее доступны для фальсификации фактов хозяйственной деятельности, что приводит к искажению бухгалтерской отчетности» [3].

Метод бухгалтерского анализа — один из самых распространенных методов судебной бухгалтерии, так как с его помощью выявляются учетные несоответствия и отклонения от нормальной хозяйственной деятельности экономического субъекта. В основе этого метода лежит взаимосвязь всех элементов метода бухгалтерского учета, их адекватное изменение при искажении фальсификации каждого из них.

Предметом исследования судебно-бухгалтерской экспертизы являются документы, которыми оформляются все хозяйственные операции непосредственно в момент их совершения и на месте их осуществления.

«В экспертной и юридической практике широко используются методы документальной проверки хозяйственных операций различных экономических субъектов. Данная группа методов помогает проверяющему лицу выявить финансовые нарушения и признаки противоправных деяний путем изучения документального

оформления одной или нескольких хозяйственных операций» [2].

«Метод документального анализа построен на комплексной экономической и юридической оценке документов, как материальных носителей информации о негативных отклонениях, имеющих в финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта» [1]. С его помощью выявляются документальные несоответствия, которые проявляются в виде противоречий в содержании отдельного документа или документов, отражающих один и тот же факт, операцию, либо взаимосвязанные факты операции деятельности экономического субъекта, в содержании учетных документов, отражающих однородные факты его деятельности

В таблице 1 представлена характеристика методов документальной проверки. В зависимости от объекта судебно-бухгалтерской экспертизы и характера искажений в учетной информации делается выбор в пользу того или иного метода.

Наиболее распространенными способами выявления документальных несоответствий и получения доказательств, с использованием документального материала, являются следующие приемы и способы документального анализа:

1) Исследование документа, состоящее в формальной нормативной и арифметической проверке.

Формальная проверка реализуется посредством внешнего осмотра документа и заключается в контроле соблюдения установленной формы документа, изучении и сопоставлении его реквизитов.

Нормативная проверка предполагает изучение хозяйственной операции, отраженной в документе с точки зрения ее соответствия нормам действующего законодательства, правилам, инструкциям ГОСТам, ОСТам, ТУ нормам расхода сырья и материалов, размеру налогов и целесообразности ее проведения.

Арифметическая проверка состоит в установлении правильности подсчетов итоговых сумм, сделанных в документе. С ее помощью выявляются арифметические несоответствия частных и итоговых сумм в документах.

2) Исследование документов, содержащих информацию об одном и том же, или взаимосвязанных фактах хозяйственной деятельности экономического субъекта. К таким методам относятся:

— встречная проверка предполагает сопоставление разных экземпляров одного документа, которые находятся в разных отделах, экономического субъекта, или в различных взаимосвязанных экономических субъектах (продавец и покупатель). Данный метод позволяет устанавливать признаки хищений и злоупотреблений, в случаях, когда исправления вносятся только в отдельные экземпляры документа или составляются подложные и документы;

— взаимный контроль предусматривает сопоставление нескольких документов прямо или косвенно отображающих проверяемый факт, операцию хозяйственной деятельности одного или нескольких взаимосвязанных экономических субъектов.

Таблица 1 — Обзорная характеристика системы документальных методов бухгалтерской экспертизы

Метод		Характеристика метода	Возможные искажения документов
Исследование отдельного документа	Формальная проверка	Внешний осмотр бухгалтерского документа, изучение и взаимное сопоставление его реквизитов	<p>Объект бухгалтерской экспертизы — операции с денежными средствами:</p> <ul style="list-style-type: none"> — отсутствие обязательных реквизитов первичных документов учета денежных средств (приходных, расходных кассовых ордерах, чеках) и регистров учета (по счету 50); — подделки подписей главного бухгалтера на приходном или расходном кассовом ордере. <p>Объект бухгалтерской экспертизы — операции с материально-производственными запасами:</p> <ul style="list-style-type: none"> — несоответствие документов реальной обстановке их составления, использования и хранения (чистые, немятые путевые листы, накладные материальных складов и др.).
	Арифметическая проверка	Проверка правильности сделанных в документе подсчетов итоговых сумм, выявление арифметических ошибок	<p>Объект бухгалтерской экспертизы — операции с денежными средствами:</p> <ul style="list-style-type: none"> — завышение или занижение итоговых сумм по горизонтальным и вертикальным строчкам регистра учета по счету 50. <p>Объект бухгалтерской экспертизы — операции с материально-производственными запасами:</p> <ul style="list-style-type: none"> — несоответствия между частными и итоговыми суммами приходного ордера, лимитно-заборных карт, и др.
	Нормативная проверка	Изучение документа с точки зрения соответствия действующим законам, нормативным актам, инструкциям, правилам, нормам запаса и расхода сырья и материалов	<p>Объект бухгалтерской экспертизы — операции с денежными средствами:</p> <ul style="list-style-type: none"> — выдача аванса подотчетному лицу при наличии задолженности; — превышение расчетов наличными с юридическими лицами за товары, работы, услуги. <p>Объект бухгалтерской экспертизы — операции с материально-производственными запасами:</p> <ul style="list-style-type: none"> — нарушение правил хранения документов (приходный ордер, лимитно-заборные карты, акты приемки, требование-накладная; — отсутствие договора с материально ответственным лицом; — формальный характер проведения инвентаризации с МПЗ.

190 *Окончание таблицы 1*

Метод		Характеристика метода	Возможные искажения документов
Исследование комплекта взаимосвязанных документов	Встречная проверка	Сопоставление разных экземпляров одного и того же документа	<p>Объект бухгалтерской экспертизы — операции с денежными средствами:</p> <ul style="list-style-type: none"> — неоприходование денежных средств в кассу другой организацией; — расхождения в содержании приходного кассового ордера организации «А» и квитанции к нему в организации «В». <p>Объект бухгалтерской экспертизы — операции с материально-производственными запасами:</p> <ul style="list-style-type: none"> — уменьшение количества полученных материальных ценностей путем подделки акта приемки материалов; — уничтожен акт об оприходовании материальных ценностей, находящийся у подрядчика, а у заказчика экземпляры сохранились.
	Взаимный контроль	Заключается в использовании в любом сочетании самых различных документов, прямо либо косвенно отображающих проверяемую хозяйственную операцию.	<p>Объект бухгалтерской экспертизы — операции с денежными средствами:</p> <ul style="list-style-type: none"> — отсутствие согласованности данных в следующих документах (приходный кассовый ордер, корешок чека, учетные регистры по дебету счета 50, кассовая книга) <p>Объект бухгалтерской экспертизы — операции с материально-производственными запасами:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Отсутствие согласованности данных в таких документах, как карточки учета материалов, первичных документах (лимитно-заборные карты, акты приемки, приходные ордера, требование-накладная).

3) Проверка документов, отображающих однородные факты хозяйственной деятельности экономического субъекта, включают в себя:

— восстановление учетных записей по документам, который заключается в приведении бухгалтерского и складского хозяйства в соответствие с требованиями нормативных актов, регламентирующих хозяйственную деятельность и ведение бухгалтерского учета. Частными приемами данного метода являются: восстановление количественного учета, как способ выявления злоупотреблений и хищений, и контрольное сличение остатков, как способ выявления бестоварных операций;

— обратную калькуляцию или контрольный пересчет готовых изделий в сырье. Данный метод позволяет выявлять факты хищения и злоупотребления, при списании и расходовании сырья, полуфабрикатов, помогает установить лиц, причастных к этим хищениям и злоупотреблениям, создает благоприятные условия для последующей ревизионной работы. Обратная калькуляция широко используется на предприятиях общественного питания, где проверка ограничивается контролем за ценообразованием;

— хронологический анализ хозяйственных операций, применяемый для выявления различных отклонений от нормального оборота ценностей, чаще всего превышения расхода определенных ценностей над их приходом за определенный промежуток времени;

— сравнительный анализ состоит во взаимном сопоставлении по различным показателям нескольких документов, отражающих аналогичные операции.

Объектом сопоставления могут быть реквизиты документов однотипных операций, например, даты составления документов, количество товара, отпущенного со склада по документу, в сопоставлении с имевшимся фактическим остатком.

Можно сделать вывод, что исследование признаков правонарушения осуществляется посредством анализа данных, отраженных в бухгалтерской документации. Особенности проведения экспертного исследования, в частности выбор метода бухгалтерского исследования, зависят от объекта судебно-бухгалтерской экспертизы. Если эксперт-бухгалтер при производстве судебно-бухгалтерской экспертизы разработал методику проведения исследования относительно документальных методов проверки, то существует необходимость в том, чтобы оценить те признаки документов, по которым можно судить о характере искажения экономической информации. То есть, в каждом конкретном случае нужно учитывать, какие учетные данные вызывают сомнение и какие обстоятельства свидетельствуют о возможном их подлоге или сокрытии. На основании этого эксперту нужно сделать выбор в отношении метода, который следует применить из перечня методов документальной проверки.

Получается, что судебно-бухгалтерская экспертиза:

— содействует получению доказательств, вскрытию, устранению правонарушений и преступлений в области экономики и привлекается с целью профилактики экономических преступлений;

— сконцентрирована на разрешении диагностических задач (установлении закономерности ведения бухгалтерского учета и организации контроля) и

классификационных задач (создание мнения о наличии, отсутствии, законности отнесения к той или иной категории, оприходования и списания объектов учета);

— связана с оценкой конкретной ситуационной задачи по установлению круга ответственных лиц за сохранность имущества и погашение обязательства, за нарушение правил ведения бухучета и контроля;

— выступает с методологической точки зрения как составная часть единой системы бухучета и финансового контроля с характерными для нее приемами и методами.

Отличительной чертой рассмотренных групп методов является высокая поисковая значимость при проведении проверок и

исследования экспертом. С их помощью эксперт-бухгалтер может из большого объема документов выявить наиболее сомнительные и подвергнуть их всесторонней и глубокой проверке.

Таким образом, выбор того или иного метода документальной проверки зависит от объекта судебно-бухгалтерской экспертизы. Эксперту-бухгалтеру следует хорошо знать систему документов, с которой предстоит работать. По результатам экспертизы с применением методов документальной проверки становится возможным выявить противоправные факты хозяйственной жизни или установить наличие иных признаков правонарушения (преступления).

ЛИТЕРАТУРА

1. Пашенко, Т.В. Применение аналитических методов при производстве бухгалтерских экспертиз / Т.В. Пашенко // Молодые ученые о современном состоянии контрольно-учетной и аналитической деятельности в рыночной экономике // Пермь, — 2016.— С. 20—30.
2. Романова, С.В. Теоретико-методологические аспекты судебно-бухгалтерской экспертизы / С.В. Романова, Н.С. Новичихина // Современные научные исследования и разработки. — 2017.— № 5 (13). — С. 336—338.
3. Щербатых, В.А. Судебно-бухгалтерская экспертиза: понятие, задачи, методы / В.А. Щербатых, Н.Ю. Лебедева // Актуальные аспекты инновационного экономического и юридического развития в условиях роста напряженности вокруг России. — Ростове-на-Дону. — 2015. — С. 321—324.

ОБЕСЦЕНЕНИЕ И АМОРТИЗАЦИЯ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ

Тлишева Ш.А.

студентка, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Ордынская М.Е.

*канд. экон. наук, доцент, Адыгейский государственный университет
г. Майкоп*

Аннотация. В статье проведен сравнительный анализ подходов к начислению амортизации и отражению обесценения активов в действующих стандартах бухгалтерского учета, Проекте Федерального стандарта бухгалтерского учета «Основные средства» и МСФО.

Ключевые слова: амортизация, обесценение, внеоборотные активы, основные средства, НМА.

IMPAIRMENT AND DEPRECIATION OF NON-CURRENT ASSETS IN THE RUSSIAN AND INTERNATIONAL ACCOUNTING PRACTICE

Tlischeva Sh.A.

student, Adyghe State University

Research supervisor :Ordynskaya M.E.

*Cand. Econ.Sci., associate professor, Adygei state university
Maikop*

Abstract. In article the comparative analysis of approaches to a depreciation and reflection of asset impairment in the operating accounting standards, the Project of the Federal accounting standard «Property, plant and equipment» and IFRS is carried out.

Keywords: depreciation, impairment, non-current assets, property, plant and equipment, intangible assets.

В условиях экономического кризиса проблема, связанная с обеспечением качественной и своевременной оценки внеоборотных активов актуальна как никогда, поскольку кризисные явления в экономике вызывают потерю стоимости активов организации, искажение данных финансовой отчетности. В связи с этим представляется важным обеспечение качественной и своевременной оценки внеоборотных активов.

В международной практике вопрос обесценения активов регулируется стандартом (IAS) 36 «Обесценение активов» [7].

Отметим, что внеоборотными активами в международной практике учета считаются НМА, основные средства; инвестиционное имущество и долгосрочные финансовые вложения. Таким образом, МСФО (IAS) 36 применяется в отношении ограниченного числа активов.

В российском бухгалтерском учете пока законодательно не закреплено такое понятие, как обесценение внеоборотных активов. Соответственно, нет и специального положения, регулирующего вопросы учета таких объектов.

Однако, обесценение активов упоминается в российской учетной практике в ряде РПБУ в

виде отдельных указаний для определенных объектов.

Например, в п. 22 ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» сказано, что организации могут проверять НМА на предмет обесценения, причем порядок проведения этой процедуры не раскрывается, но имеется прямая отсылка к МСФО [13].

Основные средства и доходные вложения в материальные ценности не подлежат проверке на предмет обесценения, но организации могут предусмотреть в учетной политике необходимость их переоценки вследствие значительного снижения их стоимости [14].

МСФО включает стандарт, предоставляющий собой инструкцию для расчета справедливой стоимости. В отечественной практике применяется такое понятие, как реальная (рыночная) стоимость, хотя единый порядок расчета такой стоимости нигде в РПБУ не дается. Также следует иметь в виду, что рыночная стоимость, находимая согласно РПБУ может не совпадать со справедливой стоимостью, находимой согласно МСФО, хотя эти понятия довольно

близки по своей сути.

Методика отражения убытка от обесценения основных средств в российском учете в целом соответствуют международной практике. В части НМА, организация может принять решение о признании убытка от их обесценения, и будет при этом следовать соответствующим требованиям МСФО.

Итак, суть обесценения активов состоит в том, что некоторые активы со временем переходят из разряда приносящих экономическую выгоду в разряд неэффективных. Такая ситуация связана с тем, что затраты на содержание и использование активов становятся больше дохода от их использования. В связи с этим организации должны отслеживать процессе обесценения своих активов, отражать его в финансовой отчетности с целью своевременного принятия решения о дальнейшем использовании внеоборотного актива или о его продаже [9, с. 227].

Признаки обесценения можно условно классифицировать на две группы, показанные в таблице 1.

Таблица 1 — Признаки обесценения внеоборотных активов [2, с. 71]

Внутренние признаки	Внешние признаки
Моральное устаревание	Снижение рыночной стоимости больше, чем ожидалось
Потеря или повреждение	Рост рыночных процентных ставок
Изменение характера использования актива, негативное повлиявшее на денежные потоки	Значительные изменения в технических, юридических, экономических условиях, отрицательно влияющие на положение организации
Изменение показателей внутренней отчетности, показывающее, что результаты использования актива хуже ожидаемых	Превышение балансовой стоимости чистых активов организации над ее рыночной капитализацией

Процесс обесценения актива можно рассматривать в двух аспектах. Во-первых, с точки зрения потери имуществом своей первоначальной стоимости. Во-вторых, в

соответствии с принципом осмотрительности, суть которого заключается в том, что величина активов не должна быть завышена, а величина обязательств —

занижена. Отсюда вытекает требование о том, что активы должны быть отражены в бухгалтерском балансе в стоимости, не превышающей экономическую выгоду, которую организация может получить при использовании актива по назначению или при его продаже [2, 71].

Экономическая выгода, которую можно получить при использовании актива по назначению называется ценностью использования. Она представляет собой приведенную стоимость будущих денежных потоков от актива.

При эффективном использовании актива, его балансовая стоимость не должна превышать тех выгод, которые организация может получить от него. Таким образом, при определении возможного обесценения актива необходимо выбрать наименьшее из следующих значений — балансовая стоимость или возмещаемая стоимость актива.

При этом, под балансовой стоимостью понимается та стоимость, по которой актив учитывается в бухгалтерском балансе после вычета величины амортизации и убытка от обесценения.

Возмещаемая стоимость — это наибольшее из двух величин: справедливой стоимости актива за минусом затрат на продажу (рыночной стоимости с учетом расходов на продажу) и ценности использования (эксплуатационной стоимости).

В соответствии с международной учетной практикой перед составлением финансовой отчетности следует проводить тест на обесценение активов с целью

предотвращения возможных убытков и избежания риска мошенничества с финансовой отчетностью.

Рассмотрим методику определения ценности использования актива.

МСФО предполагает оценивать денежный поток от актива в течение 3—5 лет в зависимости от его срока полезного использования посредством тестирования.

На первом этапе осуществляется анализ внешних и внутренних причин падения доходности (см. таблица 1).

На втором этапе определяется сумма ожидаемого возмещения.

На третьем этапе осуществляется сопоставление величины ожидаемого возмещения актива и его балансовой стоимости.

Процедуру обесценения актива в соответствии с нормами, содержащимися в МСФО (IAS) 36, можно представить в виде следующей схемы (рисунок 1).

Общая сумма предполагаемых убытков указывает на возможное обесценение тестируемого актива. Это полный расчет ценности использования.

Если балансовая стоимость окажется ниже возмещаемой, то обесценения актива нет, и корректировок в отчетности не требуется. Если балансовая стоимость актива окажется больше возмещаемой, то можно сделать вывод о том, актив обесценился. Поэтому надо снизить стоимость актива в балансе до величины возмещаемой стоимости и признать убыток от обесценения в составе финансового результата [9].

признаков обесценения.

В отличие от действующего бухгалтерского законодательства, в Проектах ФСБУ «Основные средства» и «НМА» выделен небольшой раздел, посвященный обесценению внеоборотных активов, где сказано, что «организация проверяет основные средства и НМА на обесценение и учитывает изменение их стоимости вследствие обесценения в порядке, определенном международными стандартами финансовой отчетности» [15,16].

Подытоживая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что на настоящий момент в российской учетной практике обесценение активов не предусмотрено, но может быть проведена переоценка отдельных статей активов. Если проведение переоценки не зафиксировано в учетной политике, то показать рыночную стоимость активов в финансовой отчетности не возможно. Для обеспечения сопоставимости данных отчетности, повышения ее прозрачности и информационной ценности для пользователей, принятия эффективных управленческих и инвестиционных решений, организациям следует регулярно проводить тестирование на обесценение активов в соответствии с правилами, закрепленными в МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов».

Так как основной современной методологической концепцией реформирования бухгалтерского учета в России является его сближение с МСФО, то решение проблем обесценения активов

российских организаций невозможно без учета требований МСФО в этой области. В связи с этим, представляется необходимым принятие специального положения, определяющего порядок отражения в учете обесценения активов на основе положений МСФО. [3].

Что касается амортизации, то она затрагивается во многих нормативных документах, хотя в них не приводится четкого определения данной дефиниции. Нормативные документы используют понятие амортизации, но не раскрывают сущности данной экономической категории. Что касается МСФО, то в них раскрываются понятие амортизации и амортизируемой стоимости [6].

В Проектах ФСБУ «Основные средства» и «НМА» по-прежнему отсутствует определение амортизации, но появились новые, непривычные для бухгалтера термины, например, «инвестиционная недвижимость», «ликвидационная стоимость», «параметры амортизации», «переклассификация актива» [4]. Планируется, что эти стандарты должны стать обязательными для применения уже в 2018 г. С вводом их в действие утратят силу ПБУ 6/01, ПБУ 14/07, ПБУ 17/02 и соответствующие им методические указания.

Основные отличия, касающиеся амортизации основных средств, МСФО (IAS) 16 и ПБУ 6/01, заключаются в следующем (таблица 2).

Таблица 2 — Различия ПБУ 6/01 и МСФО (IAS) 16 в части амортизации

Параметр	ПБУ 6/01	МСФО (IAS) 16
Амортизируемая стоимость	Первоначальная стоимость	За минусом ликвидационной стоимости
Изменение параметров амортизации	Не предусмотрено	Периодически осуществляется оценка необходимости изменения

Согласно МСФО, метод амортизации должен отражать предполагаемую структуру потребления организацией будущих экономических выгод от актива (п. 60 МСФО (IAS) 16). В отечественных стандартах такой подход к выбору метода амортизации закреплен только для НМА. Но по неурегулированным вопросам следует опираться на МСФО (IAS) 16, что следует из п. 7 ПБУ 1/2008. Данное МСФО предписывает пересматривать раз в год метод амортизации и СПИ основного средства. Подобные требования содержатся только в ПБУ 14/ 2007. Следует иметь в виду, что возможность пересмотра параметров амортизации основных средств связана с применением ПБУ 21/2008 «Изменения оценочных значений» и выполняется при появлении новых данных. Таким образом, амортизация внеоборотных активов в МСФО и РСБУ отличается незначительно и конкретных препятствий для сближения МСФО и ПБУ в части амортизационной политики не существует.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бжунаева, А.М. Амортизация активов как экономическая категория / А.М. Бжунаева, М.Е. Ордынская // 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. 138—141.
2. Бжунаева, А.М. Обесценение внеоборотных активов как экономическая категория / А.М. Бжунаева, М.Е. Ордынская // Проблемы экономики в современном мире и роль бухгалтерского учета и аудита в их решении: сборник науч. трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Краснодар, Майкоп: ЭЛИТ, — 2016. — С. 70—73.
3. Дружиловская, Э.С. Современные проблемы оценки активов в российском бухгалтерском учете / Э.С. Дружиловская // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. — 2016. — №1 (41) — С. 29—37.
4. 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.
5. 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. №9. — С. 174—177.
6. 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.
7. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов»: приказ Минфина РФ от 28.12.2015 г. № 217н (в ред. от 27.06.16 г.) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2017.
8. Нехай, З.А. Амортизация основных средств: современное состояние и возможности совершенствования / З.А. Нехай, М.Е. Ордынская // Научный альманах. — 2017. — № 6-1 (32). — С. 80—83.
9. Ордынская, М.Е. Обесценение внеоборотных активов в российской и международной учетной практике / М.Е. Ордынская, А.М. Бжунаева // Вопросы комплексного экономического анализа показателей устойчивого развития предприятий и его информационное обеспечение: сборник науч. трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Душанбе: Таджикский национальный университет, 2016. — С. 226—230.
10. Ордынская, М.Е. Особенности учета в торговле. Краткий курс лекций: учебно-методическое пособие. — Майкоп: АГУ, 2011. — с. 200.
11. Ордынская, М.Е. Проблемы применения международных стандартов финансовой отчетности в России // Финансовый менеджмент, учет и контроль с использованием современных

- информационных технологий: Материалы Международной научно-практической конференции. — Орел: ОрелГТУ, 2001. — С. 32—33.
12. Ордынская, М.Е. Управление затратами на предприятии: учеб. пособие. — Майкоп: Изд-во «ИП Кучеренко В.О.», 2017. — 113 с.
 13. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007): приказ Минфина России от 27.12.2007 г. №153н (в ред. от 16.05.2016 г.) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2017.
 14. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01): Приказ Минфина России от 30.03.2001 г. №26н (в ред. от 16.05.2016 г.) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2017.
 15. Проект Федерального Стандарта бухгалтерского учета «Основные средства»//Фонд развития бухгалтерского учета «НРБУ «БМЦ». URL:http://bmcenter.ru/Files/proekt_FSBU_Osnovniye_sredstva
 16. Проект Федерального Стандарта бухгалтерского учета «Нематериальные активы»//Фонд развития бухгалтерского учета «НРБУ «БМЦ». URL: http://bmcenter.ru/Files/proekt_FSBU_NMA

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Тхакушинова С.А.

Магистрант, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Тхагапсо Р.А.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. В данной статье учетная политика рассмотрена как один из инструментов налогового планирования на предприятии.

Ключевые слова: учетная политика, учетная политика для целей налогообложения, налоговое планирование, финансовое положение организации, платежеспособность, рентабельность.

ACCOUNTING POLICY AS AN INSTRUMENT REGULATING TAX LOAD IN ORGANIZATION

Tkhakushinova S.A.

1st year magistrate, Adyghe State University

Supervisor: Thagapso R.A.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Adyghe State University

Maikop

Abstract. In this article accounting policy is considered as one of the tools of tax planning at the enterprise

Keywords: Accounting policy, accounting policy for taxation purposes tax planning, financial position of the organization, solvency, profitability.

Отечественные организации сталкиваются с постоянным давлением быстро меняющихся условий и требований рынка, ростом конкуренции, что, в свою очередь, заставляет их по-новому подойти к вопросам финансового управления и учетной политики на предприятии, так как эти системы имеют для экономического субъекта не меньшее значение, чем ее производственный потенциал. Формированию учетной политики уделяется большое значение, так как она может служить инструментом, способствующим оптимизировать налогообложение на предприятии.

В налоговом законодательстве присутствует большое множество норм,

позволяет плательщику уменьшать налоговые обязательства. Самым распространенным примером оптимизации является оптимизация по налогу на прибыль организации [3]. Порядок отражения операций, закреплён в учетной политике организации.

Учетная политика — это документ, содержащий основные правила ведения налогового и бухгалтерского учета. Данный документ составляется главным бухгалтером предприятия и утверждается руководителем.

Вопросам формирования, исполнения и раскрытия учетной политики посвящены труды многих российских и зарубежных ученых и практиков. Существенный вклад в

изучение данного вопроса внесли И.Р. Николаев, А. П. Рудановский, Р.А. Алборовым, Н.М. Балакиревой, Н.А. Бортником, В.Р. Захарьиной, Е.С. Исаевым, Н.П. Кондраковым, Т.И. Кришталевой, М.Ю. Медведевой, М.Л. Пятовым, С.А. Николаевой, Т.А. Новиковой, И.Д. Юцковской, Л.З. Шнейдманом, Ж. Савари, Ж. Бурнисьен, Р. Делапорт, П. Лассек, Б. Нидлз, Х. Андерсон и другие. Все авторы подчеркивают важность осмысленного подхода к формированию бухгалтерской финансовой отчетности согласно учетной политике и анализу данных этой отчетности.

Каждая организация вправе составить собственную учетную политику. При этом необходимо учитывать специфику деятельности и принципы хозяйствования организации. Составлять этот документ нужно в соответствии с действующими законами и нормативами по бухгалтерскому учету и налогообложению. Информация, содержащаяся в учетной политике, должна быть достоверной и понятной всем заинтересованным лицам [2].

Рассмотрим основные методологические решения в области учетной политики, которые следует рассматривать как значимые для оптимизации налогообложения в организации.

1. Выбор способа начисления амортизации основных средств и нематериальных активов. Руководствуясь ПБУ 6/01 «Учет основных средств», предприятие может производить начисление амортизации по объектам, применяя следующие способы: линейный способ, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ), способ списания стоимости по сумме чисел лет срока

полезного использования. Благодаря нелинейному методу происходит уменьшение сумм амортизационных отчислений с каждым месяцем всего срока использования объекта. Также следует сказать, что равномерное начисление амортизации при линейном методе не обеспечивает концентрацию ресурсов, необходимую для быстрой замены оборудования, подверженного активному влиянию морального износа.

В соответствии с этим можно говорить о том, что значительная часть основных средств имеет наивысшую степень отдачи в первые годы использования, применение данного метода дает возможность сопоставлять размер амортизационных отчислений с пользой полученной от объекта. Порядок начисления амортизации определяет оценку остаточной стоимости объектов, запасов, расходов, прибыли. При увеличении сумм амортизации уменьшается остаточная стоимость основных средств, прибыль, увеличивая оценку запасов и расходов, а при уменьшении сумм амортизации — наоборот. Поэтому применение нелинейного метода рационально для объектов основных средств с более или менее коротким жизненным циклом (5-7 лет). Например, машины и оборудование, сооружения и передаточные устройства, транспортные средства, входящие впервые четыре амортизационные группы. Более раннее списание расходов выгоднее, так как это отсрочивает уплату налога на прибыль, что, в свою очередь, будет способствовать тому, что деньги не будут отвлекаться от производства и как следствие это может стабилизировать финансовое положение компании, снизив себестоимость продукции и повысив ее рентабельность.

2. Создание резервов на предприятии.

Создание резерва по сомнительным долгам

является одним из эффективных методов налоговой оптимизации. Определяющим условием для создания резерва является использование организацией для расчета налога на прибыль метода начисления. Налогоплательщик самостоятельно принимает решение о создании резерва и закрепляет данное решение в учетной политике.

В соответствии со ст. 226 НК РФ в налоговом учете компания вправе создавать резервы по сомнительным долгам. С 1 января 2017 года вступило в действие положение о том, что сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не должна превышать большую из величин: 10% от выручки за предыдущий налоговый период или 10% от выручки за текущий отчетный период [4].

Еще одним изменением стало то, что с 2017 года сомнительным долгом теперь та признается часть долга, которая выше размера встречного обязательства.

Следовательно, если у предприятия имеется встречное обязательство перед организацией задолжавшей ей, то сомнительным долгом будет признаваться только сумма, которая превышает размер данного обязательства [4].

За счет данного резерва есть возможность включить во внереализационные расходы долги ненадежных контрагентов, и как следствие это приведет к уменьшению налога на прибыль.

3. Способ оценки материально-производственных запасов. Руководствуясь ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», организация может установить в учетной политике порядок оценки списываемых запасов (материалов, товаров) вследствие отпуска в производство или ином выбытии: по

себестоимости первых по времени приобретения запасов, по средней себестоимости, по себестоимости каждой единицы. Оценка выбывающих запасов оказывает влияние на величину финансового результата и сумму расходов отчетного периода. Существенное влияние на соответствующие показатели отчетности имеет метод ФИФО. В условиях роста цен данный метод увеличивает оценку запасов и прибыли и уменьшает суммы расходов предприятия. А при снижении цен, происходит противоположенная ситуация, уменьшается стоимость запасов и прибыли и растут расходы организации.

4. Способ списания условно-постоянных расходов. Руководствуясь ПБУ 10/99 «Расходы организации», организация при калькулировании себестоимости продукции может выбрать вариант списания общехозяйственных расходов. При списании таких расходов на счет 20 «Основное производство» в учете формируется полная производственная себестоимость, а при списании на счет 90 «Продажи» — сокращенная (частичная) производственная себестоимость. Выбранный способ списания условно-постоянных расходов оказывает влияние на оценку запасов (при наличии остатков незавершенного производства и непроданной готовой продукции), величину финансового результата и объем расходов. Если такие расходы включаются в себестоимость, то это ведет к увеличению суммы запасов и прибыли при снижении расходов (себестоимости проданной продукции). Если такие расходы будут списаны полностью на расходы отчетного периода (счет 90), то в этом случае произойдет не только уменьшение оценки запасов в активе баланса, но и отражаемой в

отчетности прибыли. В случае если значимее величины условно-постоянных расходов, тем указанное влияние на соответствующие показатели отчетности будет заметнее.

5. Способ списания расходов на продажу. Руководствуясь ПБУ 10/99 «Расходы организации», организация может списывать коммерческие расходы полностью или частично. Полное списание коммерческих расходов предполагает отсутствие сальдо по счету 44 «Расходы на продажу» и возможно, если нет остатков по счетам 41 «Товары» и 45 «Товары отгруженные». При частичном списании счет 44 имеет сальдо за счет распределения: расходов на упаковку и транспортировку для производственных организаций, расходов на транспортировку для торговых организаций. Порядок списания коммерческих расходов хоть и

незначительно, но влияет на сумму расходов отчетного периода и величину конечного финансового результата, который формируется по счету 90 «Продажи». Полное списание таких расходов приводит к уменьшению прибыли организации [1].

Подводя итог, следует отметить, что альтернативность способов и методов ведения учета способствует тому, что организация имеет возможность оказывать влияние на формирование финансовых результатов ее деятельности. Следовательно, стоит более основательно подходить к вопросу формирования учетной политики, выбирая наиболее эффективный вариант для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения, что впоследствии приведет к уменьшению налоговой нагрузки на предприятие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баранов П.П., Залышкина Т. А. Учетная политика организации как инструмент управления показателями финансового состояния / Аудит и финансовый анализ. - 2007. - № 1. - С. 200-203.
2. Кутер, М.И. Введение в бухгалтерский учет: учебник / М.И. Кутер. — Краснодар: Просвещение-Юг, 2013. — 512 с.
3. Силина Т.А. Учетная политика организации. Одной недостаточно? / Т.А. Силина // Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. — 2010. — Т. 13. № 1. — С. 35—36.
4. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ»: // СПС Консультант. М., 2017 — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/85f4b05570b918c09d4855cc6175021e9065c993/ — [Дата обращения 10.09.2017].
5. Ордынская, М.Е. Учетная политика как важнейший этап текущего налогового планирования / М.Е. Ордынская, С.В. Карпенко, Т.А. Силина // Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста: Материалы II Всероссийской научной конференции. — 2010. — С. 115—118.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПРЕМИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Хасинова Т.Г.

студент, Адыгейский государственный университет

Карпенко С.В.

к.э.н., доцент, Адыгейский государственный университет

г. Майкоп

Аннотация. В статье рассматриваются преимущества применения амортизационной премии в налоговом учете, ее влияние на финансовый результат деятельности организации, возникновение временных разниц в соответствии с ПБУ 18/02.

Ключевые слова: амортизационная премия, ПБУ 18/02, временные разницы, финансовый результат, налог на прибыль, остаточная стоимость основных средств.

FEATURES OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING OF AMORTIZATION PREMIUM OF FIXED ASSETS

Khasinova T.G.

student, Adygei state university

Karpenko S.V.

Cand.Econ.Sci., associate professor, Adygei state university

Maikop

Abstract. The article discusses the benefits of using amortization premium in tax accounting, its impact on the financial result of the organization's activities, appearance of temporary differences in accordance with accounting regulations 18/02.

Keywords: amortization premium, accounting regulations 18/02, temporary differences, financial result, income tax, depreciated cost of fixed assets.

Амортизационная премия — это предусмотренное законодательством единовременное списание на расходы части стоимости осуществленных капитальных вложений.

В юридическом смысле понятия «амортизационная премия» нет. Но в соответствии с Налоговым кодексом России [1] налогоплательщик имеет право единовременно включать в состав расходов отчетного или налогового периода часть расходов на капитальные вложения, существенно превышающую размер ежемесячной амортизации.

Величина амортизационной премии ограничена, ее предельный размер зависит от амортизационной группы основного средства, по которому рассчитывается премия (п. 9 ст. 258 НК РФ [1]).

Таким образом, для основных средств, имеющих срок полезного использования до 3-х лет и более 20 лет, можно осуществить единовременное списание лишь десятой части первоначальной стоимости.

А для основных средств с первоначальной стоимостью от 3 до 20 лет можно списать сразу практически треть стоимости, что является гораздо более существенной суммой.

Таблица 1— предельный размер амортизационной премии в зависимости от амортизационной группы основного средства

Предельный размер амортизационной премии	Амортизационная группа	База исчисления
10%	I—II, VIII—X	— первоначальная стоимость основных средств (кроме полученных безвозмездно); — расходы, понесенные при достройке, дооборудовании, реконструкции, модернизации, техническом перевооружении, частичной ликвидации основных средств.
30%	III—VII	

При этом порядок учета амортизационной премии налогоплательщик должен отразить в учетной политике для целей налогообложения прибыли. Так называемая «амортизационная премия» является правом, а не обязанностью. В бухгалтерском учете начисление амортизационной премии не предусмотрено, начисление осуществляется только в налоговом учете [3].

Применение амортизационной премии в какой-то мере усложняет учетную работу бухгалтера в связи с тем, что возникают временные разницы при расчете прибыли, а также бухгалтерского и налогового налога на прибыль. Эти разницы следует учитывать исходя из положений ПБУ 18/02 [2].

Почему же такое единовременное отнесение части стоимости основного средства назвали «премией»? Фактически в период, когда приобретается основное средство, организация несет существенные денежные траты, и заметное снижение налога на прибыль может быть расценено как своеобразное вознаграждение налогоплательщика или как определенная временная льгота.

Применение амортизационной премии дает определенное преимущество налогоплательщикам, осуществляющим капитальные вложения уплачивать налог на

прибыль в меньшем размере. Причем уменьшение налога происходит лишь временно, в отдельный отчетный (налоговый) период, или иными словами — в период применения амортизационной премии. Если рассматривать весь срок полезного использования основного средства, то итогового уменьшения налога на прибыль не происходит, так как в последующие периоды увеличивающийся налог компенсирует временное его уменьшение в период применения амортизационной премии.

Применение амортизационной премии к недорогим основным средствам, относящимся к 1-й и 2-й группам, дает слабый эффект в виде небольшой экономии на налоге на прибыль. Выгодно применять амортизационную премию к дорогим основным средствам и существенным затратам на их модернизацию. Вместе с тем, если в налоговом периоде нет прибыли или она незначительна, то применение амортизационной премии может привести к возникновению убытка. А это, в свою очередь, приведет к неблагоприятному финансовому результату.

Амортизационная премия рассчитывается и списывается в первый месяц начисления амортизации. То есть при покупке основного средства в следующий месяц:

— в бухгалтерском учете списывается обычная амортизация

— в налоговом учете сначала списывается амортизационная премия, потом из первоначальной стоимости вычитается сумма премии, и полученный результат принимается за базу для последующего начисления амортизации.

Одновременно с начислением амортизационной премии в первом месяце эксплуатации основного средства начисляется амортизация за месяц. Итоговая сумма амортизации в налоговом учете уменьшается по сравнению с бухгалтерской амортизацией, и только в первом месяце к расходам относят и премию, и амортизацию за месяц.

Далее эта сумма амортизации будет одинаковой до конца срока службы основного средства в случае применения в организации линейного способа начисления амортизации.

Рассмотрим на примере влияние амортизационной премии на налоговую прибыль. Допустим, в организации было приобретено два основных средства с первоначальной стоимостью 120 тыс. руб. Причем первое основное средство имело срок полезного использования два года, второе — пять лет.

В первый месяц эксплуатации организация начислила амортизационную премию на каждое основное средство. Причем размер премии начислялся соответственно амортизационной группе:

— при сроке полезного использования два года (вторая группа) было списано 10% первоначальной стоимости;

— при сроке пять лет (третья группа) — 30%.

При этом график снижения остаточной стоимости по кварталам принимает вид:

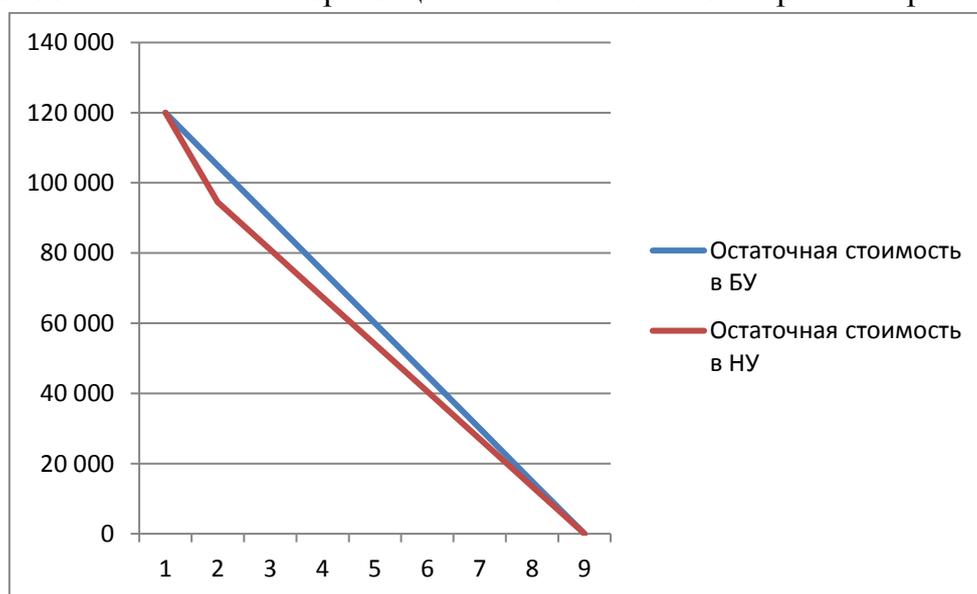


Рисунок 1 — График снижения остаточной стоимости первого основного средства в бухгалтерском и налоговом учете при применении амортизационной премии

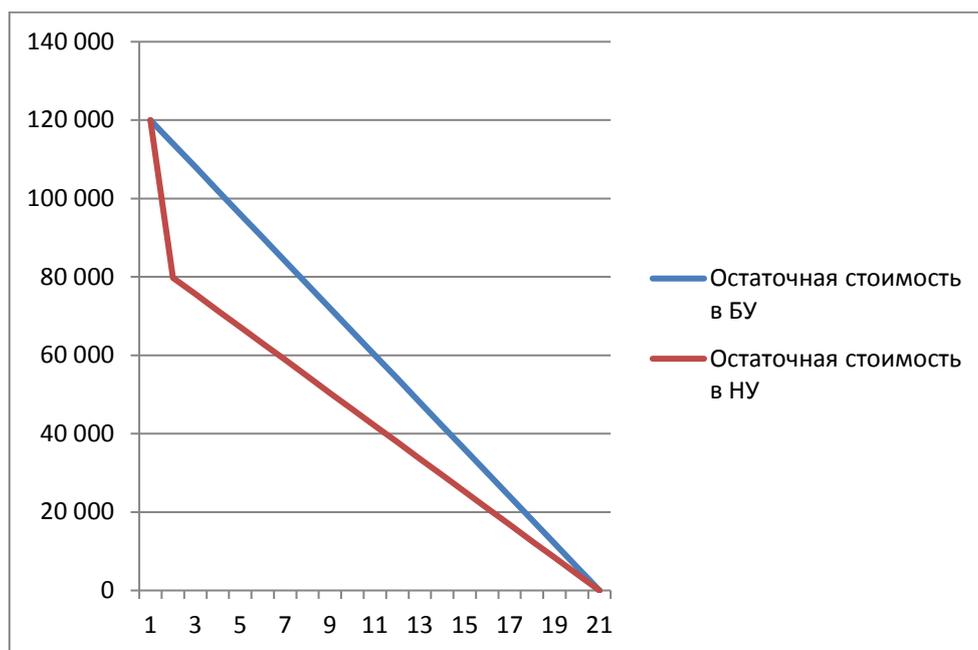


Рисунок 2 — График снижения остаточной стоимости второго основного средства в бухгалтерском и налоговом учете при применении амортизационной премии

На графике видно, что итоговые амортизационные затраты в налоговом и в бухгалтерском учете равны. Разница в том, что в бухгалтерском учете затраты списываются равномерно, а в налоговом учете в первом месяце происходит списание в большем размере, а дальнейшее списание производится в меньшем размере.

Но при применении амортизационной премии при небольших сроках полезного

использования уменьшение налоговой прибыли является небольшим, а при больших сроках полезного использования — довольно заметным.

Следовательно, перед принятием решения организацией о применении или неприменении амортизационной премии необходимо оценить размер получаемого финансового результата и его влияния на экономические показатели деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ: [в ред. от 30.10.2017 г.] // СПС Гарант. М., 2017 — [Режим доступа] <http://base.garant.ru/10900200/> — [Дата обращения 18.11.2017].
2. Приказ Министерства Финансов РФ №114н от 19.11.2002 «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02: [в ред. от 06.04.2015 г.] // СПС Гарант. М., 2017 — [Режим доступа] <http://base.garant.ru/12129425/> — [Дата обращения 19.11.2017].
3. Приказ Министерства Финансов РФ №26н от 30.03.2001 «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: [в ред. от 16.05.2016 г.] // СПС Гарант. М., 2017 — [Режим доступа] <http://base.garant.ru/12122835/> — [Дата обращения 20.11.2017].
4. 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.

5. 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.
6. Тхаркахова, И.Г. Исторические, экономико-правовые и учетно-экономические аспекты амортизируемых активов / И.Г. Тхаркахова, Д.И. Понокова // Вестник Адыгейского государственного университета. — 2016. — № 3(185). — С. 49—53.
7. Карпенко С.В., Силина Т.А. Основы налогообложения малого бизнеса в России: учеб. пособие. — Майкоп: АГУ, 2015. — 284 с.
8. Бжунаева, А.М. Амортизация активов как экономическая категория / А.М. Бжунаева, М.Е. Ордынская // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России: Сборник научных трудов по материалам III Всероссийской научно-практической конференции. — 2017. — С. 138—141.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Шумахова М.Р.

студентка, Адыгейский государственный университет

Научный руководитель: Ордынская М.Е.

*канд. экон. наук, доцент, Адыгейский государственный университет
г. Майкоп*

Аннотация. Реформирование российской учетной системы ведет к постепенному обновлению нормативно-правовой базы и сближению ее с МСФО, что иногда вызывает значительные изменения в составе и методике учета некоторых бухгалтерских объектов. Статья посвящена особенностям отражения в бухгалтерском учете и финансовой отчетности таких специфических экономических категорий как доходы и расходы будущих периодов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовая отчетность, МСФО, доходы будущих периодов, расходы будущих периодов.

PECULIARITIES OF INCOME ACCOUNTING AND EXPENDITURES OF FUTURE PERIODS IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Shumakhova M.R.

student, Adyge State University

Research supervisor :Ordynskaya M.E.

*Cand. Econ.Sci., associate professor, Adygei state university
Maikop*

Abstract. Reforming the Russian accounting system leads to a gradual update of the regulatory framework and its convergence with IFRS, which sometimes causes significant changes in the composition and methodology of accounting for certain accounting objects. The article is devoted to the peculiarities of reflecting in the accounting and financial reporting such specific economic categories as incomes and expenses of future periods.

Keywords: accounting, financial reporting, IFRS, deferred income, deferred expenses.

Проблема учета доходов и расходов будущих периодов требует особого внимания из-за отсутствия единого универсального подхода к учетному процессу данных активов и пассивов. Корректировки, внесенные в Положение №34н, аннулированы такие дефиниции, как «расходы будущих периодов» и «доходы будущих периодов». Однако, внося изменения в Положение №34н, Минфин России не откорректировал связанные с ним документы нормативного и методического

уровня по регулированию бухгалтерского учета, что влечет за собой неоднозначное интерпретацию действующих нормативно-правовых документов в области учета доходов и расходов будущих периодов. Таким образом, они существуют как объект бухгалтерского учета согласно указанным документам и не существуют в соответствии с Положением №34н [6, с.221].

До 2011 г. организации могли самостоятельно признавать в качестве

расходов будущих периодов любые расходы, осуществленные в текущем отчетном году, но касающиеся будущих периодов. Более того, организации имели право самостоятельно определять порядок списания расходов будущих периодов в течение периода, к которому они относятся.

Современная редакция п. 65 Положения не содержит упоминания о праве организации самостоятельно квалифицировать какие-либо расходы в качестве расходов будущих периодов. Пункт 65 Положения гласит: «Затраты, произведенные организацией в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам, отражаются в бухгалтерском балансе в соответствии с условиями признания активов, установленными нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету, и подлежат списанию в порядке, установленном для списания стоимости активов данного вида» [14].

Для учета расходов будущих периодов используется одноименный счет 97, но только в тех случаях, когда надлежащие указания содержатся в действующих ПБУ. Прямые указания по учету расходов будущих периодов содержатся в двух ПБУ — ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» и ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» [5, с.187].

Например, в п. 39 ПБУ 14/2007 говорится, что «фиксированные разовые платежи в рамках лицензионного договора на предоставление права использования результатов интеллектуальной деятельности, отражаются в учете лицензиата в составе расходов будущих периодов и списываются в рамках действующего договора [13].

Пункт 16 ПБУ 2/2008 гласит, что: «расходы, понесенные в связи с предстоящими работами

по договору строительного подряда, учитываются как расходы будущих периодов и списываются по мере признания выручки для определения финансового результата» [12].

Механизм переноса затрат на будущее предусмотрен также п. 19 ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Итак, в таблице 1 обобщены нормативные документы, затрагивающие учет расходов будущих периодов, несмотря на то, что в Положением №34н указанное понятие было аннулировано.

Что касается остальных случаев, то если произведенные расходы повлекли появление у организации некоторого актива, то в балансе признают его наличие. В противном случае расходы считаются расходами отчетного периода.

Следует иметь в виду, что система нормативного регулирования российского бухгалтерского учета устанавливает правила учета далеко не для всех видов активов. Например, нигде не закреплены правила учета затрат на разработку сайта. Хотя сайт организации, например, можно признать активом и способен приносить экономические выгоды в будущем. Рассмотрим те категории расходов, которые явно не являются текущими, но приводят к появлению у организации таких активов, способы учета которых нигде не определены:

- затраты на создание сайтов;
- расходы на приобретение лицензий на право ведения некоторых видов деятельности;
- затраты на сертификацию, получение разного рода разрешений и т.д.;
- затраты на дорогой ремонт основных средств с большим временным шагом [1, с. 121].

Таблица 1 — Перечень нормативных (методических) документов, содержащих рекомендации по отражению расходов будущих периодов [5]

Нормативный (методический) документ	Текст документа
Пункт 39 ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов»	зафиксированные разовые платежи в рамках лицензионного договора на предоставление права использования результатов интеллектуальной деятельности или средств индивидуализации, находят отражение в бухгалтерском учете лицензиата как расходы будущих периодов и списываются во время действия договора
План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций	счет 97 «Расходы будущих периодов» используется с целью обобщения данных о расходах, осуществленных в отчетном периоде, но относящихся к будущим периодам.
Пункт 16 ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда»	расходы, понесенные в связи с грядущими работами по договору строительного подряда, учитывают как расходы будущих периодов и списывают по мере признания выручки
Пункт 19 ПБУ 10/99 «Расходы организации»	расходы признаются в отчете о финансовых результатах посредством их обоснованного распределения между отчетными периодами, если расходы влекут к получению доходов в течение нескольких отчетных периодов и если связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем

Кроме того, как расходы будущих периодов можно учесть приобретение бухгалтерских программ [3, с.96].

Что касается отражения расходов будущих периодов в бухгалтерском балансе, то отдельная статья для отражения расходов будущих периодов в настоящее время в балансе отсутствует. Информация о расходах будущих периодов в части расходов, срок списания которых превышает 12 месяцев после отчетной даты включается в строку «Прочие внеоборотные активы», а в части расходов, срок списания которых не превышает 12 месяцев — в строку «Прочие оборотные активы» [4, с.94].

Что касается, доходов будущих периодов, то современная редакция п. 65 Положения №34н также не содержит упоминания о праве организации самостоятельно квалифицировать какие-либо доходы как доходы будущих периодов [7, с.164].

Для практического ведения учета финансовым ведомством разрабатываются и утверждаются положения (стандарты), нормативные правовые акты и методические указания, образующие систему законодательного регулирования бухгалтерского учета. Поэтому исключение тезисов о доходах будущих периодов из одного нормативного акта еще не означает абсолютного отказа от данной категории. Существенно только то, чтобы правила учета доходов будущих периодов полностью отвечали нормам других документов. Отметим, что организация обязана отражать доходы будущих периодов в силу некоего бухгалтерского стандарта. Если же стандарт прямо не предусматривает отражение имущества в качестве дохода будущих периодов, то делать это организация не имеет права.

Таким образом, с 2011 г. применение счета 98 «Доходы будущих периодов» ограничено исключительно ситуациями, прямо прописанными в нормативных актах.

Поскольку Инструкция по применению Плана счетов положением по бухучету не является, субсчета указанные в ней к счету 98, не являются прямым указанием на учет перечисленных доходов в составе доходов будущих периодов.

Исходя из этого, в соответствии с положениями п. 9 ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи» счет 98 «Доходы будущих периодов» используют в отношении бюджетных средств, которые направлены коммерческой организации на финансирование капитальных и текущих расходов [11].

Так же, до сих пор работает норма, предусмотренная п. 29 Методических указаний по учету основных средств. В ней указано на необходимость отражения

первоначальной стоимости объектов основных средств, полученных организацией безвозмездно, по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» в корреспонденции со счетом 98 «Доходы будущих периодов».

Отраженную на счете 98 «Доходы будущих периодов» сумму постепенно списывают в кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы». Такое списание производится ежемесячно в сумме, равной величине начисленной по активу амортизации. [2]

Что касается налогового учета доходов будущих периодов, то такого понятия в Налоговом кодексе нет. Есть положения, касающиеся безвозмездного получения имущества, отражаемого в составе внереализационных доходов [6, с.223].

Итак, в таблице 2 обобщены нормативные документы, затрагивающие учет доходов будущих периодов, несмотря на то, что в Положении №34н указанное понятие было аннулировано.

Таблица 2 — Перечень нормативных (методических) документов, содержащих рекомендации по отражению доходов будущих периодов [7]

Нормативный (методический) документ	Текст документа
Пункт 9 ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи»	целевое финансирование учитывается как доходы будущих периодов
Пункт 29 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств	стоимость безвозмездно полученных основных фондов отражают по кредиту счета учета доходов будущих периодов
План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций	счет 98 «Доходы будущих периодов» применяют для учета доходов, полученных или начисленных в отчетном году, но относящихся к последующим периодам; безвозмездных поступлений; поступлений задолженности по недостачам, выявленным в отчетном периоде за прошлые периоды; выявленных разниц между суммой, подлежащей к взысканию с виновных лиц, и балансовой стоимостью ценностей, принятых к учету при выявлении недостачи и порчи
Приказ Минфина России от 02.07.2010 №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»	доходы будущих периодов отражаются в разд. V «Краткосрочные обязательства» баланса

Подытоживая вышесказанное, заметим, что в настоящее время к доходам будущих периодов можно отнести только бюджетные средства целевого финансирования и безвозмездно полученные основные средства.

Порядок отражения доходов будущих периодов в бухгалтерской отчетности регламентирован ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» и Приказом Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности». Данный показатель отражается отдельной строкой 1530 в разделе 5 «Краткосрочные обязательства» бухгалтерского баланса. [10]

Остаток по строке 1530 баланса может быть только у тех организаций, которые безвозмездно получили основные средства или являются государственную помощь.

Поскольку это происходит не так часто, то у большинства организаций показатель по строке 1530 обычно отсутствует.

Таким образом, на практике возникают определенные сложности и спорные ситуации при отражении в бухгалтерском учете

указанных объектов. Необходимо устранить имеющиеся несоответствия в системе регулирования бухгалтерского учета в целях достижения единообразия в трактовках положений документов, регулирующих порядок ведения бухгалтерского учета.

Если все-таки предполагается перенос доходов и расходов на будущие периоды, то необходимо на законодательном уровне закрепить условия, при которых объект может быть признан расходом будущих периодов, доходом будущих периодов, например, аналогично тому, как в п.4 ПБУ 6/01 приведен перечень условий, при одновременном выполнении которых актив признается основным средством.

Следует отметить, что в МСФО такие дефиниции отсутствуют. Следовательно, наличие в отечественном учете расходов и доходов будущих периодов не способствует дальнейшей интеграции отечественных бухгалтерских стандартов с международными.

ЛИТЕРАТУРА

1. Крутякова, Т.Л. Годовой отчет 2015 / Т.Л. Крутякова. — Москва: АйСи Групп, 2015. — 544 с.
2. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств: приказ Минфина РФ от 13.10.03 г. № 91н: (в ред. от 24.12.10 г.) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2017.
3. Нестерова, И.Л. Бухгалтерский и налоговый учет приобретения компьютерных программ / И.Л. Нестерова, М.Е. Ордынская // Проблемы и перспективы развития современного общества: материалы Международной научно-практической конференции [Электронный ресурс]. Под научной редакцией М.И. Кутера. — 2016. — С. 96—98.
4. Нестерова, И.Л. Проблемы отражения в учете и отчетности расходов будущих периодов / И.Л. Нестерова, М.Е. Ордынская // Проблемы и перспективы развития современного общества: материалы Международной научно-практической конференции [Электронный ресурс]. Под научной редакцией М.И. Кутера. — 2016. — С. 93—95.
5. Ордынская, М.Е. Анализ законодательной базы по учету расходов будущих периодов / М.Е. Ордынская, И.Л. Нестерова // 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. 187—190.
6. Ордынская, М.Е. Проблемы нормативного регулирования учета доходов и расходов будущих периодов в России / М.Е. Ордынская // Вопросы комплексного экономического анализа показателей устойчивого развития предприятий и его информационное обеспечение: сборник научных трудов по материалам Международная научно-практическая конференция. — 2016 — С. 221—225.

7. Ордынская, М.Е. Проблемы отражения в учете и отчетности доходов будущих периодов / М.Е. Ордынская, И.Л. Нестерова // Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции. Под научной редакцией А.А. Тамова. — 2016. — С. 164—166.
8. Ордынская, М.Е. Проблемы применения международных стандартов финансовой отчетности в России // Финансовый менеджмент, учет и контроль с использованием современных информационных технологий: Материалы Международной научно-практической конференции. — Орел: ОрелГТУ, 2001. — С. 32—33.
9. Ордынская, М.Е. Бухгалтерский учет в торговле. Краткий курс лекций: учеб. пособие. — 2-е изд., доп. и перераб. / М.Е. Ордынская. — Майкоп: ИП Магарин О.Г., 2013. — 120 с.
10. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): приказ Минфина РФ от 06.07.1999 г. №43н: (в ред. от 08.11.10 г.) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2017.
11. Положение по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» (ПБУ 13/2000): приказ Минфина РФ от 16.10.2000 г. №92н: (в ред. от 18.09.2006 г.) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2017.
12. Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/08): приказ Минфина РФ от 24.10.08 г. №167н: (в ред. от 06.04.15 г.) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2017.
13. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/07): приказ Минфина РФ от 27.12.07 г. №167н: (в ред. от 16.05.16 г.) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2017.
14. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: приказ Минфина РФ от 29.07.1998 г. №34н (в ред. от 29.03.17 г.) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2017.

ТЕКСТОВОЕ ЭЛЕКТРОННОЕ ИЗДАНИЕ

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ
ЮГА РОССИИ**

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

**по материалам
IV Всероссийской
научно-практической
конференции**

Оформление электронного издания ООО «ЭЛИТ»

385020, Республика Адыгея, г. Майкоп, а/я - 09

elit-publishing@yandex.ru

Объем издания 4,5 Мб Дата размещения 27.02.2018 г.