

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**КУБАНСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**

**Научный центр пропаганды и внедрения инноваций**



## **МАТЕРИАЛЫ**

**III Международной научно-практической  
конференции  
«Актуальные вопросы экономики и менеджмента:  
теория и практика»  
(г. Краснодар, 20 апреля 2017 г.)**

**Краснодар, 2017**

УДК 338.2(063)

ББК 65.05

А 43

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:**

**Б.М. Жуков,**

д.э.н., профессор ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента»

**Р.И. Смагулова,**

к.э.н., доцент Евразийского инновационного университета, Казахстан

**О.В. Белицкая,**

к.э.н., доцент АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**И.Н. Шамрай,**

к.э.н., доцент АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ:**

**М.И. Ленкова,**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**И.Н. Шамрай,**

к.э.н., доцент АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**Д.Йока**

студент АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**А. Кривоносова,**

студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**В. Цыбина,**

студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**В. Василицкая,**

студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ЖЮРИ:**

**Председатель: Д.В. Петров** – генеральный директор Научно-издательского центра ООО «Академия знаний»;

**Члены: Б.М. Жуков,**

д.э.н., профессор ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента»;

**В.И. Лукьянов**

д.э.н., профессор АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика:** материалы III Международной научно-практической конференции (г. Краснодар, 20 апреля 2017 г.) / отв. ред. О.В. Белицкая, Е.В. Фоменко. Краснодар, КСЭИ. 2017. – 203 с.

**ISBN 978-5-91276-148-8**

В сборнике представлены статьи участников III Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика» (г. Краснодар, 20 апреля 2017 г.)

© Издательство  
Кубанского социально-экономического института, 2016 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Агафонова А., Василицкая В., Смагулова Р.И.</b>	
Финансовые риски российских компаний в условиях нестабильной экономики	6
<b>Бородин В., Шамрай И.Н.</b>	
Банковская конкуренция: эффективные методы и способы привлечения клиентов	12
<b>Говоруха Д., Йока Д., Шамрай И.Н.</b>	
Источники финансирования инвестиционной деятельности российских компаний в условиях нестабильной экономики	20
<b>Гофман П., Белицкая О.В.</b>	
Безработица в Краснодарском крае	24
<b>Гофман П., Шамрай И.Н.</b>	
Предпосылки создания и перспективы развития национальной платежной карты «Мир»	29
<b>Гучетль Р., Павлюшкевич Т.В.</b>	
Использование краудсорсинговых проектов в банковской деятельности	35
<b>Забугина К., Белицкая О.В.</b>	
Проблемы современного жилищного строительства в Краснодарском крае	38
<b>Индрисова А., Павлюшкевич Т.В.</b>	
Банковская конкуренция: эффективные методы и способы привлечения клиентов	42
<b>Лебедева А., Цыбина В., Шишкина Н.А.</b>	
Оценка влияния внутреннего аудита на повышение эффективности деятельности коммерческого банка	47
<b>Мандрыка А., Василицкая В., Шамрай И.Н.</b>	
Инвестиционная деятельность компании в условиях кризиса: тенденции и перспективы	51
<b>Меретукова Э., Фоменко Е.В.</b> Инновационные направления в сфере туризма	56
<b>Меретукова Э., Фоменко Е.В.</b> Проблемы цикличности и сезонности рынка гостиничного бизнеса	60
<b>Мирзоян Г., Стукова Ю.Е.</b>	
Эффективность сбытовой деятельности предприятия	64
<b>Оганесян Л.Л., Фоменко Е.В.</b>	
Проблемы оценки рекреационного потенциала урбанизированных территорий	68
<b>Павлюшкевич Т.В., Фоменко Е.В.</b>	
Импортозамещение как стратегический ориентир политики правительства Российской Федерации на современном этапе	74
<b>Савела А., Безуглая Е., Байдецкая Е.А.</b> Организация бухгалтерского учета в сфере туризма	80

<b>Савела А., Безуглая Е., Байдецкая Е.А.</b> Сравнительное исследование американской, японской и немецкой моделей корпоративного управления	82
<b>Савела А., Безуглая Е., Байдецкая Е.А.</b> Статистическое изучение видов безработицы	86
<b>Смогунова Е., Павленко Е.А., Мукайлов М.Д.</b> Аутсорсинг в сельском хозяйстве, анализ и перспективы	91
<b>Плотникова А., Василицкая В., Шамрай И.Н.</b> Инвестиционная политика в рамках антикризисного плана развития РФ	94
<b>Позигун А., Йока Д., Шамрай И.Н.</b> Точки роста для бизнеса в текущей макроэкономической ситуации	98
<b>Василицкая В., Смагулова Р.И., Шамрай И.Н.</b> Управление валютной политикой компаний в современных экономических условиях	105
<b>Полянская А., Цыбина В., Павлюшкевич Т.В.</b> Налоговые инструменты пополнения бюджета в условиях отсутствия роста Экономики	111
<b>Бородин В., Йока Д., Шамрай И.Н.</b> Оценка методов службы внутреннего аудита компании	118
<b>Зиборев Н., Йока Д., Белицкая О.В.</b> Потенциал нефтяной промышленности Краснодарского края и его развитие	123
<b>Гучетль Р., Павленко Е.А.</b> Концепция и этапы создания банка	127
<b>Тихих А., Павленко Е.А.</b> Способы погашения кредитов: история и современность	132
<b>Хокон А., Павленко Е.А., Хилько Н.А.</b> Бюджетирование в системе управленческого учета	139
<b>Ушаков И.А., Стукова Ю.Е.</b> Роль и задачи менеджера в процессе государственной регистрации общества с ограниченной ответственностью	143
<b>Гофман П., Лукьянов В.И.</b> Продовольственная продукция в России на этапе импортозамещения	145
<b>Хачегогу И., Кузина А.Ф., Павленко Е.А.</b> Бухгалтерский управленческий учет расходов по организации производства и управлению	150
<b>Бородин В., Кузина А.Ф., Павленко Е.А.</b> Общая характеристика бухгалтерского учета затрат на производство продукции, работ и услуг	154
<b>Монин А., Кузина А.Ф., Павленко Е.А.</b> Принятие управленческих решений	157

<b>Кривоносова А., Кузина А.Ф., Павленко Е.А.</b>	
Бюджетирование на предприятиях индустрии туризма	163
<b>Gleb Sazhenkov, Kuzina A.F. Airbus Group: Financial Statement Analysis</b>	166
<b>Василицкая В., Ленкова М.И., Кузина А.Ф.</b>	
Особенности формирования и предоставления бухгалтерской финансовой отчетности субъектами малого предпринимательства	171
<b>Титаренко С., Ленкова М.И., Кузина А.Ф.</b>	
Организация контроля расчетов по оплате труда	175
<b>Плотникова А., Ленкова М.И., Кузина А.Ф.</b>	
Актуальные вопросы формирования отчета о движении денежных средств	185
<b>Мандрыка А., Ленкова М.И., Кузина А.Ф.</b>	
Особенности формирования сегментарной отчетности	189
<b>Гофман П., Белицкая О.В. Инфляция в России</b>	197

**АГАФОНОВА А.**  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»  
**ВАСИЛИЦКАЯ В.**  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»  
**СМАГУЛОВА Р.И.**

канд. экон. наук, профессор Инновационного Евразийского университета,  
Казахстан

## **ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Аннотация:** В статье на основе оценки последствий влияния экономических санкций на деятельность российских компаний систематизированы основные финансовые риски деятельности компаний в условиях нестабильной экономики.

**Ключевые слова:** Экономическая нестабильность, санкции, финансовый риск, механизмы нейтрализации финансовых рисков, лимитирование, хеджирование, диверсификация.

**Summary:** In article systematizes the main financial risks the activities of companies in an unstable economy on the basis of an assessment of the effects of economic sanctions on Russian business.

**Keywords:** Economic instability, sanctions, financial risk, mechanisms of neutralization of financial risks, limits, hedging, diversification.

Негативные изменения экономической ситуации в России в период 2014-2016 гг. привели к финансовой нестабильности и ухудшению финансово-экономической деятельности российских компаний.

Социально-экономическое развитие России начиная с 2014 года сопровождалось проблемами и проходило на фоне экономического кризиса, вызванного резким спадом мировых цен на энергоресурсы, продажа которых составляет значительную часть доходов российского бюджета, а также введением экономических санкций в отношении России со стороны стран ЕС, США, Канады и Японии в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины [1]. Одновременное падение курса российского рубля, удорожание кредитных ресурсов, отток капитала привели к стагфляции экономики, снижению уровня ВВП на макроуровне и, соответственно, вызвали негативные тенденции в развитии деятельности российских компаний (таблица 1) [2].

Ниже обозначенные проблемы привели к ухудшению к финансово-экономической деятельности компаний, а, следовательно, к росту в первую очередь финансовых рисков.

Финансовая деятельность компании во всех её формах сопряжена с многочисленными рисками, степень влияния которых на результаты этой деятельности существенно возрастает в условиях нестабильной экономики. Компании вынуждены разрабатывать систему антикризисного управления, которая носит сохраняющий характер для компании и устремлена на его поддержку для того, чтобы иметь какие-либо шансы на выживание и адаптацию к потребностям рынка [3].

Риски, сопровождающие финансовую деятельность компании, выделяются в особую группу финансовых рисков, играющих наиболее значительную роль в общем «портфеле рисков» (например: форс-мажор) компании. Именно с возрастанием степени влияния финансовых рисков на результаты финансовой деятельности предприятия связано с быстрой изменчивостью экономической ситуации в стране и конъюнктуры финансового рынка, расширение сферы финансовых от-

ношений, появлением новых для нашей хозяйственной практики финансовых технологий и инструментов и др.

Таблица 1 - Оценка влияния санкций на деятельность российских компаний

Влияние	Эффекты санкционных действий на экономику России			
	прямые эффекты	косвенные эффекты	эффекты второго порядка	средне- и долгосрочные эффекты
Снижение чистого притока капитала, сокращение импорта	Ограничения на внешние займы российских эмитентов, против которых введены санкции, снижение инвестиционной привлекательности российских компаний	Рост финансовых рисков, сокращение займов остальных эмитентов, увеличение оттока российского капитала	Снижение внутреннего спроса без снижения цен, как следствие - снижение объемов производства	Ограничение доступа к современным технологиям, технологическое отставание в ряде отраслей (оборона, нефтегазовая промышленность) Дублирование уже существующих технологий (собственная платежная система, ГЛОНАСС)
	Снижение темпов экономического развития, кредитного рейтинга России, стоимости российских облигаций			

Под финансовым риском компании принято понимать вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности.

Управление финансовыми рисками компании представляет собой специфическую сферу финансового менеджмента, которая в последние годы выделась в особую область знаний – «риск-менеджмент» [4].

Управление финансовыми рисками («риск – менеджмент») компании прежде всего представляет собой процесс предвидения и нейтрализации их негативных финансовых последствий, связанный с их идентификацией, оценкой, профилактикой и страхованием[4].

Политика управления финансовыми рисками представляет собой часть общей финансовой стратегии компании, главная цель которой заключается в разработке системы мероприятий по нейтрализации возможных негативных финансовых последствий рисков, связанных непосредственно с осуществлением различных аспектов финансовой деятельности (рисунок 1).

В системе методов управлению финансовым риском предприятия основная роль принадлежит внутренним механизмам их нейтрализации.

Внутренние механизмы нейтрализации финансовых рисков представляют собой систему методов минимизации их негативных последствий, избираемых и осуществляемых в рамках самой компании.

Основным объектом использования внутренних механизмов их нейтрализации является, как правило, являются все виды допустимых финансовых рисков, значительная часть рисков критической группы, а также не страхуемые катастрофические риски, если они принимаются компанией в силу объективной необходимости.

Главным преимуществом использования внутренних механизмов нейтрализации финансовых рисков компании является высокая степень альтернативности принимаемых управленческих решений, не зависящих, как правило, от других субъектов хозяйствования, они позволяют в наибольшей степени учесть влияние

внутренних факторов на уровне финансовых рисков в процессе нейтрализации их негативных последствий.

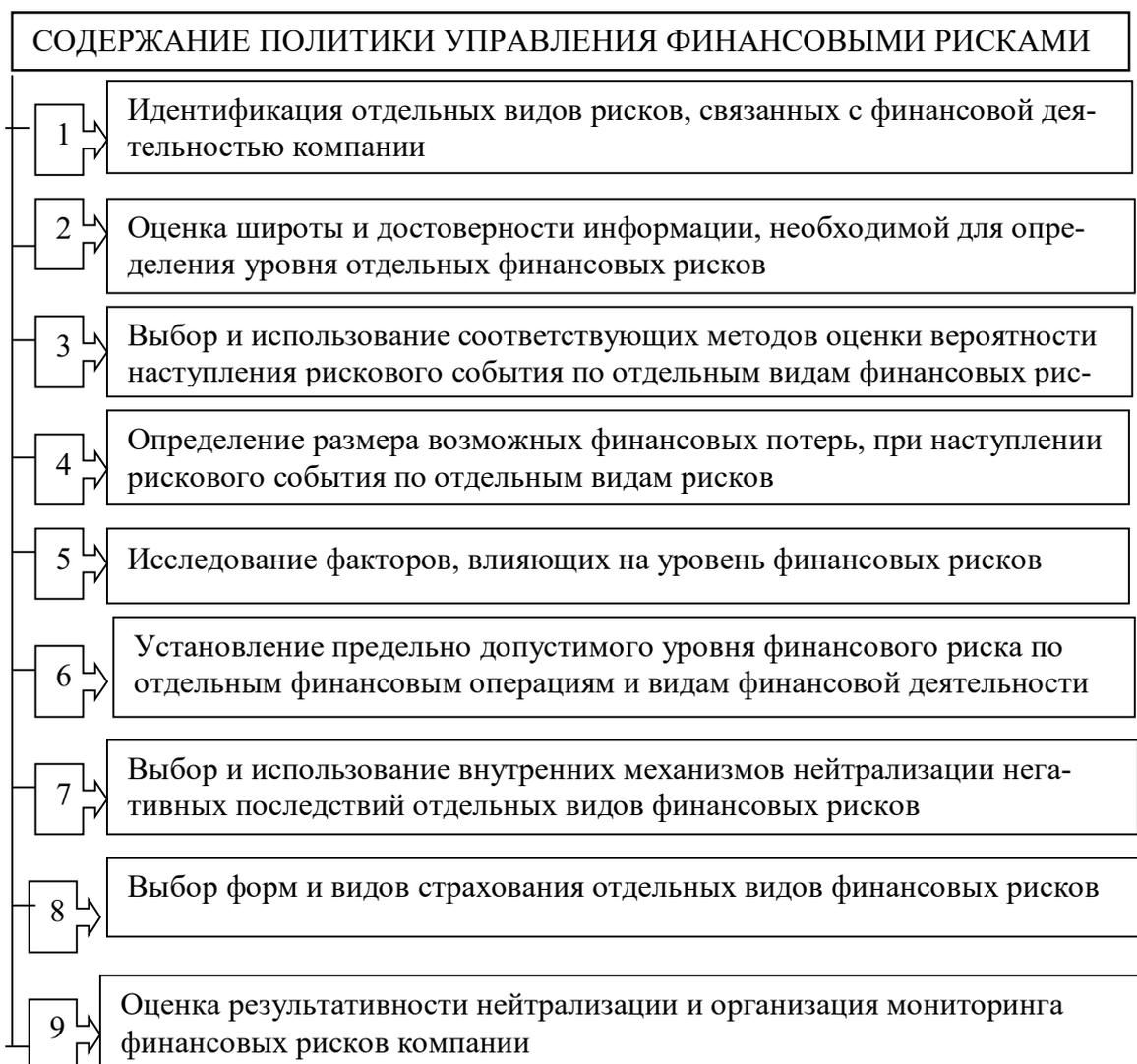


Рисунок 1 – Содержание политики управления финансовыми рисками

Система внутренних механизмов нейтрализации финансовых рисков компании приведена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Система внутренних механизмов нейтрализации финансовых рисков предприятия

1) Избежание риска является наиболее радикальным направлением нейтрализации финансовых рисков.

Избежание риска заключается в разработке таких мероприятий внутреннего характера, которым полностью исключают конкретный вид финансового риска:

- абсолютный запрет на деятельность, порождающую риск (прекратить производить какой – либо товар или услугу из-за того, что риск превысит доход);
- отказ от осуществления финансовых операций, уровень риска по которым чрезмерно высок. Этот отказ, носит ограниченный характер, так как большинство финансовых операций связано с осуществлением основной производственно-коммерческой деятельности компании, обеспечивающей регулярное поступление доходов и формирование его прибыли;
- отказ от использования в высоких объемах заемного капитала позволяет избежать потери финансовой устойчивости, но при этом влечет за собой снижение эффекта финансового рычага;
- отрицание от безмерного использования текущих активов в низко ликвидных формах – прежде всего позволяет компании избежать риск неплатежеспособности в будущих периодах, но при этом лишает её дополнительных доходов от расширения объемов продаж в кредит и частично порождает новые риски, связанные с нарушением ритмичности операционного процесса вследствие снижения страховых запасов товарно-материальных ценностей;
- отказ от использования непостоянно свободных денежных активов в краткосрочных финансовых вложениях позволяет избежать депозитного и процентного риска, но порождает инфляционный риск и риск упущенной выгоды;
- уклонение от финансового риска лишает компанию дополнительных источников формирования прибыли и отрицательно влияет на темпы его экономического развития и эффективность использования собственного капитала, поэтому избежание осуществляется очень взвешенно.

2) Лимитирование концентрации риска используется обычно по видам, которые выходят за пределы допустимого уровня, т.е. по финансовым операциям, осуществляемым в зоне критического или катастрофического риска [5].

Система финансовых нормативов, обслуживающих лимитирование концентрации рисков, может включать в себя:

- предельный размер (удельный вес) заемных средств, используемых в хозяйственной деятельности (отдельно по операционной и инвестиционной деятельности);

– min размер (удельный вес) активов в высоко ликвидной форме – обеспечивает формирование так называемой «ликвидной подушки» – краткосрочных финансовых вложений предприятия, краткосрочной формы дебиторской задолженности;

– max размер товарного или потребительского кредита, предоставляемого одному потребителю;

– max размер депозитного вклада, размещаемого в одном банке;

– max размер вложения средств в ценные бумаги одного эмитента;

– max период отвлечения средств в дебиторскую задолженность, за счет чего лимитируется риск неплатежеспособности, инфляционный риск, кредитный риск.

Лимитирование концентрации финансовых рисков является одним из наиболее распространенных внутренних механизмов риск - менеджмента, реализующих финансовую идеологию предприятия в части принятия этих рисков и не требует высоких затрат.

3) Хеджирование, этот термин используется в финансовом менеджменте: он характеризуется, как процесс использования любых механизмов для уменьшения риска возможных финансовых потерь, как внутренних, так и внешних;

Хеджирование финансовых рисков путем осуществления соответствующих операций с производными ценными бумагами является высокоэффективным механизмом нейтрализации возможных финансовых потерь при наступлении рисковом случае, но оно требует определенных затрат на выплату комиссионного вознаграждения брокерам, премий по опционам и т.п.:

– хеджирование с использованием фьючерских контрактов путем проведения противоположных сделок с различными видами биржевых контрактов (на товарной и фондовой бирже);

– хеджирование с использованием опционов характеризуется, как механизм нейтрализации финансовых рисков по операциям с ценными бумагами, валютой, реальными активами и др.

Главной задачей хеджирования является совершение сделки с премией, уплачиваемой за право (но не обязательство) продать или купить в течении предусмотренного опционным контрактом срока ценную бумагу, валюту в обусловленном количестве и по заранее оговоренной цене.

4) Диверсификация часто используется для нейтрализации негативных финансовых последствий несистематических (внутренних) и минимизации отдельных внешних видов рисков - это процентный, принцип действия механизма диверсификации основан на разделении рисков, препятствующем их концентрации:

– диверсификация видов финансовой деятельности предполагает использование альтернативных возможностей получения дохода от различных финансовых операций - краткосрочных финансовых вложений; формирование кредитного портфеля, формирование портфеля долгосрочных финансовых вложений и т.д.

– диверсификация валютного портфеля предприятия - выбор для проведения внешне экономических операций нескольких видов валют;

– диверсификация депозитного портфеля – это размещение крупных сумм временно свободных денежных средств в нескольких банках;

– диверсификация кредитного портфеля – представляет собой разнообразие покупателей;

– диверсификация портфеля ценных бумаг позволяет снизить уровень несистематического риска портфеля и т.д.

5) Распределение рисков – под распределением рисков, как правило, понимают механизм, который основан на частичной передаче финансовых рисков партнерам, имеющим большие возможности по нейтрализации негативных по-

следствий и так же располагающим более эффективными способами внутренней страховой защиты:

- распределение риска между участниками инвестиционного проекта – это переделка работ за счет подрядчика; выплата сумм неустоек, штрафов и в др. формах возмещения понесенных потерь;
- распределение риска между компанией и поставщиком сырья и материалов;
- регулируются международными правилами между участниками лизинговой операции–оговорки в контракте (риск морального устаревания передается арендодателю т.д.);
- распределение риска между участниками факторинговой операции.

Степень распределения рисков, а, следовательно, и уровень ослабления их негативных финансовых последствий для компании является предметом его контрактных переговоров с партнерами, отражаемых согласованными с ними условиями соответствующих контрактов.

б) Самострахование (внутреннее страхование) основано на резервировании компании части финансовых ресурсов, позволяющем преодолеть негативные финансовые последствия, по которым эти риски не связаны с действием контрактов [5].

Основные формы проявления:

- формирование резервного (страхового) фонда компании согласно требованию законодательства и устава компании;
- формирование целевых резервных фондов (резерв по сомнительным долгам) и т.д.;
- формирование резервных (страховых) запасов товарно-материальных ценностей;
- нераспределенная прибыль, которая была полученная в отчетном периоде.

Резервы во всех формах, хотя и позволяют быстро возместить понесенные компанией финансовые потери, но при замораживаю использование ощутимых сумм финансовых средств и тем самым снижают эффективность использование собственного капитала компании.

Это определяет необходимость в оптимизации сумм резервируемых финансовых средств с точки зрения их использование для нейтрализации лишь отдельных видов финансовых рисков:

- не страхуемые виды финансовых рисков;
- финансовые риски допустимого критического уровня с невысокой вероятностью возникновения.

Большинство финансовых рисков, имеют допустимый уровень и расчетная стоимость предполагаемого ущерба по которым не очень велика.

7) Прочие методы внутренней нейтрализации финансовых рисков:

- получение определенных гарантий;
- обеспечение востребования с контракта по финансовой операции дополнительного уровня премии за риск (факторинг - %);
- сокращение перечня форс-мажорных обстоятельств в контрактах и т.д.

Наиболее сложны и опасны по своим финансовым последствиям риски, не поддающиеся нейтрализации за счет внутренних ее механизмов, подлежат к страхованию.

Страхование финансовых рисков представляет собой защиту имущественных интересов компании при наступлении страхового события специальными

страховыми компаниями (страховщиками) за счет денежных фондов, формируемых ими путем получения от страхователей премий (взносов).

Управление риском – это не просто снижение его уровня, хотя подобный результат и желателен. Более реалистичной задачей для многих промышленных предприятий является нахождение на стадии разработки концепции соответствующего баланса между выгодой от снижения уровня риска, стоимостью такого снижения и конечными доходами предприятий. Тогда становится возможным вынести объективное решение о том, как именно следует вести дела на повседневном уровне, чтобы минимизировать уровень риска финансовых потерь[6].

Таким образом, важным аспектом проблемы финансовых рисков в условиях нестабильной экономики являются организационные моменты управления рисками и адекватная реакция на изменения рыночной среды и условий хозяйствования. В каждой компании должен существовать специализированный орган управления рисками с определенными функциональными обязанностями и необходимыми материальными, финансовыми, трудовыми и информационными ресурсами.

#### **Список литературы и источников:**

1. Шамрай И.Н., Цыбина В.В. Обеспечение внутреннего развития экономики как ключевой фактор стабильности // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. - 2015. - № 2-3 (66-67). - С. 221-226.
2. Шамрай И.Н., Шишкина И.Н. Финансово-экономическая деятельность хозяйствующих субъектов в условиях нестабильной экономики // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. - 2017. - №2. - С.143-145.
3. Титова Е.Г., Шамрай И.Н. Управление кризисными ситуациями на предприятии // Естественно-гуманитарные исследования. - 2016. - №14(4). - С.20-25.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. Учебник. –Киев : Эльга, 2007. — 471 с.
5. Внутренние механизмы управления финансовыми рисками. [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: [http://www.adload.ru/page/econo\\_03\\_0414\\_125.htm](http://www.adload.ru/page/econo_03_0414_125.htm) (дата обращения 30.03.2017 г.).
6. Смагулова Р.И. Организационные подходы к совершенствованию процесса управления риском финансовых потерь на промышленных предприятиях // Материалы I Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика», г. Краснодар, 14мая 2015 г., с. 143-147.

**БОРОДИН В.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ШАМРАЙ И.Н.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

#### **БАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ И СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ**

**Аннотация:** Негативные последствия санкций против российских банков привели к необходимости привлечения ресурсов и расширению клиентской базы. В статье систематизированы наиболее эффективные методы привлечения вкладчиков. Особое внимание уделено авторской разработке нового вида депозита.

**Ключевые слова:** Санкции, банки, привлечение клиентов, финансовая пирамида, депозит.

**Summary:** Negative consequences of sanctions against the Russian banks have resulted in need of attraction of resources and expansion of client base. In article the most effective methods of involvement of investors are systematized. Special attention is paid to author's development of a new type of the deposit.

**Keywords:** Sanctions, banks, customer acquisition, financial pyramid, deposit

Вопрос «как привлечь клиентов» является одним из самых приоритетных в деятельности любого финансового учреждения. Данная проблема будет существовать всегда, так как конкуренция заставляет банки двигаться к совершенствованию своих способов и методов привлечения клиентов, руководствуясь своими финансовыми, информационными и штатными возможностями.

Вопрос по привлечению клиентов в банки в последние несколько лет особенно актуален, так как с введением санкций против России у банков РФ появились большие проблемы. Центробанк уже открыто заявляет о том, что политические несогласия оказывают не самое наилучшее воздействие на банковскую активность.

Последствиями введения санкций для банковских организаций стало ограничение возможности у российских банков полноценного доступа к зарубежным денежным рынкам, что стало предпосылкой удорожания фондирования для финансовых учреждений, оказывающих услуги кредитования на территории России.

Главная проблема - это снижение ликвидных активов. Данный процесс четко проявился еще в конце 2014 года, когда проявились симптомы девальвации, и население стремилось реквизировать свои сбережения из банковских вкладов.

Для стабилизации курса рубля Банк России в середине декабря 2014 года увеличил ключевую ставку с 10,5% сходу на 6,5 процентных пунктов – до 17% (рисунок 1). К огорчению, падение рубля по отношению к мировым валютам задержать не удалось, проблема ликвидности лишь усилилась.

В начале 2015 года Центральный банк России принял решение снизить ключевую ставку до 15 %, расширил число банков, допущенных к участию в кредитных аукционах. Эти действия позволили несколько стабилизировать ситуацию на рынке, так как за счёт привлеченных клиентов на отечественном рынке банки смогли покрыть многие убытки [1].

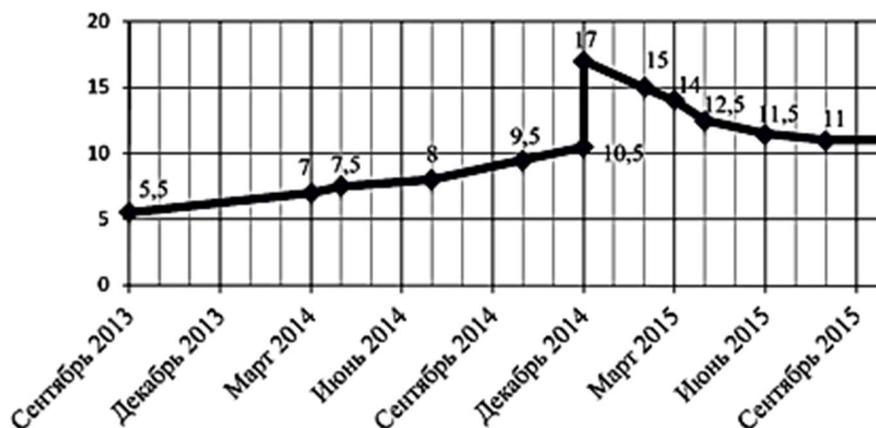


Рисунок 1 - Изменение ключевой ставки, %

В настоящий момент времени, уже известно, что банковская система России в течение 2016 года стабилизировалась. С 19.09.2016 г. ключевая ставка утверждена в размере 10%. Вырос объем розничного кредитования кредитных организаций, возрос показатель рентабельности активов и их итоговый объем. А главное, что значение коэффициента достаточности капитала не перешло минимальную возможную границу в 8%.

В итоге можно сделать вывод, что банковская система России стоит на пути стабилизации после спада, который произошел под действием экономических санкций Евросоюза и США.

Однако, полноценного доступа к дешевым европейским кредитам (3-5%) все еще нет. По сути, увеличение ресурсной базы коммерческого банка имеет несколько основных путей: депозиты, межбанковские кредиты, кредиты ЦБ РФ. Естественно, что кредиты ЦБ РФ и других коммерческих банков будут более дорогими (рисунок 2), чем процентные платежи по депозитам.

Срок	MIBID	MIBOR	MIACR
	30.12.16	30.12.16	27.02.17
1	9.79	10.54	10.13
7	10	10.67	10.05
30	9.93	11.06	N/A
90	10.19	11.28	N/A
180	10.27	11.5	N/A
360	N/A	N/A	N/A

Рисунок 2 - Индикаторы межбанковского кредитного рынка

На конец 2016 года средняя процентная ставка по депозитам варьировалась в пределах 7-9 %. При ожидаемом ЦБ уровне инфляции 4% средняя ставка по рублевым вкладам в 2017 году имеет все шансы снизиться до 5% годовых.

Очевидно, банкам необходимо активно привлекать вклады для формирования ресурсной базы путем наименьших затрат.

Если обобщить, то можно назвать две услуги, какие предлагают банки: предоставление средств под процент на любые цели и хранение сбережений на определенных критериях. Все остальные банковские продукты будут так или по-другому связаны с этими услугами.

Выбирая финансовое основание для вклада или займа, человек ждет не просто получить пригодный финансовый продукт, но и пользоваться им быстро, без лишних проблем и в комфортной обстановке. Необходимо чтобы продукт соответствовал его финансовым способностям и удовлетворял все его нужды.

В настоящее время конкуренция в банковской сфере настолько высока, а перечень услуг и возможностей очень широк, что можно говорить о перенасыщенности рынка и избалованности пользователей. Маркетологам приходится находить новые нестандартные методы привлечения клиентов в банк.

Принимая заключение обратиться в конкретную компанию, люди предварительно расценивают все «за» и «против». При этом доходный с точки зрения вкладчика или заемщика банковский продукт не всегда равноценен высокой или низкой процентной ставке. Потребителю принципиально наличие множества элементов, таких как: максимальное удобство при оплате товаров, бонусные программы, присутствие сети банкоматов, онлайн-сервисов и прочее.

Само собой разумеющийся факт: «удержать» старого клиента куда проще, чем привлечь нового. Трудовые затраты и стоимость во втором случае намного выше. Мероприятия подобного рода в несколько раз дороже простого «удержания» клиентуры. Что и говорить, привлечение новых клиентов в банке вышло на качественно иной уровень. Если банк на постоянной основе не выделяет должных ресурсов для привлечения новых потребителей своих услуг, то он рискует в скором времени потерять как имидж, так и своих старых клиентов.

Поиск и привлечение каждого нового потребителя часто подразумевает внедрение технологии самого разнообразного характера. Рассмотрим сначала наиболее популярные и известные методы привлечения клиентов.

Одинсвесьмаизвестныхметодовпривлеченияновыхвозможныхклиентовсчитаетсявербовкаих при поддержке собственных, то есть испытанных потребителей. Факт в том, что в любом банке имеется незначительный процент людей, кто по-

стоянно и абсолютно всем доволен. Непосредственно через их советы друзьям, приятелям, и поставщикам различного рода и увлекаются новоиспеченные посетители. Лично банк в свою очередность хорошо мотивирует такие события, вплоть до валютного гонорара из-за любого пришедшего клиента. Отбор такого рода считается более результативным и обычным. К тому же он никак не порождает издержек значительных ресурсов.

Привлечение новых клиентов в банке вместе с функциональной рекламной кампанией также способно принести ощутимый итог. Свои услуги финансовое учреждение может продвигать через различного рода симпозиумы, конференции и выставки. В таком случае, чтоб привлекать все больше и более физических и корпоративных покупателей, банк активно сотрудничает с лицами, работающими в организационных комитетах данных мероприятий [2].

Неплохо работает поиск как потенциальных физических, так и корпоративных клиентов благодаря непрофильным службам банка. Дополнительный сервис постоянно был интересен простому потребителю, особенно если он еще и отлично организован и работает к выгоде клиента. На данный момент эта форма деятельности является одной из самых многообещающих в силу быстро возрастающей конкуренции. Именно введение на рынок своего неповторимого продукта может скоро принести желанный итог, особенно если остальные способы не работают.

Поиск возможных клиентов с помощью системы direct-mail является более универсальным, простым и дешевым. Привлечение потребителя, таким образом, происходит путем отсылки ему адресных писем-предложений. Также этот способ очень удобный. Однако и тут есть одна трудность, которая содержится в получении этой самой базы данных анкет возможных клиентов. Немало зависит и от внешнего вида самих писем. Банк обязан оформить анкету таковым путем, чтобы заинтриговать клиента своими услугами по максимуму.

Привлекать новых потребителей с помощью лотереи и подарков. Достаточно нередко, чтобы привлечь новую группу клиентов, банки, в облике приманки, используют различного вида подарки. Их можно классифицировать по некоторым категориям, к примеру «подарок по случаю дня рождения банка». Среди жителей почти всех населенных пунктов в торжественные дни активно распространяются такие подарки, как зажигалки, флэшки, брелоки, ручки, календари, на которых можно обнаружить эмблему банковской организации. Это делается в вере на то, что владелец подарка, в конце концов, воспримет решение воспользоваться услугами, конкретно этой финансовой организации. А так же работает как флаер, то есть владелец зажигалки с эмблемой банка будет ходячей рекламой.

Так же потребители хорошо воспринимают акции. Это эффективный способ, который употребляют для привлечения клиентов. Выгодные процентные ставки, или сокращение первоначального взноса – это является лучшим мотиватором для граждан России. К сожалению, отрицательной стороной этого способа является тот факт, что приток возможных клиентов четко ограничен мимолетными рамками, установленными по условиям предоставленной акции. Когда же, предоставленная акция завершается, эта группа клиентов, которая была привлечена через данную акцию, с высочайшей вероятностью перевернется в сторону иной банковской организации. Там они отыщут более привлекательные условия для себя.

На нынешний день существуют такие инновационные технологические разработки, какие дают возможность осуществлять всяческие операции, связанные с деньгами, даже не покидая собственный дом. Благодаря мобильной связи или Интернету, связь меж банком и клиентом значительно упрощена.

Есть также несколько рычагов воздействия, при помощи банковского маркетинга, которые пополняют группу потребителей. К примеру, Интернет-банкинг. У нынешнего современного человека, такая услуга набирает огромную популярность. Эта специально разработанная система, позволяющая управлять счетом, решать массу денежных вопросов, а также создавать всяческие операции со счета (не зависимо от местонахождения и времени дня и ночи) при наличии удаленного доступа.

Подобный дистанционный вариант обслуживания клиентов позволяет воплотить транзакции относительно оплаты коммунальных услуг, а в том же духе переводы финансовых средств со счета на иной счет, и посещать кабинет банковского отделения или банкомат не требуется. В этом методе предусмотрено самообслуживание, вот отчего проведение операций с валютными средствами клиентам обходится существенно дешевле и с максимальным уютом[4].

Для определенной группы людей весьма благоприятна система автоматических платежей. Этот метод был придуман банковскими организациями сравнительно недавно, и он уже успел захватить своего потребителя. Суть предоставленной системы заключается в том, что, заключая соответственный контракт с банковским учреждением заказчик, тем самым, соглашается на снятие установленного размера денежных средств со счета на оплату кредита или на пополнение депозита. Система гораздо удобнее некоторых других вариантов, поскольку исполнять контроль над датой ежемесячного платежа не нужно.

Банки для привлечения клиентов все чаще задействуют более интересные и тонкие скрытые методы психологического влияния (рисунок 3). Это проявляется в прозрачных витринах банков, рекламе комфорта банковских отделений. Каналы продвижения и поиск потенциального клиента все больше ориентирован на нишевой сегмент. Именно сервис в последнее время оказывается краеугольным критерием выбора потребителем отдельного банка.

В 21 веке люди стали активно изучать самих себя и уже знают, что многие вещи понемногу, но влияют на человека, на его мозг. Так, например, при работе с клиентом работник банка должен держать благоприятную атмосферу - самое простое это спокойно, грамотно говорить и слегка улыбаться, чтобы клиент смотря на сотрудника мог расслабиться и довериться. Есть множество таких способов влияния на человека. Они присутствуют везде.

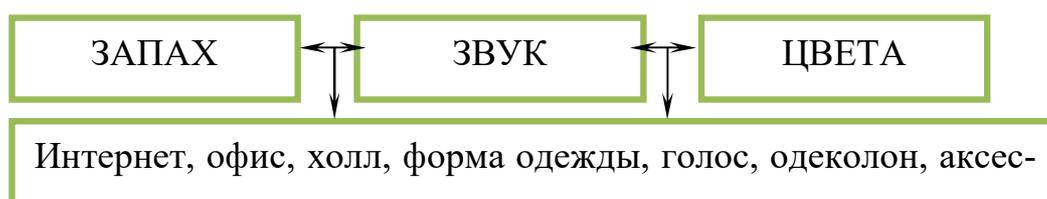


Рисунок 3 - Скрытые методы психологического влияния

В современном обществе, выдвинуто огромное число теорий о влиянии цвета на человека. И все они честны по-своему. Цвет может активизировать как положительные, так и отрицательные эмоции, замедлять и усиливать активность человека, активизировать агрессию и умиротворенность. Разные цвета имеют разное влияние на психику человека. За окном идет дождик, весь мир в сером цвете и все, настроение на нуле, работоспособность снижена. А когда ясный денек, обилие красок принуждает нас улыбаться и двигаться навстречу поставленным целям. Некоторые скептики скажут, что воздействие цвета на человека не подтверждено и не используется на практике. Но цвета обширно используются, как в медицине, так и в психологии. Так в середине 1950-х гг. швейцарский ученый Макс Люшер составил уникальный цветовой тест. После почти всех экспериментов из

4500 тонов и цветов были выбраны цвета, более ярко влияющие на физиологию и психологию человека. Исследования, проведенные Люшером, проявили, что цвет может поменять функции некоторых систем человеческого организма. Например, наблюдение оранжево-красного цвета усиливает частоту пульса, дыхания, влияние крови и, в общем, оказывает возбуждающее действие. Темно-синий цвет, напротив, приносит успокоение. Основным моментом в использовании такого способа является внедрение цвета для воздействия на психическое положение человека. И неважно где, офис, терминал, сайт в интернете, если грамотно составить их дизайн, подобрать нужные цвета, это не только привлечет новых клиентов, но и удержит старых.

Помимо цветов, которые влияют на нас через зрение, так же существуют звуковые волны. Они воздействуют через слух. Специалистами установлено, что музыка воздействует на выработку гормонов, которые связаны с эмоциональными реакциями, к примеру, такими как ощущение веселья и тревоги, проявления смелости и мужества. Информация, которую несет в себе звуковая волна, способна активизировать резонанционную активность в конкретном отделе мозга. Активизация, в свою очередь, ведет к выработке гормона, соответствующего предоставленной области. Распространяясь по всему организму, гормон, естественно же, влияет на психику. Например, в банках очень часто бывают большие очереди, и из-за этого у клиентов накапливается стресс. В среднем шум в операционном зале будет в районе 40 дБ, если включить в это время успокаивающую музыку в 20 дБ (звук шелеста листвы), то её будет не слышно, если не прислушиваться. Главное, что перед встречей с сотрудником клиент не будет на взводе. Так же не стоит недооценивать плеер, это очень приятный атрибут любого сайта.

Значение нашего обоняния часто незаслуженно преуменьшается. Тем не менее, результаты новых исследований ученых в этой направленности демонстрируют, что влияние ароматов на человека в действительности громадно. Более того - запахи способны увеличивать концентрацию, память и ментальную выносливость.

Совсем недавно устройство действия запахов на наш мозг был малоизученным. Но сейчас умы исследователей поглощены вопросом воздействия обоняния на наше поведение и восприятие. Эксперты заметили, что запахи помогают лучше сосредотачиваться, усваивать информацию, повышают трудоспособность, а значит, могут использоваться для влияния на клиентов. Например, в Швеции были проведены опыты, показавшие, что лимонное эфирное масло, пары которого витали в офисе, помогало секретарям делать на 54 процента меньше опечаток и ошибок в документах. А вот эфирное масло аира болотного и запах корня валерианы наоборот, успокаивают и расслабляют, чем можно воспользоваться в случаях, когда жизненно необходимо выспаться перед важным мероприятием [3].

Всё перечисленные методы по сути новые, но активно и широко употребляемые в банковской деятельности. И хоть маркетинг постоянно развивается, меняется, а какой-то новаторской идеи тяжело найти.

Но вот не так давно появилось такое явление, как «финансовые пирамиды» (рисунок 4). Многие люди скажут, что это махинация, ложь, название не вызывающее доверие. Если вспомнить, что это система была придумана с использованием дыр в законодательстве, для заработка определенного узкого круга лиц, эти люди будут правы. Но мне кажется, что если её изменить и приспособить к банковской среде, то получится новый вид депозита.

Сначала надо вспомнить, а что такое «финансовая пирамида»? Финансовая пирамида - метод обеспечения дохода соучастникам структуры за счёт постоянного привлечения денежных средств. Доход главным участникам пирамиды выплачивается за счет вкладов следующих участников. В большинстве случаев

настоящий источник получения заработка скрывается и декларируется вымышленный или малозначимый. Подобная замена является мошенничеством. Чувствуется некое сходство с банками. Чтоб успешно работать, банку нужны вкладчики, чем больше, тем лучше, ибо полученные с них финансовые ресурсы используются для выдачи кредитов и займов.

Как правило, в денежной пирамиде обещается высочайшая доходность, которую нереально поддерживать длительное время, а погашение обещаний пирамиды перед всеми соучастниками становится заведомо невыполнимо.

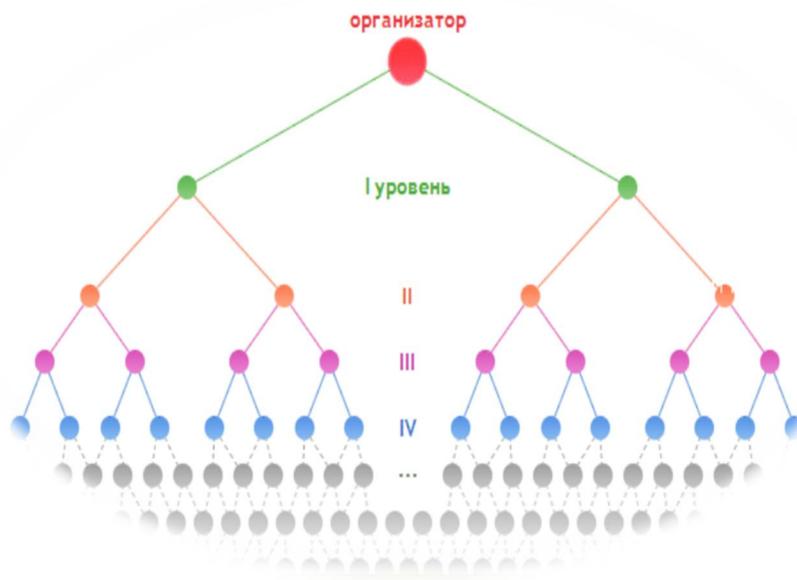


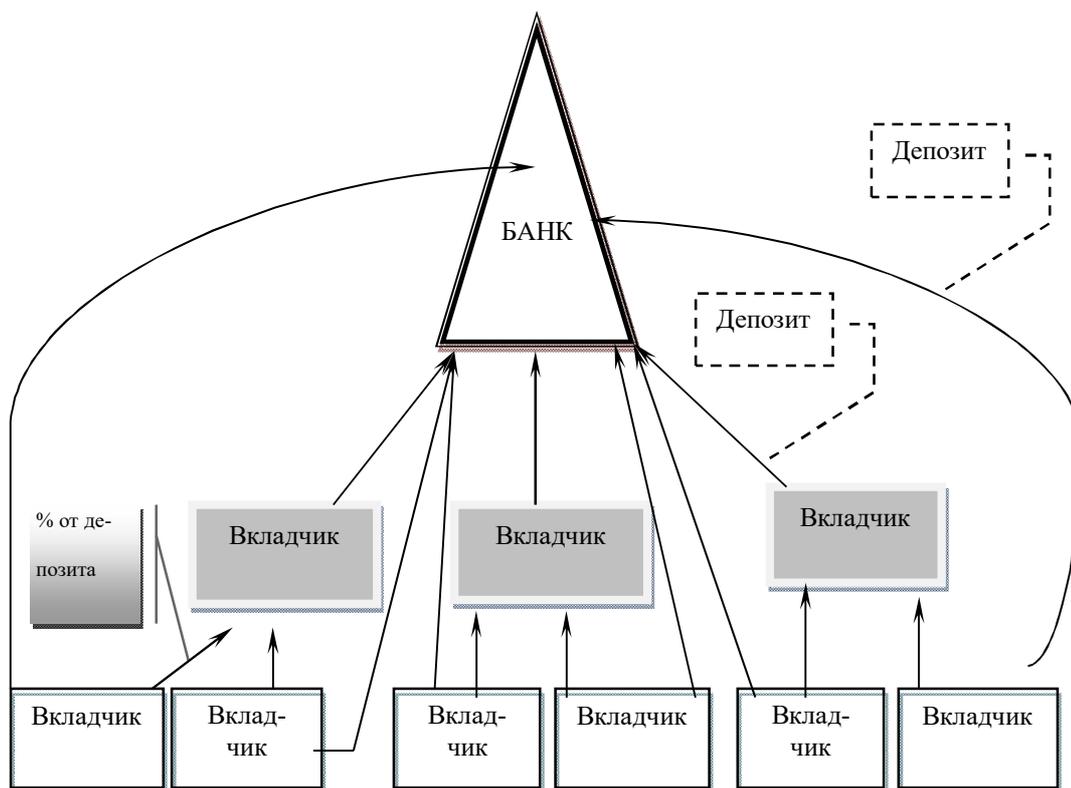
Рисунок 4 – Классическая схема финансовой пирамиды

Обычно денежные пирамиды регистрируются как коммерческие учреждения и привлекают средства для финансирования некоего проекта. Если настоящая доходность проекта, как оказалось ниже обещанных инвесторам заработков или вообще отсутствует, то часть средств новых инвесторов направляется на выплату дохода старых. Закономерным итогом таковой ситуации является разорение проекта и убытки крайних инвесторов. Ведь собранные средства не направляются на покупку ликвидных активов, а сходу используются для выплат предшествующим участникам, рекламы и заработка организаторов. Чем дольше работает пирамида, тем меньше процент вероятного возврата при её ликвидации[5].

Принципиальным различием финансовой пирамиды от настоящего бизнес-проекта является источник выплаты заработка. Если сумма выплат заработка стабильно превышает величину добавленной стоимости, которую гарантирует данный бизнес, то этот проект является пирамидой. Но что если за дело возьмется банк. Например, есть определенные условия депозита, то есть по окончании срока вклада вкладчик вернет свой уговоренный депозит с  $X\%$  от вклада, но если он приведет за определенный срок (неделя, месяц) ещё клиентов на базу подобных депозитов, то он по окончании договора получит не депозит +  $X\%$ , а депозит +  $X\%$  + 2-5% от депозита приведенного вкладчика. Метод пирамиды поможет не только набирать финансовые ресурсы, но и найти новых клиентов, в будущем которые могут так же пользоваться другими услугами банка.

Как мне кажется, самое главное в этом методе для банка это не количество финансовых ресурсов на депозите, а количество новых клиентов приходящих в банк. Банкам будет выгодно ориентироваться на самую многочисленную категорию клиентов. И в данном способе можно менять множество переменных, как будет выгодно самому банку. Так же в отличие от оригинальных финансовых пира-

мид, банки выглядят более надежным вкладом и люди вместо того, чтобы держать финансы «под матрасами», будут делать вклады и приглашать друзей, знакомых. А кого-то, кто наберёт определенное число дополнительных вкладчиков, можно даже сделать менеджером по привлечению клиентов.



В итоге хочется задать вопрос. Как стать по-настоящему эффективным банком? На самом деле это легко и сложно одновременно. Взгляните на свои предложения, когда глаза клиента замирают на вашей презентации, необходимо использовать все законные средства, даже если это своего рода гипноз. Совершенствуйте в такой тенденции способы работы, ищите новейшие маркетинговые ходы, чтоб потребитель заинтересовался, загорелся, пользовался, стал лояльным и возвращался снова за положительным опытом взаимодействия с банком. Предложенные методы привлечения ресурсов позволят поддержать «...стабильность развития коммерческих банков, создать конкурентоспособную среду для их функционирования, не допустить в банковский сектор слабые элементы, которые могут негативно повлиять как на уровень доверия населения – основного потребителя банковских услуг, так и на общий уровень развития банковской системы, сдерживать ее развитие в процессы интеграции в мировое эконбическое пространство [6]».

### Список литературы и источников:

1. Вараев У.С. Как повлияли санкции на банковскую систему РФ // Молодой ученый. - 2016. - №16. - С. 144-147.
2. Банковские способы привлечения клиентуры [Электронный ресурс]. URL: <http://creditcase.ru/page/2013-03-01-18-54-50>
3. Влияние запахов на человека, [Электронный ресурс]. URL: <http://constructorus.ru/zdorovie/vliyanie-zapahov-na-cheloveka.html>
4. Наиболее эффективные способы поиска клиентов, [Электронный ресурс]. URL: <http://lead-sale.ru/kak-privlech-klientov-v-bank>
5. Финансовая пирамида, [Электронный ресурс]. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Финансовая\\_пирамида](https://ru.wikipedia.org/wiki/Финансовая_пирамида)
6. Гофман П.А., Полянская А.В., Шамрай И.Н. Правовые основы организации и деятельности коммерческих банков // Материалы II Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика». - 2016. - С. 191-195.

**ГОВОРУХА Д.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ЙОКА Д.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ШАМРАЙ И.Н.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

### ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Аннотация:** Негативные изменения экономической ситуации в России в период 2014-2016 гг. привели к финансовой нестабильности. В статье на основе оценки последствий влияния экономических санкций на деятельность российских компаний систематизированы основные источники финансирования инвестиционной деятельности в условиях нестабильной экономики.

**Ключевые слова:** Экономическая нестабильность, санкции, источники финансирования инвестиционной деятельности, инвестиции.

**Summary:** Negative changes of an economic situation in Russia during 2014-2016 have resulted in financial instability. In article on the basis of an assessment of consequences of influence of economic sanctions for activity of the Russian companies the main sources of financing of investment activity in the conditions of unstable economy are systematized.

**Keywords:** Economic instability, sanctions, sources of funding financial and economic activities, investments.

Социально-экономическое развитие России начиная с 2014 года сопровождалось проблемами и проходило на фоне экономического кризиса, вызванного резким спадом мировых цен на энергоресурсы, продажа которых составляет значительную часть доходов российского бюджета, а также введением экономических санкций в отношении России со стороны стран ЕС, США, Канады и Японии в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины [1]. Одновременное падение курса российского рубля, удорожание кредитных ресурсов, отток капитала привели к стагфляции экономики, снижению уровня ВВП на макроуровне и, соответственно, вызвали негативные тенденции в развитии деятельности хозяйствующих субъектов РФ.

Санкционные процедуры привели к основной проблеме финансово-экономической деятельности хозяйствующих субъектов – нарушениям сложившегося рынка капиталов, повлиявших на снижение доли заимствований на внеш-

них рынках, снижение инвестирования, отток капитала [2]. Оценка структуры внешнего долга РФ показала закредитованность реального сектора, т.к. более 64 % валового внешнего долга в 2015 г. приходилось на различные отрасли российской экономики, и более 26 % - суммы заимствований банков [3].

Осуществление роста финансово-экономических показателей деятельности российских компаний невозможна без кредитной поддержки, которая затруднена в связи с заметным снижением доступности кредитов.

Основные источники внешнего финансирования инвестиционной деятельности в сложившихся условиях хозяйствования:

- привлечение проектного финансирования;
- выход на азиатские рынки капиталов;
- льготные кредиты в рамках государственной стратегии импортозамещения;
- использование налоговых льгот и преференций;
- банковское кредитование [6].

В экономике источники формирования материальных инвестиций принято делить на две основных категории: внутренние и внешние источники финансирования. В макроэкономическом смысле внутренние источники представлены в виде национальных ресурсов, это могут быть капиталы предприятий, бюджетные ассигнования. К внешним источникам относят, иностранные инвестиции, кредиты и другие заемные средства.

На такие же категории принято делить инвестиции и в микроэкономике, но их характер несколько отличается. Когда речь идет об отдельных предприятиях и инвестиционных проектах, то выделяют другие источники и методы инвестирования. К внешним стоит прибавить заемный капитал, государственные субсидии, деньги, извлеченные из работы с фондовой биржей, лизинговые инвестиции.

В России большую часть капиталов составляют привлеченные средства в виде государственных субсидий и дотаций. В США и Англии большая часть средств - это основной капитал самих компаний. В активно развивающихся странах с постоянно растущей экономикой (Корея, Япония, Германия) удерживающую часть капиталов компаний составляют привлеченные и заемные средства, чаще всего, в виде иностранных инвестиций.

К внешним относятся источники финансирования инвестиций, которые поступают в предприятие со стороны и не входят в состав основного капитала или капиталов собственников предприятия.

Любая компания, которая ставит перед собой цель расширить свое присутствие на рынке, постоянно занимается привлечением денег со стороны. Это показывает, что привлеченный и заемный капитал обходится дешевле, и компании стараются увеличить собственные активы путем выпуска ценных бумаг на фондовую биржу и поиска частных инвесторов, заинтересованных в выгодном размещении капитала.

Предприятия также активно участвуют в государственных программах. Государственные дотации и субсидии часто предоставляются на безвозмездной основе с расчетом на улучшение ситуации во всей отрасли, а потому предприятия заинтересованы в получении подобного финансового допинга. Не упускают компании и возможность участия в различных инновационных проектах для получения целевых грантов.

Недооценивать роль частного и государственного инвестирования нельзя. Именно благодаря активности капиталистов венчурные инвестиции стали знаменательной частью современной экономики и позволили гигантским корпорациям выйти на рынок с инновационными продуктами. Используя разработки революционного программного обеспечения и новейших высокотехнологичных про-

дуктов собственные источники инвестиций, современная экономика выглядела бы совершенно по-другому. Государственно-частное партнерство стало неотъемлемым инструментом развития инфраструктурного сектора экономики многих стран мира [5].

Есть и другие внешние источники финансирования инвестиций, их называют заемными. Заемные средства в нормальных экономических условиях способствуют повышению эффективности производства, необходимы для осуществления расширенного производства. Они средства представляют собой:

- кредиты;
- эмиссия долговых обязательств предприятия;
- государственные кредитные инициативы;
- лизинг.

Кредиты могут быть часто единственным способом получить необходимые для развития деньги. Крупные финансовые образования часто предоставляют огромные кредиты компаниям, которые просто не способны удовлетворить внутренний спрос на инвестиции за счет привлечения средств частных инвесторов. Примером можно считать инициативу компании Marvel, которая заключила договор сроком на 7 лет с финансовым конгломератом MerrillLynch&Co. Сумма кредита составила 525 миллионов долларов. Найти подобную сумму путем продажи ценных бумаг или же без продажи огромной доли компании собственники Marvel просто не смогли бы. Государство также не стало бы финансировать подобную инициативу путем предоставления кредита.

Эмиссия облигаций компании на фондовый рынок также является одним из способов быстрого поиска денег, который подходит крупным компаниям, находящимся в поиске немедленного финансирования. Понятие лизинга стало в последнее время все более и более популярным в России. Инвестиционный лизинг и лизинг материальных ценностей - это источники формирования материальных инвестиций. На основе лизинга предоставляется промышленное оборудование, объекты недвижимости.

Привлеченные инвестиции в форме денежных масс, полученных путем выкупа населением или другими коммерческими структурами акций, обладают некоторыми экономическими характеристиками:

- сложность реализации ценных бумаг на фондовой бирже;
- обязательная полная выплата уставного капитала;
- выпускают акции только акционерные общества закрытого и открытого типа;
- нужно выплачивать дивиденды.

Заемные инвестиции могут быть более привлекательными для предприятий, которые обладают устойчивым финансовым положением. Для данных компаний заемный капитал обойдется дешевле привлеченного в долгосрочной перспективе. К характеристикам, которыми обладают заемные инвестиции, можно отнести:

- необходимость предоставления обеспечения под кредит;
- возможность получения лизинга или кредита есть только у компаний с хорошими финансовыми показателями;
- необходимость выплачивать дисконты по облигациям и проценты по кредитам.

Критической разницей между двумя группами инвестиций можно назвать разницу в условиях работы с тем или иным источником. Любая компания может использовать заемные средства, но только акционерные общества могут привлечь средства со стороны напрямую в основной капитал. Для некоторых предприятий

это является несомненным плюсом, для других увеличение количества акционеров выглядит не самой выгодной перспективой.

На сегодняшний день значительной задачей финансовой политики предприятия является рационализация источников финансирования. Чем больше доля собственных средств, тем выше коэффициент финансовой независимости предприятия, но хозяйствующие субъекты с высокой долей заемных средств также обладают определенными преимуществами. Заемные средства для предприятия хоть и являются платным источником финансирования, но практика показывает, что их использование является более эффективным, чем собственных.

Большое значение имеют внешние источники финансирования деятельности российских компаний, определяемые в рамках государственной поддержки экономики страны. В новом Антикризисном плане на 2017 год основной акцент делается на развитии машиностроения - сферы, которая способна дать наибольший импульс экономике в целом с точки зрения инженерных решений, технологической базы, долгосрочной динамики. В частности, финансирование будет направлено на дальнейшее развитие автопрома, включая и поддержку потребительского спроса [4].

Как отметил председатель Правительства Российской Федерации Медведев Д.А., господдержка в рамках антикризисного плана развития экономики способствует тому, чтобы на рынок снова вышла российская продукция, конкурирующая с импортными аналогами как по качеству, так и по цене. Также планируется докапитализация Фонда развития промышленности. За счёт ресурсов фонда в 2017 году планируется профинансировать не менее 50 проектов, направленных на развитие импортозамещения и производства.

Таким образом, в условиях нестабильной экономической ситуации и сильного давления на финансово-хозяйственную деятельность российских компаний в решении острых проблем особая роль отводится государству. Государственная поддержка российских компаний сводится к установлению льгот и преференций при реализации компаниями масштабных инвестиционных проектов, снижению налоговой нагрузки, изменению порядка начисления социальных выплат. Преобладающая роль государства связана с тем, что большинство дополнительных источников инвестиций находятся на стороне государства: инвестиционные кредиты государственных банков; инвестиции корпораций, контролируемых государством; инвестиции за счет использования золотовалютных резервов; инвестиции на счет новых внешнеэкономических займов [6]. Используя законодательную базу, предоставляя налоговые, инвестиционные, бюджетные, административные льготы и стимулы, государство может значительно влиять на инвестиции в основной и человеческий капитал, что, в свою очередь, позволит российским компаниям перейти на качественно новый уровень ведения бизнеса и повысить эффективность финансово-экономической деятельности в целом.

Любая компания самостоятельно определяет структуру и способы финансирования своей деятельности, это зависит от отраслевых особенностей компании, его размеров, длительности производственного цикла изготовления продукции и др. Главное - правильно расставить приоритеты среди источников финансирования, рассчитать возможности предприятия и спрогнозировать возможные последствия.

#### **Список литературы и источников:**

1. Шамрай И.Н., Цыбина В.В. Обеспечение внутреннего развития экономики как ключевой фактор стабильности// Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. - 2015. - № 2-3 (66-67). - С. 221-226.

2. Дудник Е.М. Проблемы и перспективы развития российской экономики в условиях санкций и экономического спада // Вестник Югорского государственного университета. 2015. № S3-2 (38). С. 58-61.
3. О проекте перечня мероприятий по обеспечению стабильного социально-экономического развития Российской Федерации в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: <http://government.ru/news/26112/> (дата обращения - 21.01.2017)
4. А.Г. Аганбегян От рецессии и стагнации через финансовый форсаж - к экономическому росту // Деньги и кредит. - 2016. - №12. - С.46-52.
5. Смагулова Р.И., Шамрай И.Н. Возможности использования государственно-частного партнерства в инвестиционной деятельности государства: корейский опыт // Материалы второй Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика»- 2016. - С.52-57.
6. Шамрай И.Н., Шишкина Н.А. Финансово-экономическая деятельность хозяйствующих субъектов в условиях нестабильной экономики // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. - 2017.- №2.- С.143-145.

**ГОФМАН П.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**БЕЛИЦКАЯ О.В.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

## БЕЗРАБОТИЦА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

**Аннотация:** в статье рассмотрены проблемы безработицы в Краснодаре и Краснодарском крае. Описаны виды безработицы, их структура и функции, которые выполняет каждая из них. Выявлены и определены мероприятия по улучшению ситуации в крае.

**Ключевые слова:** безработица, трудовые ресурсы, рынок труда, региональная экономика

**Annotation:** The article examines the problems of unemployment in Krasnodar and the Krasnodar Territory. Describes the types of unemployment, their structure and functions, which performs each of them. Measures to improve the situation in the province have been identified and determined.

**Keywords:** unemployment, labor resources, labor market, regional economy

Одной из главных социально-экономических проблем современного этапа развития российского общества является проблема безработицы. Выраженную актуальность и злободневность безработица имеет и на региональном уровне. В таблице 1 представлены данные о динамике численности рабочей силы в Краснодарском крае.

Таблица 1 – Динамика численности рабочей силы, тыс. чел.

Период	Рабочая сила	в том числе		Уровень занятости, %	Уровень безработицы, %
		занятые	безработные		
<b>2016</b>					
ноябрь 2015г. - январь 2016г.	2742,2	2582,6	159,7	63,6	5,8
декабрь 2015г. - февраль 2016г.	2735,3	2575,0	160,2	63,4	5,9
I квартал (в среднем за месяц)	2712,2	2551,2	161,0	62,8	5,9
февраль-апрель	2699,8	2538,5	161,4	62,5	6,0
март-май	2707,3	2546,4	160,9	62,7	5,9

Период	Рабочая сила	в том числе		Уровень занятости, %	Уровень безработицы, %
		занятые	безработные		
II квартал (в среднем за месяц)	2717,8	2557,7	160,1	62,9	5,9
май-июль	2730,9	2572,3	158,6	63,3	5,8
июнь-август	2744,1	2586,2	157,9	63,6	5,8
III квартал (в среднем за месяц)	2753,2	2596,0	157,2	63,9	5,7
август-октябрь	2754,5	2596,8	157,7	63,9	5,7
сентябрь-ноябрь	2757,8	2599,0	158,8	64,0	5,8
IV квартал (в среднем за месяц)	2772,3	2612,7	159,7	64,3	5,8
год (в среднем за месяц)	2738,9	2579,4	159,5	63,5	5,8
<b>2017</b> ноябрь 2016г. -январь 2017г.	2807,6	2645,0	162,7	64,9	5,8

Постоянное понижение курса рубля, как следствие - уменьшение количества выданных банком кредитов, как следствие - спад производства, как следствие - сокращение рабочих мест и вакансий. Безработица влечет за собой расточение в огромных масштабах его главной производительной силы - рабочей силы, значительное сокращение потенциального ВВП и национального дохода страны, существенные производственные расходы государства на выплату пособий по безработице, перекалфикацию безработных и их трудоустройство. Экономические потери периода массовой безработицы - это психологический стресс, уступающий по уровню только смерти ближайшего родственника или заключению в тюрьму. Известны и тяжелые социальные последствия безработицы: рост наркомании, преступности и увеличение количества самоубийств. Под безработицей принято понимать, что часть населения страны, которая достигла определенного трудоспособного возраста, не имеет работы и находится в поиске ее в течении определенного законодательного периода времени. Трудоспособное население - это все те, кто по возрасту и по состоянию здоровья способны работать. А к рабочей силе относятся и занятые, и безработные. Если обратить внимание на тот факт, что безработица - это неотъемлемый элемент рынка труда. А человек - это рабочая сила, а это те, кто не имеет работы, но не отвечает требованию поиска работы. Подразумевается, что у этих людей отсутствует ориентация поиска работы на рынке труда. Существует также категория лиц, которые действительно хотели бы работать, но по тем или иным причинам отказались от поиска - это так называемое отчаявшиеся найти работу. Данную категорию людей относят не к безработным, а к лицам, не входящим в состав рабочей силы. Идеей настоящего исследования является как изучение уровня безработицы по Краснодарскому краю, так и по России в целом. Ведь безработица - это та проблема, которая затрагивает каждый город, район, поселок. Под объектом исследования принято понимать социально-экономические проблемы безработицы и методы ее преодоления. Иначе говоря, пути ее решения. Краснодар, как один из самых крупных городов России имеет низкий уровень безработицы. Об этом нам говорит анализ статистических данных (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика численности незанятых трудовой деятельностью граждан состоящих на учете в государственных учреждениях службы занятости, на конец месяца

Период	Численность незанятых трудовой деятельностью граждан, тыс. чел.	из них имеют статус безработного		
		тыс. чел.	в % к	
			соответствующему месяцу предыдущего года	предыдущему месяцу
<b>2016</b>				
январь	34,3	20,4	107,4	101,2
февраль	37,1	21,7	105,9	106,5
март	35,9	20,8	102,1	95,6
апрель	35,5	20,7	101,5	99,4
май	32,4	18,8	97,4	91,0
июнь	29,7	17,5	98,3	93,0
июль	28,3	17,1	97,0	97,8
август	27,8	16,3	94,9	95,3
сентябрь	27,6	15,8	94,3	96,9
октябрь	27,8	15,1	89,3	95,7
ноябрь	28,4	15,7	88,4	103,8
декабрь	26,1	16,9	83,6	107,5
<b>2017</b>				
январь	28,3	17,1	83,7	101,2
февраль	29,8	18,0	82,9	105,5

Количество официально зарегистрированных безработных на конец 2016 года приходится 17000 кубанцев, это 0,6 % что соответствует показателю февраля текущего года. Из них 60% - женщин, 40% - мужчин. Молодежи, а именно неквалифицированные граждане до 30 лет составляет - 26%. Люди пенсионного возраста - 17%. При этом 19 % в крае меняют свою работу в течение одного года. А 11% нигде раньше не работали. Статистика показывает, что сложнее всего трудоустроиться людям, не имеющим профессионального образования. Краснодарский край даже, несмотря на кризис в экономике, успешно развивается и показывает отличные результаты.

Таблица 3 – Динамика потребности работодателей в работниках, заявленной в государственные учреждения службы занятости населения, на конец месяца

Период	Потребность работодателей в работниках, заявленная в государственные учреждения службы занятости населения, тыс. чел.	Нагрузка незанятого трудовой деятельностью населения на одну заявленную вакансию		
		тыс. чел.	в % к	
			предыдущему месяцу	соответствующему месяцу предыдущего года
<b>2016</b>				
январь	29,4	1,17	70,9	148,1
февраль	32,0	1,16	99,1	127,5
март	36,8	0,98	84,5	124,1
апрель	39,9	0,89	90,8	114,1
май	50,4	0,64	71,9	104,9
июнь	44,9	0,66	103,1	104,8
июль	43,7	0,65	98,5	97,0

Период	Потребность работодателей в работниках, заявленная в государственные учреждения службы занятости населения, тыс. чел.	Нагрузка незанятого трудовой деятельностью населения на одну заявленную вакансию		
		тыс. чел.	в % к	
			предыдущему месяцу	соответствующему месяцу предыдущего года
август	40,4	0,69	106,2	101,5
сентябрь	39,5	0,70	101,4	94,6
октябрь	40,6	0,68	97,1	88,3
ноябрь	35,8	0,79	116,2	87,8
декабрь	29,8	0,88	111,4	53,3
<b>2017</b>				
январь	35,5	0,80	90,9	68,4
февраль	37,6	0,79	98,8	68,1

В данный момент регион является основным поставщиком большей части сельхозпродукции для всей страны. Также хороший темп наблюдается в туристической отрасли, машиностроении, а также в легкой и пищевой промышленности. Область попала в ТОП-15 антикризисных регионов, где оценка основывалась на показателях объема ВРП, объема ВРП на душу населения и динамики промпроизводства. Благодаря таким показателям и такому росту - средняя зарплата увеличилась на 11%, а уровень безработицы в Краснодаре признан одним из самых низких в стране. Число безработных в каждый конкретный период развития экономики зависит от темпов экономического роста и эффективности труда, от степени соответствия профессионально-квалификационной структуры работников существующему на них спросу, от конкретной демографической ситуации, политики занятости, осуществляемой государством. Безработица подразделяется на три вида.

Эти виды отлично описывают состояние каждого слоя населения (от молодежи до стариков).

1) Фрикционная безработица, на рынке труда всегда имеются некоторый уровень безработицы, связанный с перемещением людей из одной местности в другую, с одного предприятия на другое.

2) Структурная безработица, главной причиной структурной безработицы является профессионально-квалификационное и территориальное несоответствие между свободными рабочими местами и безработными в результате структурных сдвигов в экономике.

3) Сезонная безработица, обусловлена сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей: сельское хозяйство, строительство, промыслы, в которых в течении года происходят резкие изменения спроса на труд.

4) Циклическая безработица, циклическую безработицу вызывает спад производства во время промышленного кризиса, депрессии, спада, т. е. фаза экономического цикла, которая характеризуется недостаточностью общих, или совокупных, расходов.

По этим видам безработицы можно сказать, что каждый из них присутствует в любом государстве, но в разном количестве (%). Каждая из них влечет за собой социально-экономические последствия. Безработица оказывает влияние практически на все стороны общественной жизни:

- экономику страны, экономическое развитие и демографическая ситуация многих районов России очень неравномерны. Существенно изменившаяся эконо-

мическая конъюнктура вызвала здесь кризисные явления и высокий уровень реальной безработицы. Также уровень занятости и безработицы дополняют иностранные рабочие, приехавших в Россию на работу;

- социальную сферу, которая деградирует под давлением преступности, алкоголизма, падения общественной морали, кризиса семейных отношений и других социальных издержек - традиционных спутников высокой безработицы;

- политику, которая может под влиянием безработицы или даже ее угрозы претерпеть существенные изменения как в сторону усиления авторитаризма власти, так и в сторону безответственного популизма.

Социально-экономические последствия безработицы: замедление темпов роста экономики в результате недоиспользования производственных возможностей; лишение части населения заработков, а следовательно, средств к существованию; Сокращение налогов, уплачиваемых юридическими и физическими лицами государству, вследствие уменьшения объема ВВП; Устаревание знаний, потеря квалификации людьми, которые лишены возможности работать. Кроме экономических безработица имеет весьма тяжелые социальные последствия. В РФ 2015 г. был назван годом борьбы с безработицей.

В Краснодарском крае для безработных были организованы общественные работы, увеличилось кредитование малого бизнеса, организованы курсы по переобучению. Максимальный размер пособия по безработице был увеличен до 4300 руб. В 2017 г. планируется его очередное повышение. Борьба с безработицей - комплекс мер по уменьшению уровня. Методы борьбы с безработицей определяются властями конкретной страны.

Для эффективной реализации этих методов требуется выявить факторы, детерминирующие соотношение спроса и предположения рабочей силы. Очевидно, что только факторно-ориентированная политика воздействия на рынок труда может принести результаты. Сокращение безработицы является чрезвычайно сложной задачей, так как существует множество её типов. Поэтому невозможно выработать единый способ борьбы с безработицей, и любому государству приходится использовать различные методы для решения этой проблемы.

Описанные ниже меры рассматриваются применительно к рыночной экономике, но некоторые могут применяться в рамках командной экономики или только в ней. 6,2 миллиарда рублей в 2015 г. будет выделено на стимулирование среднего и малого бизнеса. Это востребованная мера как по снижению социального недовольства, так и по общему оздоровлению экономики. Пособие на открытие собственного дела увеличено с 53800 руб. (2015 г.) до более чем 128000 руб. Ключевое условие для получения большего пособия - создание новых рабочих мест для безработных. В 2016 году минимальное пособие по безработице составило 850 руб., максимальное - 4300 руб.

Одной из мер снижения напряженности на рынке труда в 2016 должна стать организация стажировок для выпускников вузов, находящихся под риском нетрудоустройства. В 2016 году стажировки смогут пройти 85,3 тысячи выпускников образовательных учреждений. Трудоустроить стажёров не очень сложно, ведь работодатели зачастую мало платят стажёрам, а иногда и не платят вообще. Принято решение выделять субсидии 30 000 рублей предприятиям, предоставляющим рабочие места инвалидам. Эта мера может снизить хроническую безработицу. Но такой дотации может быть недостаточно, чтобы заинтересовать работодателей. Ранее предприятиям предоставлялись иные льготы - налоговые льготы за принятие ограниченно трудоспособных в штат, что привело к тому, что инвалиды формально зачислялись в штат, получая минимальную зарплату.

Таким образом, можно сказать, что органам службы занятости всех уровней необходимо широкое разветвление профориентационной работы с молоде-

жью для подготовки ее к трудовой деятельности в условиях развивающегося рынка труда, ведь именно нам в будущем придется взять на себя бразды правления государством, и нужно будет решать проблемы, ставшие неотложными уже на сегодняшний день. Нужно расширять сеть научных центров профессионального обучения, профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации высвобождаемых работников и безработных граждан. Таким образом, комплексный подход к системе занятости и мерам ее регулирования, и социальной защите населения, позволит смягчить социальную напряженность в сфере трудовых отношений.

#### **Список литературы и источников:**

1. Новикова Е.Н. Молодежный рынок труда Краснодарского края: проблемы занятости [Текст] / Е.Н. Новикова, И.Ю. Рябовова // Научно-методический электронный журнал Концепт. - 2015. - №S13. - С. 36-40.
2. Яковлева И.П. Некоторые аспекты политики занятости в Краснодарском крае [Текст] / И.П. Яковлева, Д.А. Бадякина // Трансформация социально-экономических отношений в современных экономических условиях: Сборник статей Международной научно-практической конференции. - Пенза, 2016. - С. 74-76.
3. Яковлева И.П. Социальные аспекты анализа трудового потенциала Краснодарского края [Текст] / И.П. Яковлева, Д.А. Бадякина // Потенциал развития России XXI века: Сборник статей III Всероссийской научно-практической конференции / Федеральное агентство по образованию; Пензенский государственный педагогический университет им. В.Г. Белинского. - Пенза, 2016. - С. 185-187.
4. Хлабыстова Н.В. Взаимодействие института высшего профессионального образования и рынка труда в современном российском обществе (на примере Краснодарского края) [Текст] / Н.В. Хлабыстова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. - 2015. - №1 (156). - С. 151-157.
5. Мурзаева Е.С. Занятость молодежи в Краснодарском крае [Текст] / Е.С. Мурзаева // Историческая и социально-образовательная мысль. - 2013. - №4. - С. 124-126.

**ГОФМАН П.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**И.Н. ШАМРАЙ**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

#### **ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ КАРТЫ «МИР»**

**Аннотация:** В данной статье рассмотрены предпосылки создания национальной платежной карты, её внедрение и перспективы развития. Особое внимание уделено преимуществам и недостаткам банковской карты МИР. Предложены мероприятия по расширению спектра ее действия.

**Ключевые слова:** Национальная система платежных карт, платежная карта, санкции, транзакции, кэшбэк

**Summary:** The article describes the background to the establishment of a national payment card, its implementation and prospects. Special attention is paid to advantages and disadvantages of Bank card «MIR». The activities proposed for the extension of the range of its validity.

**Key words:** National system of payment cards, payment card, sanctions, transactions, cashback

Экономический кризис 2014 года, обусловленный введением санкционного режима, столкнул Россию с необходимостью создания национальной системы платежных карт и в рамках нее, создания карты как платежного инструмента в РФ. В процессе рассуждения над данной проблемой рассматривается национальная система платежных карт и сама карта «Мир», преимущества и недостатки.

В 2014 году по указу президента была создана новая российская платежная система. Платежная система РФ, специализирующаяся на осуществлении и обработке транзакций банковских карт, получила название «Национальная система платежных карт» (далее - НСПК). Ключевое задание, возложенное на НСПК, заключается в обеспечении процессов безопасности, стабильности и непрерывности обработки операций банковских карт на территории государства.

Необходимость в создании такого рода клирингового центра на территории России была призвана к жизни сложившимися внешнеполитическими и экономическими обстоятельствами, которые негативно сказались на функционировании системы платежных карт в стране [1].

Как известно, март 2014 года стал периодом введения санкций против РФ со стороны США и ряда Европейских стран в ответ на присоединение Крыма. В результате указанных выше действий Запада не заставил себя ждать и отключил транзакции по картам определенных отечественных банков. Первыми «жертвами» в этом направлении стали Банк «Россия», СМП Банк, Собинбанк, Инвесткапиталбанк. С целью защиты внутреннего рынка банковских услуг от негативных последствий западных санкций правительство страны приняло решение в июле 2014 года о создании АО «Национальная система платежных карт». Их главной задачей стала реализация таких ключевых функций, которые были направлены на создание учреждения российского центра обработки операций по банковским картам в государстве, а также разработка и популяризация в обществе национальных платежных карт.

В результате плодотворной работы НСПК - была создана платежная карта Мир, которая послужила национальным российским альтернативным вариантом по отношению к картам международных платежных систем - VISA и MasterCard [2].

В 2017 году планируется обеспечить для пользователей возможность расплачиваться через платежную систему «Мир» с использованием смартфонов с помощью технологии NFC (Near Field Communication) - аналог MasterCard PayPass и VISA PayWave.

Также в планах на ближайшее время – создание программ лояльности и бонусов. Думаю, что это станет одной из самой главной мотивацией для людей пользоваться картой. Кэшбэк по картам МИР будет составлять в среднем 10-15%. Это довольно большой кэшбэк, особенно если сравнивать кэшбэком по картам VISA и MasterCard.

Несмотря на сложившуюся ситуацию, очень активно находит свое применение Банковская карта Мир в Крыму. Самый популярный российский банк в Крыму РНКБ, стал одним из первых эмитентов новой пластиковой карты и сейчас сохраняет лидерские позиции в этом процессе. Весной 2016 года все банкоматы и терминалы этого учреждения были переведены на работу с картой «Мир». До конца 2016 года финансовые учреждения Крыма выдали 1 млн. платежных карт. Так что, если Вы собираетесь в поездку в Крым - то обязательно берите с собой карту МИР.

Рассмотрим отличия банковской карты «Мир» от Visa и MasterCard.

Главные отличия российской пластиковой карты МИР - это основная валюта. Если для Visa - это американский доллар, для MasterCard - американский

доллар и Евро, то для платежной карты «Мир» такой валютой выступает российский рубль.

Систематизируем основные преимущества и недостатки карты МИР (рисунок 1, 2).

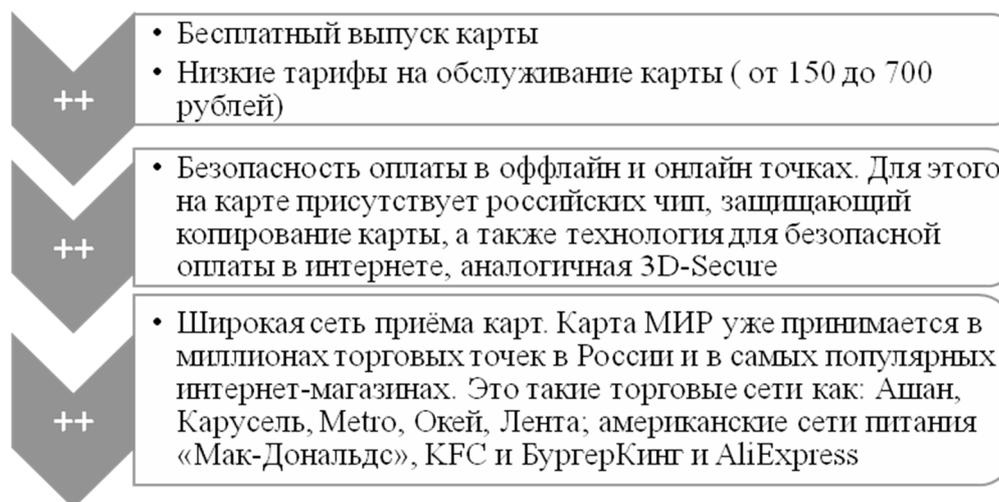


Рисунок 1 – Преимущества карты «МИР» в отличие от других банковских карт

Одним из главных достоинств данной карты является стоимость. В октябре 2015 года на сайте НСПК были опубликованы правила и тарифы ПС «Мир». По сообщению Центрального банка РФ, в них предусмотрены более низкие цены, по сравнению с международными платежными картами, а также отсутствие комиссии за внутрибанковский оборот. Годовое обслуживание карты в банках составит от 150 до 700 рублей. Несмотря на то, что на текущий момент - это самая дешевая карта в обслуживании, особого интереса у населения на данную карту не зафиксировано.

Одним из наибольших преимуществ платежной карты «Мир» является ее безопасность. Чтобы увеличить безопасность карты, принято решение использовать такие фирменные компоненты в ее оформлении, как графический символ рубля, золотой или серебряный микрочип, а также фирменная голограмма.

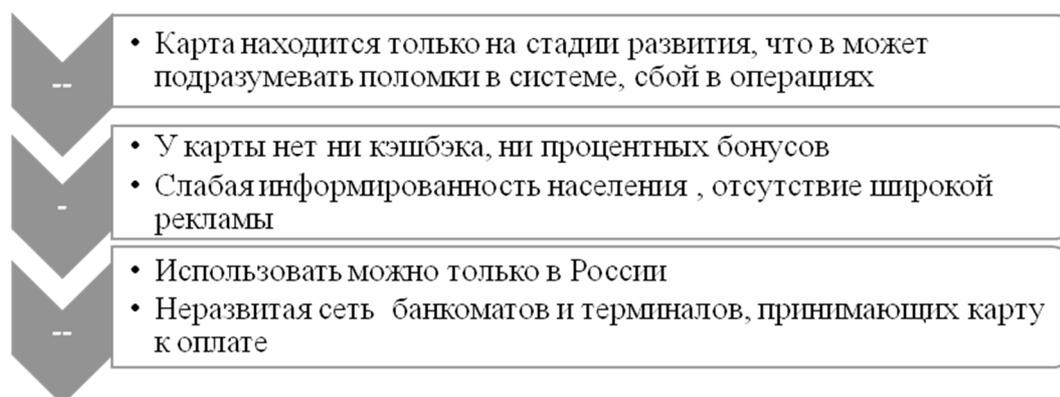


Рисунок 2 – Недостатки карты «Мир» в отличие от других банковских карт

Чтобы оформить карту «Мир», клиенту необходимо обратиться в один из банков-эмитентов новой платежной карты и написать заявление на ее получение. Среди крупнейших банков, которые уже выпускают карты МИР: Райффайзен-

банк, Россельхозбанк, МДМ банк, Связь-банк, СМП-Банк, ВТБ Банк Москвы, Газпромбанк, банк Россия и другие.

С октября 2016 года начался выпуск карт МИР в Сбербанке. Кстати, на сегодняшний день карту МИР с бесплатным годовым обслуживанием можно получить в МДМ Банке. Некоторые банковские учреждения позволяют заказать карты «Мир» с помощью Интернета в режиме онлайн, для чего клиенту, желающему получить такую карту, необходимо заполнить электронную форму-заявку. Изготовление и выдача карты пользователю производится в течение недели. Всю необходимую информацию по поводу оформления карты «Мир» можно получить на официальном сайте НСПК, в том числе и перечень банков, которые являются эмитентами этого продукта.

По состоянию на сегодня анализ многочисленных отзывов в сети Интернет относительно использования национальной платежной российской карты «Мир» позволяет сделать выводы о ее положительном восприятии со стороны российского общества. Граждане, присоединившиеся к новоявленной созданной платежной системе, успели на личном опыте убедиться в преимуществах использования именно национальной системы и ее банковского продукта, что в первую очередь отражается на снижении затрат на обслуживание пластиковых карт, а также на упрощении процедуры конвертации валют, поскольку основной валютой для российских карт является рубль. По праву можно отметить, что одно из ключевых заданий, возложенных на НСПК, а именно гарантирование безопасности и независимости банковских транзакций от зарубежных платежных систем, выполняется с позитивной динамикой. Равноправная платежная системы «Мир» с зарубежными системами указывает также на тот факт, что система «Мир» вышла на этап заключения партнерских договоров и сотрудничества с зарубежными системами, в т. ч. Visa, MasterCard, JCB (Япония), ArCa (Армения) и другие. Работа в этом направлении продолжается.

Согласно данным на 19 января 2017 года «Мир» выпускают 177 банков и к этому времени было выпущено чуть более 2 млн карт (рисунок 3).

## Платежная система «Мир»

«Мир» - это национальная платежная система, созданная для обеспечения безопасности и надежности безналичных платежей на территории России.

Платежная система «Мир» объединяет кредитные организации и динамично развивается. Приоритетным направлением является настройка инфраструктуры банков к приему и обслуживанию карт «Мир».

В рамках платежной системы «Мир» исключено влияние каких бы то ни было внешних факторов, способных ограничить ее развитие на всей территории Российской Федерации.



Рисунок 3 - Статистика реализации карты «Мир»

Карты платежной системы «Мир» доступны широкому кругу клиентов, пользующихся банковскими услугами. Карты планируют к выпуску трех видов:

1) Дебетовые продукты позволяют клиентам пользоваться исключительно собственными средствами и не предоставляют возможности привлекать деньги банка-эмитента. Дебетовые карты включают дебетовые карты «Мир», дебетовые карты «Бизнес», предоплаченные карты.

2) Классические продукты являются наиболее универсальными. В этом сегменте представлены классическая дебетовая карта с овердрафтом (для частных клиентов и в категории «Бизнес») и классическая кредитная карта (для частных клиентов и в категории «Бизнес»).

3) Премиальные продукты «Мир» включают премиальные карты: премиальную дебетовую карту с овердрафтом (для частных клиентов и в категории «Бизнес») и премиальную кредитную карту (для частных клиентов и в категории «Бизнес»). Помимо возможности совершать платежные операции, эта линейка карточных продуктов представляет пользователям расширенную программу привилегий.

Однако пока у карты МИР не существует программы лояльности, кэшбэка или начисления процентов на остаток, все эти моменты значатся в планах введения дополнительных функций.

Также разрабатываются планы на добавление к карте транспортного приложения с возможностью оплаты проезда в городском транспорте, но даты реализации подобных планов пока не известны. Усовершенствование национальной карты будет продолжаться вплоть до 2018 года.

Для реализации национального проекта по созданию и развитию национальной системы платежных карт и предоставлению участникам расчетных отношений широких возможностей использования национальных платежных инструментов на территории Российской Федерации, на карты «Мир» будут перечисляться зарплаты работников бюджетной сферы, пенсии, пособия и прочие социальные выплаты. Постепенно на отечественную карту должны перейти все получатели бюджетных средств. К концу 2018 года 85 % бюджетников страны станут держателями карт «Мир».

Подобный способ распространения карт «Мир» призван обеспечить:

- предоставление пластиковых карт «Мир» всем клиентам коммерческих банков при получении выплат из бюджета и внебюджетных фондов;
- прием карт «Мир» всеми организациями и индивидуальными предпринимателями, находящимися на эквайринговом обслуживании.

С этой целью всем кредитным организациям, находящимся на территории РФ, необходимо разработать план по внедрению в эксплуатацию карт «Мир» и решить ряд вопросов (проблем) для успешной реализации требований Федерального закона 161-ФЗ, а именно:

- подключение и настройка банкоматной и терминальной сети банка к обслуживанию карт «Мир»;
- эмиссия (выпуск) карт «Мир»;
- разработка тарифов, проведение рекламной кампании;
- выдача карт клиентам банка.

Несмотря на то, что в целом проект находится на стадии внедрения и реализован не в полном объеме, отметим, что использование национальной платежной карты «Мир» в расчетах послужит основным инструментом развития национальной платежной системы РФ. Совершенствование форм и методов реализации данного проекта при поддержке государства и банковского сообщества позволит выполнить задачу реализации национального платежного проекта и сформировать

национальную платежную систему, независимую от внешних факторов и МПС, укрепит стабильность развития банковской системы [3].

В данный момент функция накопления бонусов только на стадии разработки. Это немного сдерживает рост популярности карты среди большинства клиентов банков.

Также одним из факторов, которые ограничивают распространение карты является тот факт, что принимают карту только пока в России и на территории Республики Крым. Ну и самое главное, из всех достоинств карты - карта «Мир» не может быть заблокирована новыми банковскими санкциями со стороны Запада из-за международной нестабильности. Почитав отзывы в интернете, об отключении VISA и MasterCard в 2014 году, и оценив масштаб ущерба от такого отключения, мы понимаем, что внедрение карты МИР является очень актуальным и необходимым с целью минимизации рисков платежей и ускорения их оборота.

На самом деле, мы считаем, что главной проблемой в «вялом» распространении и низкой популярности банковской карты «МИР» при всех ее плюсах является отсутствие информационного разъяснения населению. Преодолению данного негативного момента может способствовать рекламная кампания. Реклама может быть простой- Радио, ТВ, интернет, вывески, баннеры на транспорте. Можно рекламировать карту МИР на городских форумах, показывать презентации о преимуществах ее использования. Помимо принудительного перехода на банковскую карту «Мир» всех сотрудников социальных служб, активно надо применять систему стимулирования народа, посредством системы скидок, акций, информирования о новых возможностях.

Само по себе название карты - МИР - позволяет использовать всем понятные и близкие понятия в качестве слоганов (рисунок 4).

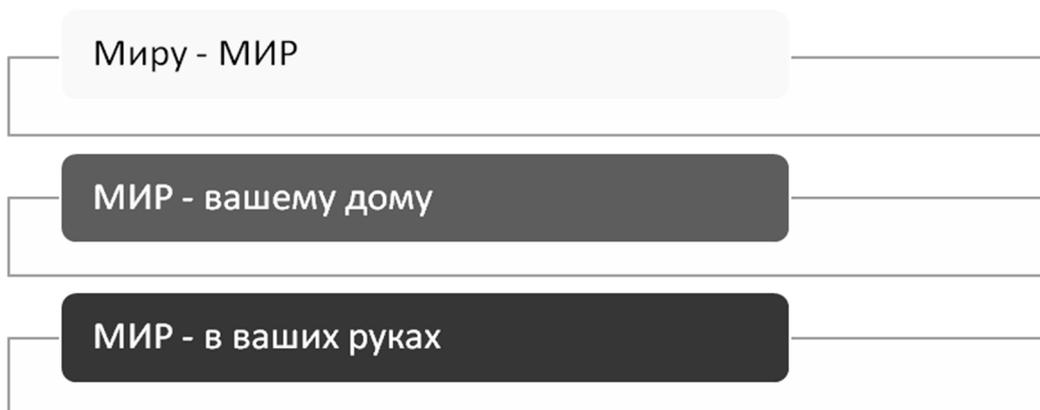


Рисунок 4 - Предлагаемые слоганы для использования в рекламе.

Все перечисленные меры могут привести к развитию популярности карты, как среди взрослого населения, так и молодежи. Ведь большая часть населения и понятия не имеют о существовании данной карты, а среди тех, кто ознакомился с ней, все больше поклонников и сторонников развития национальной платежной банковской карты «Мир».

#### **Список литературы и источников:**

1. Береснева А.С. Карта «Мир» как инструмент развития национальной платежной системы РФ. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL:<http://web.snauka.ru> (Дата обращения 23.03.2017 г.).
2. Национальная система платёжных карт. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL:<http://ru.wikipedia.org> (Дата обращения 26.03.2017 г.).

3. Гофман П.А., Полянская А.В., Шамрай И.Н. Правовые основы организации и деятельности коммерческих банков //Материалы II Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика». - 2016. - С. 191-195.

**ГУЧЕТЛЬ Р.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ПАВЛЮШКЕВИЧ Т.В.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРАУДСОРСИНГОВЫХ ПРОЕКТОВ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Аннотация:** Статья посвящена проблеме внедрения и разработки крауд - проектов в банковской сфере, определению методов вовлечения целевой аудитории в выборе различных банковских продуктов.

**Ключевые слова:** целевая аудитория, конкурентоспособность, ресурсный потенциал, краудстаффинг, краудсорсинг, краудрекрутинг

**Summary:** The article is devoted to the problem of introduction and development of crowd - projects in the banking sphere, the definition of methods for involving the target audience in the selection of various banking products.

**Key words:** target audience, competitiveness, resource potential, crowd -staffing, crowdsourcing, crowd-folding

Цель увеличения банковской конкурентоспособности потребует постановки проблемы улучшения возможности формирования в области качественно нового источника ресурсной базы. Но, повседневная деятельность банков никак не учитывает присутствие конкретных элементов и инструментов текущего и стратегического характера, нацеленных на привлечение и приоритетную реализацию компонентов ресурсного потенциала населения. Данное утверждение, обуславливает потребность введения инновационных технологий, направленных на активацию применения ресурсного потенциала населения в деятельности коммерческих банков.

Находясь в центре экономической жизни, банки создают отношения с населением непосредственно, а так же опосредуют взаимосвязи с промышленным сектором и торговлей, сельскохозяйственными предприятиями и государством. В то же время население считается основой «открытых» и «скрытых» информационных потоков, которые, не имея материальной составляющей, сопровождают ежедневную деятельность банка, предопределяя его экономическую стабильность. Отсутствие управления эффективностью информационных потоков в большинстве случаев является следствием низкой адаптации инновационных проектов к текущим условиям банковского функционирования. Вследствие факта весомой значимости информационных коммуникаций в банковской деятельности, необходимо определить в качестве стратегической цели инновационной политики коммерческого банка - оптимизацию взаимоотношений с населением, путем вовлечения в крауд - проекты.

Краудсорсинг (англ. crowdsourcing, crowd - «толпа» и sourcing - «использование ресурсов») - передача определённых производственных функций неопределённому (ни по количеству, ни по составу) кругу лиц на основании публичной оферты (предложения), не подразумевающей заключение трудового договора.

Краудсорсинговым проектам достаточно уделяют внимания в банковской сфере. Раннее эффективность работы денежно-кредитных институтов на финан-

совом рынке оценивали краткосрочными результатами, однако теперь, когда конкуренция высока, очень важно формирование и сохранение устойчивой лояльности клиентов к банку в долгосрочной перспективе. Повышение качества банковского обслуживания, не представляется возможным без реализации технологии краудсорсинга, которая является поставщиком ценной информации об адресных продуктовых предложениях, ориентированных на потребности и интересы его реальных и потенциальных клиентов, также является инструментом для внедрения инновации [1].

Далее представлена таблица 1, характеризующая краудсорсинг, как экономический инструмент совершенствования функциональной конкурентоспособности коммерческого банка.

Таблица 1 – Характеристика краудсорсинга

Преимущества	Недостатки
Высокая скорость выполнения поставленных задач	Недостаток коммуникации между субъектом и аудитория делает невозможным применение предоставленных идей для краткосрочных проектов
Благодаря широкому распространению сети Интернет возникает возможность работы с индивидуумами различных регионов и даже стран	Отсутствуют гарантии выполнения поставленных задач. Ни одна краудплатформа не может предоставить 100% результат
Заказчик имеет право устанавливать сроки проведения проекта и его стоимость	Существует опасность утечки информации
Банк работает с большой аудиторией	Возможен низкий уровень исполнителей
Экономия при оплате услуг. Организация вправе выбрать ограниченное количество работ	Некоторые предложения могут быть не замечены из-за огромного количества идентичной информации
Положительный творческий результат. Появление нового продукта или направления, не имеющего аналогов.	Время разработки и реализация проекта может затянуться.

Для получения результатов при применении метода необходимо минимизировать накладные расходы и сопутствующие издержки по коммуникации с отдельными потребителями. Также не стоит забывать и возможной утечке информации.

Краудсорсинг является инструментом поиска инновационных решений задач бизнеса. Применение внутренних и внешних источников позволяет расширить объем решений возникающих проблем, в том числе и в банковской деятельности [2]. Благодаря договору публичной оферты со всеми участниками крауд-проекта материалы, по завершению, становятся интеллектуальной собственностью организатора. Такой подход способствует закреплению инноваций за определенным субъектом и позволяет управлять конкурентоспособностью организации на рынке.

Стоит отметить, что каждая компания выбирает определенные способы работы с внешней и внутренней средой. Рассмотрим более распространенные краудсорсинговые стратегии, применяемые различными коммерческими организациями и наиболее оптимальные для ведения банковской деятельности.

Краудстаффинг – технология в области управления персоналом, в рамках которой компания нанимает на работу лояльных бренду клиентов, часто предлагая взамен их трудовых услуг статус «особенного потребителя», имеющего возможность тестировать новые продукты бренда, принимать участие в исследованиях, в том числе таких чувствительных как «таинственный покупатель».

Краудрекрутинг – выявление «талантливых» людей для сотрудничества и привлечение в штат компании. Основой для данной концепции является статистика по наиболее результативным участникам завершенных крауд-проектов. От-

бор позволяет снизить совокупную стоимость привлечения специалистов, сформировать кадровый резерв, а также запустить идеи проектов, формируя под них команды, лучшим из которых будет предоставлена возможность реализации проекта.

Еще одним достаточно продуктивным можно считать краудлендинг (метод онлайн-кредитования физ. лицами других физлиц или компаний через специально созданные Интернет-ресурсы) [3].

Не менее важно, чтобы крауд-проект осуществлялся на основании добровольности привлечения участников, прозрачности работы и законности.

После приобретения массовости проекта возникают вопросы удержания аудитории и раскрытия его ресурсного потенциала. Так спад мотивированности у пользователей с течением времени отмечают многие организаторы краудсорсинга, так как создать комфортную среду, в которой хочется работать бесплатно или за незначительные деньги и которая привлекательна для лучших, достаточно сложно [4].

Мотивация делится на два типа:

1. Материальная
2. Нематериальная

К материальным вознаграждениям относятся:

- денежные поощрения;
- получения различных грантов (бесплатное повышение квалификации);
- получение дополнительных выходных компанией для внутренних сотрудников;
- другие ценные призы.

К нематериальным мотиваторам относятся следующие пункты (выборка комментариев участников проекта Сбербанк-21):

- ознакомление и решение существующих проблем на современном этапе;
- изменение потребляемых продуктов и услуг;
- признание обществом;
- причастность к масштабному событию;
- возможность личностного роста;
- реализация собственного потенциала;
- использование крауд-проектов, как инструмента трудоустройства;
- получение грамот, дипломов и других знаков почета .

Наблюдения показывают, что достаточно большая аудитория готова принимать участие в краудсорсинговых проектах даже за незначительные вознаграждения. Все зависит от правильно подобранной рекламы проекта и мотивации, которая будет удовлетворять потребностям любого из участников. Последнее может быть осуществлено в виде финансового поощрения и психологического воздействия, когда участник чувствует причастность к масштабному действию 5.

Результатом краудсорсингового проекта становятся концепты - конкретные качественно новые результаты, которых не существовало прежде. Кроме того, краудсорсинг с привлечением, например, сотрудников компании позволяет стимулировать их навыки и, соответственно, повышать компетенции. Общий положительный результат - это привлечение разных сообществ и повышение активности и вовлеченности разных групп заинтересованных сторон.

Успешная деятельность банка сопряжена с оптимальным функционированием операционных, обеспечивающих и управляющих бизнес-процессов, в каждом из которых отмечено наличие нематериальных ресурсов населения, наряду с финансовыми ресурсами. В связи с этим особую приоритетность приобретает задача реализации сбалансированной комплексной оценочной методики, допускающей использование и совместную обработку как финансовых, так и нематери-

альных показателей.

Анализ существенных особенностей и преимуществ реализации исследуемой технологии в банковской практике позволил сформулировать определение «краудсорсинг» как инновационной технологии активизации использования ресурсного потенциала населения в целях роста конкурентоспособности коммерческого банка.

Использование технологии «краудсорсинг» в банковской практике будет способствовать укреплению позиции на российском рынке банковских услуг, за счет роста ресурсных возможностей, обеспечит лидерство по качеству обслуживания, за счет приобретения лучших навыков в области клиентской работы, а высокая клиентская лояльность окажет позитивное влияние на рыночную капитализацию и инвестиционную привлекательность банка.

#### **Список литературы и источников:**

1. Винокурова Л.А. Ресурсный потенциал населения в формировании капитала коммерческих банков // Финансовые исследования. 2013. №1. С.37.
2. Гафорова Е.Б., Меркушова Н.И. Анализ использования краудсорсинга в инновационных бизнес-моделях // Экономический анализ: теория и практика. 2013. №40. С. 2-11.
3. Голубев Е.В. Краудсорсинговый проект, как система: необходимые элементы, их взаимосвязь, ограничения и способы преодоления. 2014. С.4.
4. Колесов П.Ф. Экономическая природа банковской конкуренции [Электронный ресурс]: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/11/1391>
5. Краудсорсинг – власть толпы [Электронный ресурс]: [http://www.psj.ru/saver\\_magazins/detail.php?ID=65566](http://www.psj.ru/saver_magazins/detail.php?ID=65566)

**ЗАБУГИНА К.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**БЕЛИЦКАЯ О.В.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

### **ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ**

**Аннотация:** в статье рассматривается состояние, проблемы и перспективы развития рынка жилой недвижимости Краснодарского края. Особое внимание обращается на гражданско-правовые риски, возникающие вследствие несовершенства законодательного регулирования данной сферы

**Ключевые слова:** жилищное строительство, долевое строительство, правовые отношения, региональная экономика

**Summary:** The article deals with the condition, problems and the prospects of development of the market of a residential real estate of Krasnodar region. Special attention is paid on the civil risks arising owing to imperfection of legislative regulation of this sphere

**Keywords:** housing construction, shared-equity construction, legal relations, regional economy

Жилищное строительство является одним из наиболее важных сегментов рынка, развивающийся непрерывно, неся за собой весомую социальную нагрузку. Доступность и наличие жилья для граждан напрямую влияют на уровень жизни,

отражаясь на темпах прироста населения, что влечет за собой приличные денежные затраты и длительный период накопления. Покупка жилья является первостепенной задачей для каждой ячейки общества.

Краснодарский край по данным Росстата является вторым по объемам строительства жилищным объектам России. В 2016 г. наибольшие объемы жилья были построены в Московской области, где введено 11,1 % от сданной в эксплуатацию общей площади по России в целом, а второе место занимает Краснодарский край – 5,7% [2].

В 2016 г. в Краснодарском крае построено 63,9 тыс. квартир, что на 7,8% больше, чем в 2015 г., из них на 14,8 тыс. квартир воздвигнуты индивидуальными застройщиками. При вводе в эксплуатацию ЖК большинство – однокомнатные квартиры 54,5%, доля двухкомнатных – 26,8%, трехкомнатных – 12,3%, многокомнатные квартиры составляют 6,5%. Наибольший удельный вес приходится на 17-этажные дома 43,9%, 12-16-этажные 27 %, 9-этажные 1,2%. В 2016 г. в крае строительство жилищных объектов из монолита составляет 36,2%, блочный вариант – 27,5%, из кирпича – 18,9%, панельные дома – 9,3%. Средняя стоимость квартирного метра жилья по краю на 2016 г. составила 37 615 тыс. рублей, что на 3,4% выше, чем в 2015.

Однако объемы индивидуального жилищного строительства снизились в 2016 г. по сравнению с предыдущим на 10,8%, но несмотря на падения объемов, столица Кубани прочно занимает передовые позиции в РФ по темпам возведения жилых объектов. На территории муниципального образования город Краснодар ежегодно увеличивается ввод в эксплуатацию жилья, так в 2013 было введено 1304,016 тыс. кв. м, в 2014 – 1719,313 тыс. кв. м., в 2015 – 2009,5 тыс. кв. м., 2016 – 2128,102 тыс. кв. м. [16] Лидерами ввода многоквартирных домов в эксплуатацию среди застройщиков муниципального образования г. Краснодар по итогам 2016 стали: ООО «Нефтегестройиндустрия-Юг» - 177977 кв. м.; ООО «СИК «Девелопмент-ЮГ» - 153665 кв. м.; ООО «АльфаСтройКомплекс» - 92742 кв. м.; ООО «ЮгСтройИнвест-Кубань» - 90993 кв. м.; ООО «Бизнес Инвест» - 77424 кв.м.; ООО «Деловой мир» - 70062 кв. м.; ООО «ЕкатеринодарИнвестСтрой» - 64135 кв.м.; ЗАО «Лотос Плюс» - 51895 кв. м.; ООО «КубаньГрадИнвестСтрой» - 43460 кв. м.; ООО «КраснодарСтройЦентр» - 43067 кв. м. [6].

В рейтинге доступности жилья среди субъектов ЮФО Кубань заняла 5 место. По данным «Информационно-аналитического центра недвижимости и бизнеса», на конец 2016 года средняя цена квадратного метра в краснодарских новостройках составляла 42,64 тыс. руб., а на вторичном рынке – 52,2 тыс. руб. В последние годы структура спроса практически не меняется, лидируют однокомнатные квартиры и квартиры-студии – 60,62% от общего количества предложений по городу [7].

В целом ситуация с продажей квартир на Кубани стала максимально неблагоприятной в 2016г. Традиционно считается, что спрос на доступное жилье в Краснодарском крае высок благодаря приезжим жителям северных и столичных регионов. Тем не менее, в связи с учащенными проблемами и «грабежами» дольщиков, покупатель на местном рынке стал более осторожным и рассудительным. Теперь объекты, которые ранее скоротечно раскупались, простаивают месяцами. Отныне, очень трудно продать жилье, построенное даже с малейшими нарушениями, которые утверждены по решению суда о вводе в эксплуатацию при полном пакете соответствующих документов. Также практически невозможно продать квартиру без обеспечения отопительной системы – жильцам приходится топить дизельным топливом, что чревато немалыми коммунальными затратами, достигающими 15 тыс. рублей.[17]

Незаконные постройки – довольно частое и пагубное явление, наблюдаемое на юге. В Сочи таких самовольно воздвигнутых жилых объектов порядка 62, с которыми борются местные суды. К примеру, ЖК «Гончаровъ» имеет 8-этажные объекты, там, где разрешено лишь 3-4 этажа, но при этом застройщик не мешает вести активные продажи квартир через сеть Интернет, хотя по решению суда этот объект может быть ликвидирован. Город-курорт Геленджик имеет аналогичную ситуацию, насыщенный «черными» застройщиками, которых насчитывается около 80. Подобные «черные» списки строительных фирм можно увидеть на официальном сайте администрации города [13], [15].

Проблемы незаконного строительства на Кубани давно уже является серьезным стихийным бедствием, которое портит внешний вид городов и сдерживают экономическое и архитектурное развитие. Общежитие педагогического института в Армавире, многочисленные оздоровительные пансионаты и санатории на Черноморском побережье являются недостроенными и заброшенными, включенные в немалый список проблемных объектов.

Несмотря на более высокую стоимость за квадратуру, краснодарские покупатели все больше ориентируются на вторичный рынок жилья: банкротства застройщиков и перенос сроков сдачи объектов отпугивают от предложений первичного рынка многих заемщиков. Однако, эксперты прогнозируют, что в 2017 году вырастет рост ипотечных сделок в крае, т.к. ставки по ипотеке постепенно снижаются, по итогам 2016 года следует ожидать стабилизации цен на первичное жилье, и число застройщиков на местном рынке в 2017 уменьшится до 70-80 компаний (на данный момент их порядка 150) [10].

Тем не менее, на данный момент существует ряд проблем, возникающих при осуществлении долевого строительства многоквартирных жилых домов на земельных участках, выделенных для индивидуального жилищного строительства:

- нарушение сроков сдачи жилплощади дольщику;
- земельный участок не предназначен для строительства многоквартирного жилого дома;
- отсутствуют технические условия по подключению многоквартирного дома к центральным коммуникациям;
- отсутствует разрешение на строительство, т.е. постройка может быть признана незаконной и снесена;
- застройщик физическое лицо может быть финансово не обеспеченным;
- строительство многоквартирного жилого дома осуществляется в отсутствии проектной документации, прошедшей государственную экспертизу;
- ввод дома в эксплуатацию возможен только по решению суда, что влечет за собой дополнительные расходы денежных средств участников долевого строительства;
- отсутствие придомовой территории и благоустройств;
- привлечение денежных средств граждан осуществляется по предварительным договорам купли-продажи, не гарантирующим исполнение обязательств частным застройщиком;
- возможность двойных продаж квартир;
- отсутствие контроля за целевым расходованием денежных средств участников долевого строительства со стороны контролирующих органов;
- нарушение этажности. [12], [9].

По поручению губернатора Краснодарского края на сайте департамента строительства региона создается открытый список организаций, который поможет гражданам в приобретении собственного жилья. В данном реестре будет фиксироваться адрес, телефон, официальный сайт, электронная почта организации и

«паспорт застройщика», где отражено актуальное положение и состояние компании. В реестре также указаны объекты возводимого жилья за последние 3 года, таким образом, можно проследить динамику развития строительной фирмы [14].

Специалисты по недвижимости отмечают, что в ноябре 2016 г. в Краснодаре из всего объема возводимых жилых домов 26,5% сталкиваются с проблемами в строительстве, т.е. из 361 объекта 96 находятся в очень пограничном состоянии. Эти проблемные дома задерживают завершение строительства на год и более, 96 новостроек принадлежат 45 застройщикам, т.е. 50% от всего числа строительных компаний. Проблемные жилые комплексы включают в себя 28 тыс. квартир. Как правило, при затягивании сроков дольщики обращаются к властям за помощью, которые либо воздействуют на застройщика, либо привлекают инвестора из числа успешных компаний рынка, но чаще всего, зашедший в тупик девелопер сам переуступает объект более устойчивой компании. [10], [3].

Меньше всего финансовых сложностей испытывают строительные организации, которые привязаны к банкам, страховым компаниям. По оценкам президента НП «Кубанская палата недвижимости» Карасенко В., практически каждая вторая стройка в Краснодаре идет с задержкой ввода в эксплуатацию, но далеко не всегда это происходит из-за просчетов строительных компаний, зачастую они оказываются в положении «обманутых застройщиков» из-за того, что власть отменяет ранее выданные разрешения [1].

Согласно прогнозам экспертов, 2017 год станет этапом «большой чистки» - сильные и надежные компании останутся и возьмут на себя обязательства по завершению строительства заброшенных комплексов, в наступившем году спросом будут пользоваться объекты с высокой стадией готовности [11].

Для регулирования взаимоотношений в процессе долевого строительства правительством РФ был разработан ряд законодательных актов: ФЗ№214 от 30.10.2004 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ»; ФЗ№215 от 30.10.2004 «О жилищных накопительных кооперативах»; ФЗ№122 от 22.08.2004, устанавливающий порядок регистрации прав на недвижимость. ФЗ№214 неоднократно корректировался в целях защиты прав дольщиков и предотвращения мошенничества. Новые изменения в законе, вступившие в силу с 1 января 2017 г., ключевыми из которых являются: объединение всех строительных компаний в единый реестр, осуществление привязки средств уставного капитала компании к площади строящихся жилых объектов, усиление правовой защиты интересов дольщиков и размещение их средств на специальных счетах в банке. Поправки в ФЗ №214 обязывают застройщика страховать средства, полученные от участников долевого строительства.[5], [4].

Несмотря на нормативную базу, регулирующую договорные отношения при долевом строительстве, это не исключает определенные гражданско-правовые риски. Среди более частых можно отметить следующие:

- наличие в тексте договора условий, не соответствующих требованиям ФЗ;
- возможность использования застройщиком средств, полученных от дольщиков не по назначению;
- увеличение цены подписанного договора;
- просрочка обязательств застройщика по срокам передачи объекта;
- непредвиденное повреждение или гибель строящегося объекта;
- несоответствие объекта долевого строительства требованиям договора;
- риск изменения застройщиком проектной документации;
- риск банкротства компании-застройщика до выполнения обязательств;
- односторонний отказ застройщика от выполнения договора при просрочке исполнения обязательств дольщиком.

При выборе добросовестного застройщика необходимо проверить следующую информацию: наличие правоустанавливающих документов на землю; наличие у застройщика разрешение на строительство в соответствии с характеристиками объекта; наличие проектной декларации. Помимо этого, строительная компания обязана предоставить подтверждение государственной регистрации; пакет учредительных документов; свидетельство о постановке на учет в налоговых органах; утверждённый годовой отчет и аудиторское заключение за прошедший год. Все эти данные можно найти на сайте Управления по надзору в области долевого строительства. [8]

Для улучшения жилищного строительства важны не только возводимые объемы, но и качество строительства. Государство должно признать тот факт, что массовое жилищное строительство не может развиваться самостоятельно, даже при наличии высокого спроса и эффективной ипотечной системы, ведь такая деятельность связана с высокими финансовыми рисками. Продуктивное развитие индустрии строительства реально лишь на основе совместной работы частного и государственного сектора.

#### **Список литературы и источников:**

1. Сетевое издание «МК на Кубани» [Электронный ресурс]. URL: <http://kuban.mk.ru>
2. Информационный сайт Top-RF.ru [Электронный ресурс]. URL: <http://top-rf.ru>
3. «РБК» информационное агентство [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru>
4. Департамент по надзору в строительной сфере Краснодарского края [Электронный ресурс]. URL: <http://dnsskk.ru>
5. Адвант, жилищно-ипотечный центр [Электронный ресурс]. URL: <http://www.advant.ru>
6. Официальный интернет-портал администрации муниципального образования город Краснодар и городской думы Краснодара [Электронный ресурс]. URL: <http://krd.ru>
7. BN.ru газета | Бюллетень недвижимости [Электронный ресурс]. URL: <http://gazeta.bn.ru>
8. Проект по жилищно-земельным вопросам [Электронный ресурс]. URL: <http://terrafaq.ru>
9. Новостройки Краснодара [Электронный ресурс]. URL: <http://23kvartiri.ru>
10. Новостройки Краснодара и застройщики [Электронный ресурс]. URL: <https://жилой-краснодар.рф>
11. Портал южного региона [Электронный ресурс]. URL: <https://www.yuga.ru>
12. Недвижимость Краснодара и Краснодарского края [Электронный ресурс]. URL: [http://www.kubanmakler.ru/kvartira/samostroy\\_krasnodar.htm](http://www.kubanmakler.ru/kvartira/samostroy_krasnodar.htm)

**ИНДРИСОВА А.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ПАВЛЮШКЕВИЧ Т.В.**

к.э.н., доцент кафедры предпринимательской деятельности АНОО ВО  
«Кубанский социально-экономический институт»

### **БАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ И СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ**

**Аннотация:** Статья посвящена теоретическим аспектам банковской конкуренции. Проанализированы основные параметры функционирования российского банковского сектора, определяющие его конкурентоспособность. Сделаны выводы о возможных способах развития конкуренции в банковском секторе Российской Федерации и способах привлечения клиентов.

**Ключевые слова:** конкуренция, банковская конкуренция, банковские услуги, формы банковских объединений, привлечение клиентов.

**Summary:** The article is devoted to theoretical aspects of bank competition. The main parameters of the functioning of the Russian banking sector that determine its com-

petitiveness have been analyzed. Conclusions are made about possible ways of developing competition in the banking sector of the Russian Federation and ways to attract customers.

**Keywords:** competition, bank competition, banking services, forms of bank associations, attracting customers.

Конкуренция – это борьба различных экономических субъектов за определенный сегмент рынка и прибыль, получаемую в ходе реализации продуктов.

Конкуренция есть законная, а так же достаточно действенная форма борьбы за клиентов. Существуют различные виды конкуренции, одной из которых является банковская. Это процесс борьбы между коммерческими банками. Каждая из организации пытается удержаться и заинтересовать определенную целевую аудиторию различными способами (маркетинг, предоставление наиболее выгодных условий и новых экономических продуктов и т.п.). Данный вид конкуренции имеет ряд существенных отличий. К ним относятся:

- банковская конкуренция появилась сравнительно позже других видов, но тем не менее выделяется вариацией форм и высокой насыщенностью;
- банки являясь одним из видов коммерческих организаций делят своих потенциальных клиентов с другими видами коммерческих организации, примером могут выступать - микрофинансовые организации, страховые службы и иные;
- банки могут выполнять функции посредников между покупателями и продавцами услуг, а так же сами могут претендовать на эти роли;
- банковские услуги могут взаимозаменять друг друга, но не имеют конкурентоспособных внешних (небанковских) заменителей, в связи с чем межотраслевая конкуренция осуществляется только посредством перелива капитала.
- банковские рынки являются рынками дифференцированной олигополии, предоставляющими широкие возможности для кооперации и согласования рыночной политики кредитных институтов.

В различных рыночных секторах банки действуют как покупатели либо продавцы, в каждом из которых конкуренция приобретает специфические черты.

В различных рыночных секторах банки действуют как покупатели либо продавцы, в каждом из которых конкуренция приобретает специфические черты. В таблице 1 представлены виды банковской конкуренции и их характеристика.

Таблица 1- Виды банковской конкуренции

Виды банковской конкуренции	Характеристика
Рынок средств производства и производственных услуг	Здесь организация выступает в роли продавца банковских услуг и (расчётное обслуживание, ведение счетов, управление финансами корпораций), финансовых посредников (кредитование производственных объектов), а также в роли покупателей производственных ресурсов (приобретение офисного оборудования).
Рынок предметов потребления и потребительских услуг	Здесь банк определяется в виде определенного финансового посредника.
Рынок труда	Он является целевой областью кадровой политики банков, которым неизбежно приходится время от времени обновлять или пополнять свой персонал, выходя на этот рынок в качестве покупателей.

Рынок интеллектуально-информационного продукта	На нём банки могут действовать и как продавцы банковских услуг (финансовое консультирование), и как покупатели производственных ресурсов (программное обеспечение для ЭВМ).
Рынок недвижимости	Банки работают, как правило, в качестве финансовых посредников. Иногда, при реализации залога по невозвращенному ипотечному кредиту в качестве продавцов.
Финансовые рынки	Конкуренция на финансовом рынке осуществляется по следующим направлениям. На рынке ссудных капиталов, с одной стороны, банки покупают временные права на денежные ресурсы у своих вкладчиков, с другой - выступают как продавцы при выдаче ссуд. На рынке ценных бумаг, выполняя поручения клиентов, а также по собственной инициативе банки осуществляют куплю-продажу ценных бумаг и играют попеременно то роль продавцов, то роль покупателей.

Таким образом, мы видим, что сфера банковской конкуренции очень обширна, а конкурентная среда многообразна и разнородна.

В конкурентной борьбе крупные банки имеют решающие преимущества перед мелкими:

Во-первых, потребители чаще обращаются в крупные организации, которые являются гораздо устойчивее и надежнее. Они, как правило, предлагают более выгодные услуги и обладают большими возможностями.

Во-вторых, развитая инфраструктурная сеть крупных банков определяет их удобство.

В-третьих, издержки (процентные ставки) в больших организациях относительно меньше. Это объясняется сравнительно крупными масштабами выполняемых операций. Это позволяет крупным банкам взимать меньшую плату с клиентов за выполнение для них расчетных и кредитных операций, что, естественно, привлекает клиентуру. Превосходство крупных банков еще более усиливается из-за широкого применения компьютеров и другой вычислительной техники.

Итогом этих процессов – универсализации банковского дела и усиления конкуренции со стороны не банков – явилось быстрое развитие финансовых конгломератов.

Привлечение клиентов в банк — очень трудная задача. Даже если вам удалось привлечь клиентов, этого может оказаться недостаточным.

Для этого банку необходимо приложить максимум усилий для того, чтобы, во-первых, не упустить привлеченного клиента, а во-вторых, сделать так, чтобы клиент был всегда доволен и все время пользовался только услугами этого банка.

Каждый клиент выбирая финансовое учреждение для займа или вклада, помимо получения финансового продукта хочет быстро, в комфортной обстановке и без лишних условий воспользоваться этим финансовым продуктом. Каждый клиент хочет, чтобы продукт соответствовал его финансовым возможностям и удовлетворял его потребности.

На сегодняшний день в данной сфере конкуренция высока, а список услуг и возможностей очень широк, что можно говорить о перенасыщенности рынка и избалованности пользователей. И маркетологам приходится принимать новые методы привлечения клиентов в банк. Так, одно из главных ожиданий современного потребителя – персонализация, индивидуальный подход, причем как к содержанию банковского продукта, так и к процессу его представления и выбора.

Принимая решение обратиться в конкретную организацию, люди предварительно оценивают все «за» и «против». При этом выгодный с точки зрения

вкладчика или заемщика банковский продукт не всегда равноценен высокой или низкой процентной ставке. Потребителю важно наличие множества составляющих, таких как: максимальный комфорт при оплате товаров, бонусные программы, наличие сети банкоматов, онлайн-сервисов и пр.

Существует несколько методов привлечения клиентов, представленных в таблице 2.

Таблица 2 - Методы привлечения клиентов

Методы привлечения клиентов	Характеристики методов
Установка интернет-банкинга	Интернет-банкинг и мобильный сервис позволяют предоставлять услуги в любом месте при наличии доступа в Интернет или телефона. Этот инструмент — очевидное конкурентное преимущество для финансовой организации, так как является очень привлекательным для людей, привыкших экономить время, работать онлайн, ценящих комфорт. Кроме того, интернет-банкинг позволяет совершать операции (переводить деньги, контролировать состояние счета, оплачивать кредит, счета за ЖКХ, открывать вклады, перечислять средства на телефон и даже подавать заявку на кредит) не только в любом месте, но и в любое время суток.
Удаленный сервис	Один из новейших способов обслуживания. Он частично перекликается с интернет-банкингом, так как тоже позволяет управлять финансами на расстоянии, в том числе и через Интернет. Удаленный сервис предоставляется еще и посредством телефонной связи. Дистанционный сервис позволяет совершать переводы, оплачивать счета, а также подавать заявку на кредит без посещения кассы. По сути, человек обслуживает себя сам. Более того, учреждение экономит на оплате работникам, аренде помещений и прочем, что дает еще одно преимущество — низкая цена на банковские услуги
Сервис пакетного обслуживания.	Отвечая на вопрос, как привлечь новых клиентов в банк, кредитные организации принимают решение внедрить пакетное обслуживание: при открытии сберкнижки пользователю предоставляется пластиковая карточка, автоматически подключаются смс-уведомления, предлагается заем по пониженной ставке. Или, как вариант, в случае получения автокредита автостраховка оформляется на более выгодных условиях.
Система самообслуживания	Проверенный метод - ввести систему самообслуживания, то есть расставить терминалы для расчетов во всех своих филиалах и в точках скопления очередей: в аэропортах, госучреждениях, почтовых отделениях или в супермаркете. Терминалы позволяют с применением и без применения карт (при помощи наличных средств) оплатить кредит в несколько нажатий на экран. На выполнение операции уходит всего несколько минут, терминалы работают в круглосуточном режиме.
Автоматический платеж	Если банк предлагает подключить автоматический платеж, он имеет еще одно конкурентное преимущество.

	Часто этот пункт прописывается в договоре, и сумма по согласию пользователя автоматически в определенное число месяца или при определенных условиях переводит с личного счета на указанный депозит/счет/номер телефона и пр.
--	--

Это самые новые способы привлечения клиентов в банк. И касаются они качества обслуживания и функциональных возможностей взаимодействия с людьми. Существуют еще много методов, которые позволят увеличить клиентскую базу. Это например - реклама банка, подарки клиентам, страхование вкладов, бонусы, сезонные акции, специальные предложения, еще один беспроигрышный способ - стимулирующий прием «Подарок за друга» и т.д.

Далее предоставляется рейтинг наиболее востребованных банков на территории РФ, состояние которых говорит о удачной маркетинговой политике и достаточно широком распространении представленных коммерческих организаций.

Таблица 3 – Список наиболее востребованных коммерческих банков РФ

Название банка	Активы, тыс. руб.	Колебания активов, %
1. Сбербанк России	22 474 428 311	-0,80
2. ВТБ Банк Москвы	9 609 160 400	-1,72
3. Газпромбанк	5 318 681 912	-1,64
4. ВТБ 24	3 186 420 953	+0,12
5. Россельхозбанк	2 914 492 241	+0,01

В таблице приведен перечень наиболее устойчивых организации, которые смогли занять часть сегмента рынка банковских услуг, завоевав доверие клиентов. Это объясняется успешной маркетинговой политикой, а так же правильным распределением активов организации, позволяющим получить больший доход, тем самым повышая финансовую устойчивость. Изменения доходности (уменьшение в первых 3-х, и увеличение в 4 и 5 пункте) некоторых банков могут быть следствием колебаний валюты, уровнем инфляции и возрастающего уровня конкуренции.

Рекомендации от авторов:

1. Кредитные услуги пенсионерам, т.е. выдавать кредит пенсионерам более под низкие проценты на льготных условиях (только при страховке, т.е. если пенсионер не сможет выплатить кредит по какой-то серьезной причине, кредит должен выплатить ближайший родственник). Ограничение возраста до 75 лет.

2. После оформления кредита клиенту разрешается не более 3-х просрочек до заработной платы, но с условием, если клиент не выплатит кредит после заработной платы пеня идет каждый день от 1% до 1,5% от суммы.

3. Если клиент хочет взять кредит, у которого в этом же банке не более 3-х просрочек, разрешается оформление кредита, но более под высокий % (Например: предыдущий кредит был под 20% , а на данный кредит до 25%). Разрешается только 2 раза одному клиенту.

4. Способом привлечения клиентов может стать также реклама банка, подарки клиентам, страхование вкладов, бонусы, сезонные акции, специальные предложения, еще один отличный способ - «Подарок за друга» и т.д.

5. При взятии кредита, например от 200 000 руб., клиенту бонусом идет кредитная карта.

6. При досрочном погашении кредита (за 11 месяцев) клиенту возвращается какой-то % кредита в зависимости от суммы кредита.

### Список литературы и источников:

1. Александрова, М. Герман Греф: Наша цель – стать лучшим в мире банком [Электронный ресурс]/М. Александрова// Российская Газета.- 2015.- №5607.-Режим доступа:URL: <http://www.rg.ru/2015/10/14/sber.html>
2. Электронный ресурс [http://lpgenerator.ru/blog/2015/12/22/sposoby-privlecheniya-klientov-v-bank/#client].
3. www. cbr. ru – сайт Центрального Банка России
4. Бартенев, С.А. История экономических учений / С.А. Бартенев. – М.: Дело, 2015.- 149 с
5. Винокурова, Л.А. Ресурсный потенциал населения в формировании капитала коммерческих банков/Л.А. Винокурова//Финансовые исследования.- 2015.-№1(38).-С.32-37.
6. Винокурова, Л.А. Сбережения населения в формировании финансовых ресурсов коммерческих банков/ Л.А. Винокурова//Роль банков в развитии инвестиционных процессов в экономике региона: материалы научно- практической конференции.- 25-26 апреля 2013 г.– Ростов н/Д.-2013.-С.116-121
7. Владиславлев Д.Н. Энциклопедия банковского маркетинга. — М.: Ось-89, 2016г.
8. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2015 г.
9. Рубин Ю. Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. – М. :Маркет ДС, 2013.
10. Юданов А. Ю. Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач. – М.: КноРус, 2014.

**ЛЕБЕДЕВА А.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ЦЫБИНА В.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ШИШКИНА Н.А.**

ст. преподаватель кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

### **ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

**Аннотация:** Статья посвящена совершенствованию методики проведения внутреннего аудита банка, выявление эффективности проведения такого контроля. Особое внимание уделяется службе внутреннего аудита.

**Ключевые слова:** внутренний аудит, внутренний контроль, эффективность деятельности, служба внутреннего аудита, коммерческий банк

**Summary:** Article is devoted to improvement of a technique of carrying out internal audit of bank, detection of efficiency of carrying out such control. Special attention is paid to service of internal audit.

**Keywords:** internal audit, internal control, efficiency of activity, service of internal audit, commercial bank

В условиях рыночной экономики профессия внутреннего аудитора становится востребованной и динамично развивается в крупных и средних компаниях, а также в коммерческих банках, ориентированных на диверсификацию деятельности и создание филиальных сетей. Внутренний аудитор - это качественно новый специалист, основной задачей которого является помощь руководству коммерческого банка в повышении эффективности его деятельности на основе качественного ежедневного контроля.

Значимый вклад в формирование коллективного управления вносит работа внутреннего аудитора, активность службы внутреннего аудита (далее СВА), что является одним из современных методов совершенствования системы внутреннего контроля компании [1].

Строгое регулирование коммерческих банков и их деятельности согласованно с централизованным управлением деятельности коммерческих банков со стороны ЦБ РФ [2]. Нужно четко помнить о причинах большинства случаев отзыва банковских лицензий. Чаще всего за формулировкой о нарушении банковского законодательства и нормативов стоят просчеты в стратегии развития кредитной организации, неэффективность системы внутреннего контроля и, как следствие, выстраивание деятельности по линии наименьшего сопротивления, что заканчивается выводом активов и нарушениями законодательства в области легализации денежных средств.

Деятельность службы внутреннего аудита очень специфична и многогранна, основывается часто на суждениях. Поэтому, очевидно, недочеты в ее работе будут всегда. Правильно говорить об материальности и последствиях таких недочетов. Регулятор (ЦБ РФ) создает обширные акты инспекционных проверок, в том числе и для того, чтобы в дальнейшем к нему не было вопросов со стороны контролирующих органов (например, прокуратуры). Акты комплексных инспекционных проверок составляют 700–800 страниц при проверке среднего по масштабам деятельности коммерческого банка. Неужели каждый раз увольнять руководителя СВА по результатам проверок, когда в акте сказано, что «служба внутреннего контроля неадекватна»? В качестве доказательства обычно приводится ворох мелких недочетов, за которые не отвечает СВА.

Прежде всего нужно вспомнить о системе внутреннего контроля. Во-первых, она всегда имеет ограничения. Наиболее часто встречающееся ограничение - это сговор. Система не работает, если материально ответственный сотрудник достигает взаимопонимания с сотрудником службы безопасности по вопросу раздела похищаемого имущества. Не работает система и тогда, когда один из руководителей организации «забывает» о цели деятельности компании, начиная соблюдать только собственные интересы. Во-вторых, любая система имеет свою стоимость. Сколько акционеры готовы платить за абсолютную уверенность в сохранности активов? СВА должна быть готова выявить и оценить признаки зреющих проблем.

Возникает вопрос о том, что вообще может служить стимулом построения эффективной системы внутреннего контроля. Обычно выделяют следующие составляющие:

- ожидания основных акционеров кредитной организации, кредиторов, а также потенциальных инвесторов;
- реорганизация корпоративного управления банка с учетом передовой практики;
- идентификация рисков, имеющих значительный потенциал негативного влияния на деятельность банка, с учетом высокой вероятности реализации;
- изменения требований регулятора.

Таким образом, повышаются и требования, предъявляемые к СВА в коммерческом банке.

Эффективность деятельности службы внутреннего аудита зависит от соблюдения общепринятых стандартов деятельности, а также выполнения нормативных требований. Каждый коммерческий банк самостоятельно определяет перечень параметров, характеризующих эффективность службы, разрабатывая процедуры расчета и оценки ключевых показателей с тем, чтобы получить объективную оценку.

Цель внутреннего аудита - помощь органам управления коммерческим банком в осуществлении эффективного контроля над различными звеньями (элементами) системы внутреннего контроля. Под главной задачей внутренних аудиторов следует понимать обеспечение удовлетворения потребностей органов управления в части предоставления контрольной информации по различным интересующим их вопросам. Под общей же функцией внутренних аудиторов следует понимать:

а) оценку адекватности систем контроля - осуществление проверок звеньев управления (контроля), предоставление обоснованных предложений по устранению выявленных недостатков и рекомендаций по повышению эффективности управления;

б) оценку эффективности деятельности - осуществление экспертных оценок различных сторон функционирования организации и предоставление обоснованных предложений по их совершенствованию. Деятельность внутренних аудиторов для органов управления организацией имеет информационное и консультационное значение.

Современные тенденции в деятельности организаций связаны с повышением роли и значимости внутреннего контроля для достижения целей коммерческого банка. Руководители понимают, что успех возможен только при наличии четко выстроенной и эффективной системы внутреннего контроля (таблица 1).

Эффективность деятельности компании напрямую зависит от состояния ее системы внутреннего контроля. Только эффективная система внутреннего контроля содействует достижению целей организации.

Основополагающим элементом внутреннего контроля является контрольная среда, которая определяет общий тон в компании, этические нормы и т.д. Иными словами, она создает основу для построения эффективной системы внутреннего контроля.

Внутренний аудит ставит перед собой цель оценить эффективность системы внутреннего контроля организации, но следует отметить, что реализация данной цели является очень трудоемким и ресурс затратным процессом. Поэтому необходимо присваивать приоритеты различным аудиторским проектам, чтобы достичь эффективности аудита.

Внутренний контроль – это особый механизм, с помощью которого заинтересованные лица (акционеры компании, совет директоров, менеджмент) получают определенную степень уверенности в том, что компания достигнет поставленных целей самым эффективным способом.

Таблица 1 - Цели внутреннего контроля

Цели внутреннего контроля	Содержание целей
Эффективность работы и экономичность использования ресурсов	включает в себя цели организации по ведению бизнеса, а именно, операционные задачи, показатели рентабельности, деловой активности, а также обеспечение сохранности активов
Достоверность отчетности компании	касается подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности, а также управленческой информации
Соблюдение требований нормативных документов	подразумевает обеспечение соответствия деятельности компании требованиям, как общих законодательных актов, так и специфических, непосредственно регулирующих деятельность организации

В рамках указанных целей внутренний контроль позволяет руководству организации справляться с трудностями, возникающими ввиду быстро меняющихся предпочтений потребителя, внешней среды, конкурентного окружения и т.д. Таким образом, внутренний контроль способствует достижению эффективности деятельности компании, обеспечению достоверности ее отчетности и соответствия требованиям законодательства.

Администрация разрабатывает политику и процедуры компании. Но персонал может не постоянно их воспринимать либо не постоянно их делать. Менеджеры не имеют достаточного времени испытать это исполнение и вовремя найти недочеты. Внутренние аудиторы помогают им в этом, обеспечивают защиту от ошибок и злоупотреблений, определяют «зоны риска» и возможности устранения будущих недостатков или недостач, помогают идентифицировать и устранить слабые места в системах управления и найти те принципы управления, которые были нарушены. Все эти действия дополняются обсуждениями с высшими органами управления, нужды и предложения которых и определяют процедуры внутреннего аудита (внутренние аудиторы должны обеспечить управляющих любой информацией, касающейся их компетенции). Таким образом, органы управления банка пользуются услугами внутренних аудиторов как дополнительными ресурсами, подсобляющими им исполнять свои функции.

Стандарты внутреннего аудита обязаны при необходимости видоизменяться в целях их соответствия изменениям внешней среды [3].

В заключение следует отметить, что основная задача в области исследований внутреннего контроля состоит в разработке типовых программ организации, развития и совершенствования системы внутреннего контроля (для различных коммерческих банков в плане организационно-правовых форм, видов и масштаба деятельности, размеров, организационных структур управления). Данные программы должны быть многочисленны и разнообразны. Их следует разрабатывать с учетом различных начальных условий и возможностей организаций; тенденций развития экономики страны в целом и действующих механизмов ее функционирования; сложившихся национальных и местных традиций; менталитета персонала.

Со временем в России будут созданы «библиотеки» таких программ для различных типовых условий, ведь полное и правильное понимание администрацией и персоналом различных сторон эффективности системы внутреннего контроля - важное условие успешного управления предприятием в современных усложненных условиях хозяйствования.

Эффективность деятельности службы внутреннего аудита зависит от соблюдения общепринятых стандартов деятельности, а также выполнения нормативных требований. Запросы регуляторов не содержат точных критериев и признаков, а еще определенного комплекта главных характеристик и индикаторов, позволяющих изготвить беспристрастное мнение об эффективности функционирования службы. Каждая организация самостоятельно определяет перечень параметров, характеризующих эффективность службы, разрабатывая процедуры расчета и оценки ключевых показателей с тем, чтобы получить объективную оценку.

#### **Список литературы и источников:**

1. Бурцев В.В. Внутренний аудит компании: вопросы организации и управления. [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <http://www.finman.ru/articles/2003/4/697.html> (дата обращения 23.03.2017 г.)

2. Гофман П.А., Полянская А.В., Шамрай И.Н. Правовые основы организации и деятельности коммерческих банков // Материалы II Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика». - 2016. - С. 191-195.

4. Городилов М.А. Международный стандарт аудита № 610 «Использование результатов работы внутренних аудиторов»: новая редакция // Аудитор. - 2013. - №8.

5. Смагулова Р.И., Шамрай И.Н. Совершенствование внутреннего контроля в казахстанских банках как основа эффективного управления кредитными процессами // ПоискІзденіс, март 2002 г.

**МАНДРЫКА А.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ВАСИЛИЦКАЯ В.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ШАМРАЙ И.Н.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

### **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Аннотация:** Негативные изменения экономической ситуации в России в период 2014-2016 гг. привели к финансовой нестабильности и ухудшению инвестиционной деятельности компании. В данной статье затрагиваются актуальные для нашего времени вопросы проблем и перспектив инвестиционной деятельности компании.

**Ключевые слова:** инвестиционная деятельность, тенденции развития, кризис, инвестиции, перспективы, экономика.

**Summary:** Negative changes in the economic situation in Russia in the period 2014-2016. led to financial instability and deterioration of the company's investment activities. In this article, relevant issues of current concern and prospects for the investment activity of the company

**Key words:** investment activity, development tendencies, crisis, investments, prospects, economy.

Социально-экономическое развитие России начиная с 2014 года сопровождалось проблемами и проходило на фоне экономического кризиса, вызванного резким спадом мировых цен на энергоресурсы, продажа которых составляет значительную часть доходов российского бюджета, а также введением экономических санкций в отношении России со стороны стран ЕС, США, Канады и Японии в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины [1]. Одновременное падение курса российского рубля, удорожание кредитных ресурсов, отток капитала привели к стагфляции экономики, снижению уровня ВВП на макроуровне и, соответственно, вызвали негативные тенденции в развитии деятельности хозяйствующих субъектов РФ (табл. 1).

Таблица 1 - Оценка влияния санкций на деятельность российских компаний [2]

Влияние	Эффекты санкционных действий на экономику России			
	прямые эффекты	косвенные эффекты	эффекты второго порядка	средне- и долгосрочные эффекты
Снижение чистого притока капитала, сокращение импорта	Ограничения на внешние займы российских эмитентов, против которых введены санкции, снижение инвестиционной привлекательности российских компаний	Рост финансовых рисков, сокращение займов остальных эмитентов, увеличение оттока российского капитала	Снижение внутреннего спроса без снижения цен, как следствие - снижение объемов производства	Ограничение доступа к современным технологиям, технологическое отставание в ряде отраслей (оборона, нефтегазовая промышленность) Дублирование уже существующих технологий (собственная платежная система, ГЛОНАСС)
Снижение темпов экономического развития, кредитного рейтинга России, стоимости российских облигаций				

Принято считать, что инвестиционная деятельность компании в кризис должна сократиться. Реальная практика обосновывает это, судя по многочисленным сообщениям о приостановке либо прекращении возведения новых производственных объектов, отмене ранее принятых решений об инвестировании средств.

Сокращение инвестиционной деятельности случается вследствие того, что: банально не хватает средств; неясны возможности новых инвестиционных проектов.

В этот момент кризис даёт вероятность повышения активов компании и расширения сферы ее деятельности с помощью поглощения иных, наиболее слабых, компаний. Не вызывает сомнения тот факт, что вовремя кризиса происходит передел собственности - сильные поглощают слабых.

Трансформацию инвестиционной деятельности следует рассматривать с двух позиций:

- выработка отношения к инвестиционным решениям, принятым до начала кризиса;
- анализ возможностей увеличения инвестиционной активности посредством приобретения новых активов, используя вероятное снижение их цены.

В условиях кризиса следует пересмотреть используемые процедуры и технологии проведения самой инвестиционной деятельности предприятия. Вот типичные свойства инвестиционной деятельности отечественных компаний.

1. Важная для бизнеса задача инвестиционного развития решается за счет аутсорсинга (перепоручается консалтинговой компании).

2. Используются закрытые программные продукты типа ProjectExpert, которые не дают прозрачного для собственника и менеджмента представления о бизнесе.

3. Основное внимание уделяется прогнозу денежных потоков и расчету стандартных индикаторов (NPV, IRR, DPB) без глубокого проникновения в суть практической экономики проекта. При этом выбор ставки дисконта не соответствует особенностям финансирования проекта.

4. Инвестиционный анализ длится в течение 2 - 4 месяцев и заканчивается достаточно громоздким описанием, содержащим множество лишних деталей.

5. Часто не удается проследить прямую связь между бизнес-идеей или технологическим усовершенствованием и экономикой проекта.

В условиях кризиса это не годится. Главная задача инвестиционного проектирования в кризисной среде состоит в следующем: «Мы сами делаем для себя, быстро и без ошибок».

Речь идет о скорости и качестве принимаемых решений. Согласитесь, что нет ничего более простого, как принять решение о покупке компаний, которые быстро теряют свою эффективность, в результате чего их собственники готовы продать их дешево. Затем перепродать кому-то за более высокую цену. Так обычно поступают так называемые портфельные инвесторы. Не факт, что эта спекулятивная операция завершится успешно. Значит, покупать нужно, следуя стратегическим целям. В период кризиса поглощение слабых компаний будет происходить преимущественно стратегическим инвестором. Последний, по определению, будет стремиться развивать купленный объект с целью заработать на нем еще больше денег.

У стратегического инвестора существуют две проблемы: 1-ая – действовать надо быстро, иначе другой стратегический инвестор опередит; 2-ая – невозможно принять ошибочное заключение, по-другому потраченные средства не возвратятся. Для минимизации рисков, применяемые инвестиционные технологии обязаны удовлетворять следующим требованиям:

1. Технология должна позволять создавать быстрые и верные выводы о необходимости инвестиций.

2. Технология должна быть гибкой, т.е. способной сделать многократные пересчеты в зависимости от изменившихся условий.

3. Технология должна быть индивидуальной, т.е. отображать особенности имеющегося бизнеса и особых запросов собственников и топ-менеджмента.

4. Технология должна быть открытой и прозрачной: появление каждого показателя должно быть прослежено (широко применяемый ProjectExpert не удовлетворяет данному требованию).

5. Технология должна быть очень понятной для возможного потенциального инвестора: достаточно доказать маркетинговые мониторинги и продемонстрировать финансовые таблицы и инвестор уже готов принять решение [3].

Если компания обладает такой технологией, она в состоянии быстро принимать правильные решения. В противном случае станут покупаться и перепродаваться предприятия с отрицательным экономическим итогом.

Как быть с уже запущенными инвестиционными проектами? Принципиально возможны три исхода:

- прекратить;
- приостановить;
- продолжать.

В каждом исходе следует просчитать все вероятные последствия. Первый исход – более болезненный для бизнеса и владельца. Потраченные деньги имеют все шансы не возвратиться, но в случае если продолжить неперспективный проект, то будет бесполезно потрачена еще какая-то сумма денег, т.е. убытки вырастут. Из двух зол обычно выбирают наименьшее. Второй исход, по существу, откладывает момент принятия решения; собственник временно успокаивается и удовлетворяется тем, что какая-то часть инвестиционных денег будет потрачена в будущем, а данный момент можно на этом сэкономить, обеспечивая текущую ликвидность. Наконец, третий исход – самый смелый и, возможно, отчаянный. Компания продолжает инвестиционный проект, несмотря ни на что. Принятие такого решения должно состояться вне эмоциональной плоскости. Необходимо основательно просчитать изменившиеся перспективы рынка и изучить риски инвестиционного проекта в изменившихся критериях.

В настоящее время проблема управления инвестиционной деятельностью для российских предприятий является особенно актуальной по следующим причинам:

- ограниченность инвестиционных ресурсов;

- затруднения в выборе инвестиционных приоритетов;
- низкая мобильность и, как следствие, эффективность государственного регулирования инвестиционной деятельности.

Для успешной реализации инвестиционной политики на предприятиях необходимо решить проблемы, касающиеся подготовки инвестиционных проектов, оценки экономической и социальной эффективности инвестиций и инвестиционной привлекательности разработок [4].

В таком случае реальным способом повышения эффективности деятельности компании может явиться путь, который напрямую связан с процессным подходом. Он не требует значительных инвестиционных вложений хотя бы в краткосрочной перспективе. В частности, данный способ повышения эффективности предполагает возможность обратить внимание на развитие системы менеджмента качества в соответствии с методиками всеобщего контроля над качеством. Такой способ контроля над качеством предполагает непрерывное совершенствование всех процессов в организации на протяжении всего жизненного цикла функционирования предприятия [7].

В условиях нестабильной экономической ситуации и сильного давления на финансово-хозяйственную деятельность российских компаний в решении острых проблем особая роль отводится государству. Государственная поддержка российских компаний сводится к установлению льгот и преференций при реализации компаниями масштабных инвестиционных проектов, снижению налоговой нагрузки, изменению порядка начисления социальных выплат. Преобладающая роль государства связана с тем, что большинство дополнительных источников инвестиций находятся на стороне государства: инвестиционные кредиты государственных банков; инвестиции корпораций, контролируемых государством; инвестиции за счет использования золотовалютных резервов; инвестиции на счет новых внешнеэкономических займов [2]. Используя законодательную базу, предоставляя налоговые, инвестиционные, бюджетные, административные льготы и стимулы, государство может значительно влиять на инвестиции в основной и человеческий капитал, что, в свою очередь, позволит российским компаниям перейти на качественно новый уровень ведения бизнеса и повысить эффективность финансово-экономической деятельности в целом.

При анализе инвестиционной деятельности необходимо разделять капиталобразующие и финансовые инвестиции. В состав капиталобразующих инвестиций наибольший удельный вес составляют капитальные вложения (инвестиции, нацеленные на создание реального капитала, в основном средства). Кроме них следует выделить вложения в нематериальные активы (патенты, лицензии, программные продукты и др.), инвестиции в оборотные средства, на покупку земельных участков и объектов природопользования, издержки на капитальный ремонт.

Предпосылки, обуславливающие необходимость инвестиций, могут быть различными, но их можно сгруппировать следующим образом: новое строительство, связанное, как правило, с освоением новых видов деятельности; реконструкция и техническое перевооружение действующих компаний; расширение действующих компаний [8].

Для обеспечения успеха антикризисной инвестиционной политики важно обеспечить связь между стратегическими и тактическими решениями в области инвестиций. Ведущей целью антикризисной инвестиционной стратегии государства считается структурная перестройка экономики. Тактические инвестиционные решения нацелены на поддержание эффективной деятельности компаний, осуществление государственной финансовой поддержки неплатежеспособных ком-

паний для восстановления платежеспособности или же финансирования реорганизационных событий [5].

Тактические и стратегические инвестиционные решения различаются масштабами денежных вложений и степенью неопределенности итогов принимаемых решений, собственно, что обуславливает разную степень финансовых рисков.

Осуществление государственной антикризисной стратегии должна опираться на ряд предпосылок, к которым относятся:

- политическая и социально-экономическая стабильность в обществе;
- наличие законодательной базы для развития инвестиционного процесса, и в том числе совершенствование налогового законодательства;
- рост реальных налоговых поступлений в бюджет;
- стабильность национальной валюты;
- понижение темпов инфляции;
- прекращения утечки капитала из государства.

На преодоление неблагоприятных явлений в экономике РФ должна быть направлена антикризисная инвестиционная стратегия.

В управлении инвестиционным процессом необходимо опираться на определение следующих важных факторов:

- должны быть четко очерчены цели инвестирования (создание новых предприятий; техническое перевооружение и реконструкция действующих предприятий, модернизация оборудования и т.д.);
- необходимо выбрать объекты инвестирования в соответствии с обозначенными приоритетами. Так, в современных условиях преимущественным направлением применения бюджетных средств является создание относительно небольших проектов с высокой скоростью оборота капитала и резвой отдачей. В условиях кризиса в инвестиционной сфере особенную значимость приобретает такой принцип финансирования, как получение максимального эффекта при минимуме затрат;
- следует выявить реальные источники инвестиций и с учетом определенных возможностей создать законодательную базу для воплощения и развития инвестиций, в том числе зарубежных [6].

Эти базовые условия должны способствовать решению ведущей задачи антикризисной инвестиционной стратегии на уровне страны – гарантировать процесс накопления для обновления главного капитала, для долгосрочного инвестирования в реальный сектор экономики.

Таким образом, исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что одним из решений возникающих проблем является изменение системы управления инвестиционной деятельностью компании с учетом изменения современных условий. Компании необходимо создание новых направлений анализа инвестиционной деятельности.

#### **Список литературы и источников:**

1. Шамрай И.Н., Цыбина В.В. Обеспечение внутреннего развития экономики как ключевой фактор стабильности // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. - 2015. - № 2-3 (66-67). - С. 221-226.
2. Шамрай И.Н., Шишкина Н.А. Финансово-экономическая деятельность хозяйствующих субъектов в условиях нестабильной экономики // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. - 2017.- № 2.- С. 143-145.
3. А.Г. Аганбегян От рецессии и стагнации через финансовый форсаж - к экономическому росту // Деньги и кредит. - 2016. - №12. - С.46-52.
4. Тарадай В.А., Куприянов С.В. Особенности управления инвестиционным проектом в условиях кризиса // Фундаментальные исследования. - 2015. - №8. - С. 231-233.
5. Чалдаева Л.А., Билый А.В. Инвестиционная деятельность современного предприятия: организация и проектирование // Финансы и кредит. - 2016. - №44. - С.35-39.

6. Чараева М.В. Формирование инвестиционной политики предприятия в современных условиях // Финансовые исследования. - 2015. - №1. - С.59-64.
7. Ряховский Д.И. Актуальные вопросы инвестиционного развития российских промышленных компаний / -М.: ИЭАУ, 2014. - 259 с.
8. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2014. – 232 с.
9. Коротков Э.М. Антикризисное управление. М.: Инфра-М, 2014. – 620 с.

**МЕРЕТУКОВА Э.**

**АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»**

**ФОМЕНКО Е.В.**

канд. геогр. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

### **ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ТУРИЗМА**

**Аннотация:** В статье рассматривается экскурсионная деятельность как инновационный подход в развитии музейного туризма. Культурный и народно-этнографический аспект должен быть положен в основу развития инновационных форм развития туризма в Краснодаре. Одной из форм является музейный туризм как система взаимодействия музеев в области культурного туризма.

**Ключевые слова:** туризм, музей, инновации, туристский продукт

**Summary:** The article discusses the excursion activity as an innovative approach in the development of museum tourism. Cultural and folk-ethnographic aspect should be the basis for the development of innovative forms of tourism development in Krasnodar. One form is a museum tourism as a system of the interactionions of museums in cultural tourism.

**Keywords:** tourism, museum, innovations, tourist product

Тенденции к возрождению интереса к самобытной народной культуре, проявляющиеся в последние годы должны не только учитываться, но и браться за основу при разработке нового туристского предложения.

Туристская стратегия Краснодара должна преследовать двойную цель: сохранять и укреплять уже достигнутое положение в традиционной туристской области. Для этого предполагается создавать дополнительное предложение, которое бы реагировало на изменение потребительского спроса в рамках уже сформировавшегося продукта. С другой стороны, формировать новый туристский продукт, выходящий за рамки традиционного представления о туристском предложении Краснодара, и который бы учитывал историко-культурную специфику города, а также позволял существенно разнообразить традиционное предложение, благодаря его комбинированию с услугами, ранее не характерными [5].

Мировая практика свидетельствует о важнейшей роли туризма, основанно-го на использовании элементов исторической народной жизни как с точки зрения получения дохода, так и обеспечения условий для воссоздания естественной жизнеспособной исторической среды.

Культурный и народно-этнографический аспект должен быть положен в основу развития инновационных форм развития туризма в Краснодаре. Одной из форм является музейный туризм как система взаимодействия музеев в области культурного туризма, которая предусматривает:

- разработку перспективной программы, объединяющей деятельность музеев города, а также реализацию музейных туров;
- введение культурных акций в турпрограммы;
- создание эффективных форм сотрудничества музеев с турорганизациями;
- введение новых форм туристского обслуживания;
- использование гибкой ценовой политики и др. [6].

Для Краснодара и края этот вид туризма не может рассматриваться в качестве основного вида туризма, а является дополнительным фактором, способным разнообразить проведение досуга при посещении города, а также предоставить возможность его жителям и работающим в нем иностранным гражданам отдыхать в выходные дни.

Термин «музей» в переводе с греческого означает место (святилище) муз, посвященное музам – дочерям богини памяти Мнемозиты, покровительницы наук и искусств. Греки строили в их честь храмы, которые называли Мусейон (*museion*). В настоящее время содержание понятия «музей» изменился и расширился – это культурно-образовательное и научно-исследовательское учреждение, предназначенное для изучения, сохранения и использования памятников природы, материальной и духовной культуры, приобщения к достоянию национальной и мировой историко-культурного наследия. В 1983 г. на Генеральной конференции ИКОМ в Лондоне оформилось общественное движение «Новая музеология», целью которого является интеграция современного музея в окружающую среду, социализация музея [1].

Развитие музеев способствовало возникновению разнообразных форм и видов культурно-просветительной работы: лекции, систематические встречи с посетителями, тематические вечера и конференции, работа передвижных музеев, встречи с выдающимися людьми, тематические выставки, дни открытых дверей. Однако, как показала практика, наиболее распространенными по востребованности является экскурсионная деятельность музеев.

Современный музей – концентрированное воплощение духовных устремлений культуры, ее прошлого и настоящего. В музейном пространстве посетитель вступает в диалог с различными эпохами, культурами, личностями. Музейное собрание – модель мира, помогающая человеку ориентироваться, адаптироваться в реальном мире, решать проблемы. «Музейный бум» начался в XX в. и выражался в музеефикации памятников истории и культуры, природных объектов, открытии новых музеев, активизации работы ранее созданных музеев, в том числе работы с посетителями. Музей играет все большую роль в воспитании и образовании человека [3].

Специалисты и ученые, анализируя процессы, происходящие в музеях мира, считают необходимым изменить социальную роль музеев, пересмотреть формы и методы музейной деятельности, совершенствовать направления работы на пути повышения эффективности взаимодействия музеев с обществом и социальными институтами.

Этому способствовали радикальные изменения в культурно-образовательной деятельности музеев, возрастающей открытости музеев к обществу, новой роли музеев как культурно-досугового центра и социального инструмента. В России деятельность большинства музеев перестраивается именно в сторону запросов общества, взаимодействия с различными социальными группами и социальными институтами.

Современная социокультурная роль музеев в обществе в XXI в. должна исходить из понимания того, что музеи, как составная часть общемировой культуры, хранят, изучают, экспонируют подлинные экспонаты – свидетели жизнедеятельности человека, его духовной и материальной культуры [2]. Культурное

наследие народов служит посредством музея для удовлетворения социальных потребностей человека, таких, как память, системное изучение истории, ценностное отношение к национальному наследию, нравственность, патриотизм и т.д.

В настоящее время каждый российский музей, определяя в процессе творческой деятельности свое место в истории региона, страны и музейного сообщества, осознает себя в качестве носителя конкретных страниц отечественной культуры и предлагает посетителю различные способы ориентации в культурном пространстве.

Ярким примером этого является Краснодарский государственный историко-археологический музей-заповедник (КГИАМЗ) им. Е.Д. Фелицына – старейшее учреждение культуры и один из первых музеев на Северном Кавказе. Музей был основан в 1879 году краеведом Евгением Фелицыным в одном из самых красивых зданий города – особняке Богарсуковых.

Сегодня КГИАМЗ является самым крупным музейным объединением Северо-Кавказского региона. В его составе четыре филиала: Анапский, Таманский, Темрюкский и Тимашевский. На правах отделов находятся «Литературный музей Кубани» и Мемориальный музей-квартира народного артиста СССР Г.Ф. Пономаренко [1].

Музей является научно-методическим центром для музеев Северо-Кавказского региона, координатором работы Южного филиала Научного совета исторических и краеведческих музеев при Министерстве культуры и массовых коммуникаций РФ.

Основная выставка краеведческого музея рассказывает историю кубанского региона начиная от древнейших времён, представлены и археологические находки, такие как крупнейшая в мире коллекция греческих амфор, также представлены образцы природы края, фонды редкой книги, предметы быта народов, проживавших здесь много столетий назад. В огромном количестве представлены регалии Кубанского казачьего войска, экспозиция бабочек, фото и документы города во времена оккупации фашистами. Действует несколько выездных экскурсий по городу. Кроме того, в музее постоянно проходят разнообразные выставки со всей страны.

Ежегодно музей проводит научные конференции «Фелицынские чтения» историко-этнографической и естественнонаучной направленности, «Анфимовские чтения» по археологии Северного Кавказа. КГИАМЗ им. Е.Д. Фелицына – богатейшее хранилище памятников материальной и духовной культуры. Его собрание насчитывает более 300 тысяч экспонатов основного фонда (общая численность экспонатов музея превысила 400 тысяч). Среди них коллекции предметов декоративно-прикладного искусства и археологии, материалы по природе, истории и этнографии Кубани [4].

За последнее время расширились экспозиционные площади. В середине 1980-х гг. добавилось здание бывшей гостиницы Губкиной XIX в. В 2010 г. проведена реставрация дома атамана Я.Г. Кухаренко – «Литературного музея Кубани».

Более 90 млн. рублей было выделено администрацией Краснодарского края на строительство нового музейного здания. Позже экспозиция была дополнена разделом «Кубань в 1945–91 гг.».

Музей – это не просто собрание, хранилище артефактов – это коллективное творчество, команда увлечённых своим делом людей, труд учёных, работа художников и реставраторов, вдохновенное слово экскурсовода, и просто благодарная память о многих поколениях, живших до нас, и оставивших свой след на родной земле. Сотрудники музея давно осознали, что необходимо выходить на новый уровень музейного дела, применять инновации, способствующие повышению ин-

тереса со стороны посетителей. Сегодняшний музей превращается всё больше в научный и общественно-культурный центр [4].

Значение музейного дела определяется, прежде всего, изменениями на рынке услуг в сфере культуры, которые формируют новые потребности и требуют привлечения новых специалистов. К музейной работе это имеет прямое отношение. Так, осознавая актуальность экскурсионной деятельности сотрудниками музея, разработана обширная экскурсионная программа (таблица 1).

Кроме традиционных экскурсионных форм в музее проводится цикл образовательно-практических тематических экскурсий, например, с изготовлением моделей оригами, мастер-классы («Русская тряпичная кукла» и другие), конкурсы, фестивали, фестивали военно-исторической реконструкции. Все эти мероприятия проводят не только на территории музея-заповедника, но в разных уголках края.

Для музея туризм означает, прежде всего, инициативность в создании, как нового культурного продукта, так и системы музейных услуг, помогающих формированию и удовлетворению запросов реального и потенциального потребителя. Уже сегодня он выступает как мощный фактор модернизации, определяющий эволюцию музеев Краснодарского края в сторону музейно-образовательных и музейно-культурных центров, быстро осваивающих технологию гостеприимства. Музей в соединении с возможностями туризма развивает не столько свои традиционные цели и задачи, сколько трансформирует их в сторону усиления досуговой и коммуникативной функций. Как показал, опрос посетителей, они сегодня посещают КГИАМЗ им. Е.Д. Фелицына не только с познавательной целью, но и для того, чтобы просто отдохнуть, развлечься, получить заряд положительных эмоций [6].

Услуги в социально-культурной сфере создаются на основе принципа комплиментарности, т.е. дополнительности. На стыке нескольких сфер возможно создание и развитие новых услуг. Например, прекрасные возможности в развитии услуг дает соединение КГИАМЗ им. Е.Д. Фелицына как традиционного социокультурного института со следующими направлениями: туризм, деятельность образовательных учреждений, досуговая сфера, информационные услуги, шоу-бизнес, организована бесплатная юридическая помощь гражданам.

На основе подобного арсенала специалист по музейному сервису может организовать музейный праздник, шоу-программу, интеллектуальное состязание эрудитов, мастерские в духе народных традиций и многое другое. Таким образом, рождаются новые технологии в работе с посетителями: музейные праздники, шоу-программы, фестивали народного творчества, интерактивные игры и прочие культурные акции.

В заключение отметим, если рост спроса на ресурсные услуги музея как объекта инфраструктуры, поддерживающей процесс личностного саморазвития современного человека, будет обеспечен ростом конкурентоспособного предложения со стороны музея, у него возникают реальные шансы занять среди других субъектов туристского рынка одну из ключевых, экономически выигрышных позиций. Базовыми процессами, связанными с созданием музейно-туристских продуктов, являются: интерпретация культурного наследия края; разработка специфического музейно-туристского креатива (творческих решений).

#### **Список литературы и источников:**

1. Антошкина А.В. Музей в современном социокультурном пространстве. // Курортно-рекреационный комплекс в системе регионального развития». – Краснодар: КубГУ, 2005.
2. Насруллаева П.Н. Музейное дело в системе туризма // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 6.

3. Шляхтина Л. М. Основы музейного дела. Теория и практика. – М., Высшая школа, 2005.
4. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Музей> (дата обращения: 10.10.2016).
5. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=23949> (дата обращения: 15.10.2016).
6. URL: <http://felicina.ru/o-muzee.html> (дата обращения: 16.10.2016).

**МЕРЕТУКОВА Э.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ФОМЕНКО Е.В.**

канд. геогр. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

## **ПРОБЛЕМЫ ЦИКЛИЧНОСТИ И СЕЗОННОСТИ РЫНКА ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА**

**Аннотация:** Важнейшие проблемы, с которыми сталкиваются курортные гостиницы, обусловлены сезонностью спроса, что в значительной степени сказывается на загрузке их материальной базы. Фактор сезонности остается актуальным вопросом на сегодняшний день для многих гостиничных учреждений мира.

**Ключевые слова:** сезонность, цикличность, спрос, гостиничный бизнес

**Summary:** The major problems which resort hotels face are caused by seasonality of demand that substantially affects loading of their material resources. The factor of seasonality remains topical issue for many hotel institutions of the world today.

**Keywords:** seasonality, recurrence, demand, hotel business

Фактор сезонности остается актуальным вопросом на сегодняшний день для многих гостиничных учреждений мира. Разгар туристического сезона во многих городах и курортах приходится на летние месяцы, а в межсезонье и зимой гостиницы стоят полупустые. Управленцы большинства гостиниц все больше начинают задумываться о выживании в «мертвый» сезон.

Туристский рынок - это динамично развивающаяся отрасль экономики, и характерным явлением для неё является цикличность. Цикличность означает повторяемость основных тенденций и интенсивности развития. Цикличность может обуславливаться как внешними факторами, так и внутренними глубинными свойствами рынка. Можно выделить два вида цикличности (рисунок 1):

Таким образом, цикличность – это регулярно повторяющиеся во времени изменения уровня, вектора, скорости и характера его развития. Под сезонностью, или сезонными колебаниями, понимают более или менее устойчивую закономерность внутригодовой динамики социально-экономических явлений. Их причинами являются особенности товарного предложения, покупательского спроса, изменения затрат в зависимости от изменения климатических условий в разные временные промежутки рассматриваемого периода и т.д.

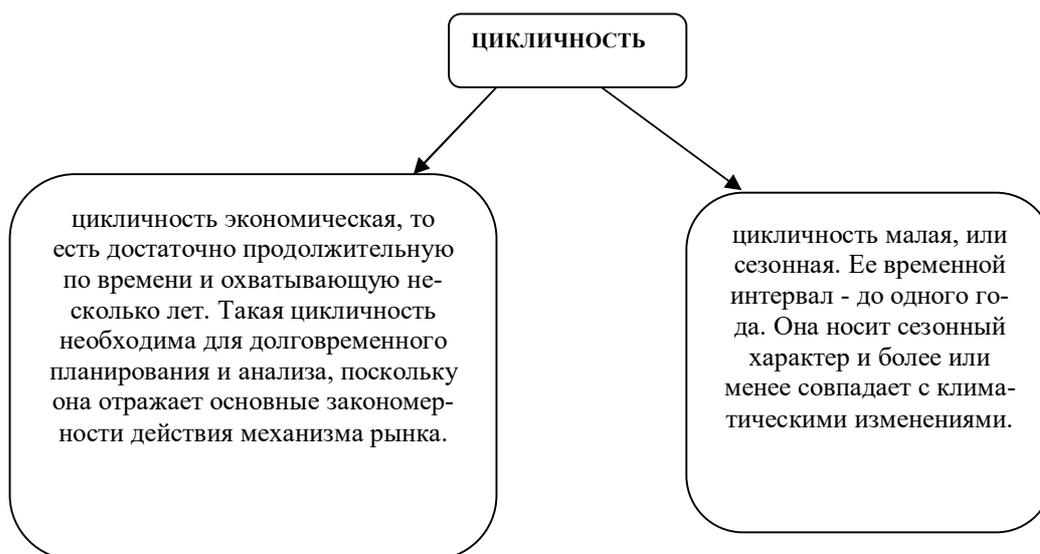


Рисунок 1 – Виды цикличности

Другими словами, сезонностью называют устойчивую закономерность динамики внутригодовых и постоянно повторяющихся колебания спроса и предложения. Практическое значение изучения сезонных колебаний состоит в том, что получаемые при анализе рядов внутригодовой динамики количественные характеристики отображают специфику развития изучаемых явлений по месяцам (кварталам) годового цикла.

Сезонность – это колебания определенных социально-экономических и финансовых параметров, связанных с периодическими изменениями покупательских потребностей и возможностей различных социальных групп населения, вызванных сезонными факторами. Это определение в полной мере раскрывает природу появления сезонных колебаний. Сезонные колебания являются проявлением воздействия внешней среды. Сезонность также является одним из важнейших факторов, влияющих на рентабельность гостиничного бизнеса.

Влияние сезонности на объемы продаж характеризуется глубиной, длительностью сезонного спада, периодичностью возникновения и степенью сезонности.

Для гостиниц Москвы, Санкт-Петербурга и многочисленных курортов Средиземного и Черного морей вопрос о продвижении гостиниц становится актуальным уже к началу осени. Наиболее сильно страдают от недостаточного спроса те гостиницы, которые располагаются на территориях популярных курортов. Прибыль же гостиницам зимой обеспечивают деловые путешественники, посещающие крупные города. Отели, расположенным в курортных городах, приходится задумываться о создании альтернативных турпакетов, чтобы привлечь туристов. В осенний период кроме снижения цен популярные российские и европейские курорты планируют проводить различные мероприятия, например соревнования и фестивали. В то время, когда происходит падение туристического спроса, управленцы отелей начинают задумываться о своих рекламных кампаниях. Отель начинает предлагать всевозможные акции, новшества, делать специаль-

ные предложения, но не каждая гостиница может рассказать своим постояльцам о своих достижениях.

Современная «Концепция курортной гостиницы» предусматривает предоставление размещения, питания и ряда дополнительных услуг людям, стремящимся к отдыху и восстановлению здоровья. Наиболее популярным местом размещения курортных гостиниц являются территории, предоставляющие возможности для отдыха и лечения в естественных климатических и природных условиях: на морских побережьях, в горных районах и т.д.

В структуре курортных гостиниц в обязательном порядке должны быть предусмотрены помещения для оказания медицинских услуг лечебно-профилактического характера, предоставления диетического питания, занятия спортом и активным отдыхом и др.

Важнейшие проблемы, с которыми сталкиваются курортные гостиницы, обусловлены сезонностью спроса, что в значительной степени сказывается на нагрузке их материальной базы. Многие курорты являются сезонными по своей сути (например, зимние или летние курорты). Продолжительность периода активного функционирования может варьироваться от 90 до 180 дней, что часто зависит от климатических и ряда других факторов. С целью выравнивания загрузки в период межсезонья в последние годы многие курортные гостиницы стали стремиться к созданию новых рынков, в частности, все большее внимание этих гостиниц обращено на обслуживание делового туризма.

Сезонность спроса на гостиничные услуги порождает и ряд других проблем, особой из которых является найм и сохранение квалифицированной рабочей силы. Как правило, сезонный характер найма рабочей силы в курортных гостиницах ослабляет влияние таких важнейших мотивационных факторов, как продвижение по служебной лестнице и возможность сделать карьеру. Во многих случаях вопросы мотивации здесь трудноразрешимы, и часто происходит так, что администрация гостиницы вынуждена нанимать каждый сезон на работу новую группу служащих, что влечет значительные расходы на их профессиональную подготовку.

Еще одну группу серьезных проблем представляет обеспечение сохранности и поддержание здания и оборудования в надлежащем состоянии в несезонный период, когда гостиница закрыта. Для решения этих проблем в зарубежной практике избрали путь использования сложной электронной аппаратуры, позволяющей сократить штат охраны без потери эффективности охранных мероприятий.

Для обеспечения достаточного уровня загрузки в низкий сезон предприятий малого гостиничного бизнеса индивидуально не располагают достаточными средствами для ведения активной маркетинговой политики. И в данном случае основными наименее затратными инструментами продвижения услуг малых гостиниц выступают Internet-технологии (собственные сайты разной степени информативности, дизайна и удобства пользования), а также консолидация усилий с аналогичными структурами в рамках союзов и ассоциаций гостиничных предприятий, способных оказывать не только услуги маркетинга, но и весь дополнительный комплекс услуг по обеспечению эффективного функционирования объекта малого гостиничного бизнеса. Применяемые туристическими корпорациями информационные технологии и активное их присутствие в виртуальном пространстве – огромное преимущество в сфере формирования лояльной клиентской аудитории. Технологии дают возможность индивидуального обращения к каждому постоянному клиенту [8]. Существует широкий спектр консультационных услуг для новых и развивающихся малых гостиничных предприятий и многие способы оказания этих услуг. В то же время потребность малых гостиниц в таких услугах может варьироваться в зависимости от степени их развития, сектора и местоположе-

ния. В этом отношении можно сделать важное разграничение между потребностями фирм в поддержке во время образования предприятия и стадии, предшествующей этому, и потребностью в поддержке, которую испытывают уже существующие малые гостиницы, в данном случае их потребности более конкретизированы.

Для привлечения гостей в низкий сезон, гостиницы идут на разного рода ухищрения.

Самый простой способ держаться на «плаву» – это снижение цен. Путешественники, решившие отдохнуть в ноябре месяце в каком-нибудь загородном отеле России, могут рассчитывать на существенные скидки. Цены в крымских, болгарских, краснодарских гостиницах еще с конца августа снижены на треть.

Любая компания сейчас нуждается в рекламе. Современный рынок диктует такие условия, что лучше дать о своем предприятии какую-либо негативную информацию, чем компания будет обречена на забвение и не даст о своей деятельности никаких комментариев. Сегодня отели и гостиницы, чтобы продвигать свои услуги пользуются различными рекламными площадками – это и газеты, журналы, телевидение и радио, а также различные интернет-ресурсы. Не смотря на огромное многообразие СМИ, не все площадки в равной степени доступны для каждого отеля. Да и учитывая высокую стоимость прямой рекламы традиционных видов средств массовой информации (СМИ), она не всегда бывает эффективна. Существуют так называемая «скрытая реклама», например проведение мероприятий и презентаций в гостинице с освещением данного события в СМИ; проведение подобных мероприятий для другой компании, но с условием, что будет называться отель/гостиница, где проводилось мероприятие; размещение звезд мирового уровня во время своих выступлений или деловых поездок и т.д.

В связи с тем, что идет активное развитие сети Интернет, мировой рынок рекламы претерпевает значительную трансформацию. Большое значение сейчас начал приобретать скрытый пиар, заметный не каждому даже самому продвинутому представителю аудитории. Гостиницы рассказывают о себе на форумах, в блогах, заводят в социальных сетях страницы, а также становятся героями новостей в интернете. Глобальная сеть помогает гостиницам налаживать прямую связь с потенциальными посетителями. Очень многие крупные гостиничные сети используют интернет-ресурсы, как площадки для борьбы с конкурентами.

Малому бизнесу нужно научиться использовать технологию скрытого пиара. Так, например, гостиница, расположенная в каком-нибудь живописном уголке, может размещать свои контактные данные в интересных туристических статьях, рассказывающих о достоинствах местности, где она расположена, очень выгодно появиться и в авторских колонках, публикуемых на сайтах крупных СМИ. В своих обзорах профессиональные журналисты очень ненавязчиво расскажут о достоинствах отеля, и коммерческую подоплеку практически невозможно будет увидеть. Благодаря росту эффективности рекламы, гостиничным учреждениям следует обновлять информацию о себе в крупных Интернет-порталах, посвященных гостиничному бизнесу.

Сейчас многие отельеры заметили очевидную выгоду, которую приносит гостиницам регулярное их появление в блогах и форумах, а также новостных статьях. Число компаний, занимающихся продвижением различных фирм и учреждений в Интернете, постоянно растет во всем мире. Многие фирмы, например на Западе, имеют большой штат копирайтеров, пишущих качественные статьи, которые носят скрытый рекламный характер. Написанные материалы поступают в популярные издания, авторские колонки или появляются в блогах.

В настоящее время гостиничные учреждения могут в Интернете воспользоваться ресурсами, позволяющими задействовать все аспекты рекламы в сети, от

традиционных баннеров и до публикации новостей и обзоров деятельности гостиниц, а также о своих успехах.

Открытие казино в Сочи, которое состоялось 5 января 2017 года, поможет курорту привлечь туристов в межсезонье. Как отметил Евгений Куделя такие объекты очень важны для курорта Сочи в части увеличения турпотока, они помогают решить проблему простаивания гостиниц, создают рабочие места, увеличивают доходы в консолидированный бюджет и региона, и страны, и поднимают отдых на курорте на новый уровень.

Пятизвездочный комплекс «Сочи Казино и Курорт» расположен на территории горного курорта «Горки Город» и включает казино, рестораны, банкетный зал, театр-кабаре, конференц-зал и бутики. Площадь игровой зоны составит 16,5 га. «Сочи Казино и Курорт» одновременно может вместить до 2 тысяч гостей, к услугам которых 569 автоматов и 70 игровых столов. Комплекс рассчитывает принимать более 43 тысяч посетителей в месяц.

По итогам 2016 года курорт примет около 6,5 млн туристов. В 2015 г. турпоток составил 6 млн. Открытие крупной игровой зоны по прогнозам увеличит турпоток на 15 %.

Таким образом, есть две тактики работы в мертвый сезон: первая предполагает стимулирование сбыта, вторая - минимизацию расходов. У каждого подхода есть сильные и слабые стороны, учитывая которые, можно найти свою золотую середину. К сожалению, меры по стимулированию сбыта почти всегда требуют дополнительных инвестиций, поэтому доступны они далеко не всем компаниям.

Общепризнанных рецептов для преодоления сезонных кризисов нет. Успех или неуспех преодоления спада зависит лишь от квалификации менеджеров предприятия.

Поскольку колебания спроса чаще всего вызваны непреодолимыми причинами, эксперты предлагают просто учитывать сезонный фактор при планировании.

#### **Список литературы и источников:**

1. Федеральный Закон «Об основах туристической деятельности в Российской Федерации» от 24 ноября 2010 г.
2. Аспарин А.С., Мымрикова Л.С., Рябушкин Б.Т. Платные услуги населению в сфере туризма в системе макроэкономических показателей // Вопросы статистики. - 2010. - №4. - С. 19-27.
3. Литвинов Ф.К. Международный маркетинг: специфика исследования зарубежного рынка // Маркетинг в России и за рубежом. - 2014. - №5. - С. 86-98.

**МИРЗОЯН Г.**

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет  
имени И.Т. Трубилина»

**СТУКОВА Ю.Е.**

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятий ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация:** В статье рассмотрены различные методы обеспечения эффективности сбытовой деятельности. Рассматривается методика сегментного анализа,

которая позволяет решить проблему сбытовой деятельности, также факторы, которые могут играть важную роль в сегментном анализе. Рассмотрены различные пути повышения эффективности сбытовой деятельности.

**Ключевые слова:** сбыт, рынок, затраты, поставщики, потребители, покупатели, маркетинг, рентабельность, валовой доход, прибыль, издержки, суммарные затраты, дебиторская задолженность

**Summary:** In the article various methods for efficiency of marketing activity are considered. We consider the methodology of segment analysis, which allows solving the problems of sales activity, as well as factors that can play a role in segment analysis. The ways of increasing the efficiency of marketing activities are considered.

**Keywords:** sales, market, costs, suppliers, consumers, customers, marketing, profitability, gross revenue, profit, costs, total costs, accounts receivable

Сбыт является главным звеном всей деятельности организации и маркетинга по производству, созданию, доведению товара до потребителя, главной задачей которого является возврат вложенных в производство товаров средств и, непосредственно, получение прибыли.

Сбытовая деятельность представляет собой комплекс процедур продвижения готовой продукции на рынок и организацию расчетов за нее (осуществление процедур расчетов с покупателями за отгруженную продукцию и установление условий).

Расходы на сбытовую деятельность разделяют на несколько видов:

- расходы на мероприятия, которые связаны с ценовой политикой;
- расходы на мероприятия, которые связаны с разработкой товарной политикой и товара;
- расходы на мероприятия, которые связаны с реализацией;
- расходы на мероприятия, которые связаны с продвижением товаров;
- расходы на мероприятия, которые связаны с исследовательско-аналитической деятельностью;
- расходы на зарплату персонала служб сбыта;
- эксплуатационные затраты, амортизационные отчисления и прочие, которые связаны с нормальной работой службы сбыта.

Стоит также отметить, что расходы на сбытовую деятельность бывают прямыми и косвенными и таким же образом должны учитываться.

Многие затраты на сбытовую деятельность, которые относятся к конкретным сегментам рынка, не распределяются.

Кроме этого, очень много вопросов вызывает целесообразность многих затрат на сбытовую деятельность. Многие западные техники и методики продвижения продуктов в современных условиях не работают или дают отрицательный результат.

«Как идентифицировать доход, который получен от реализации определенной группы мероприятий или конкретного мероприятия?» – данная проблема возникает у сбытовой деятельности.

Маркетинговые мероприятия, которые касаются одного наименования продукции, могут вызвать интерес потребителя к другим группам товаров, а также организации в целом.

Многие руководители не опираются на итоги сбытовой деятельности как истинные показатели долгосрочных результатов деятельности, несмотря на то, что большинство фирм и компаний как бы «ориентировано на потребителя» и провозглашает господствующую роль сбытовой деятельности. Поэтому важной задачей является сравнение маркетинговых затрат и доходов, следующим этапом, которой

идет сравнение финансовых результатов деятельности предприятия с результатами сбытовой деятельности.

Для планирования маркетинговых мероприятий уместно использовать категорию эффективности.

Результативность сбытовой деятельности трактуется с двух точки зрения:

- возможность при тех же затратах достижения большего результата;
- возможность при снижении затрат на маркетинг достижения тех же результатов.

В первом случае, результативность определяется применяемыми подходами и методами к сбыту и продвижению, во втором - проработкой маркетинговых планов и стратегий, структурой сбытовых служб и предприятия.

В основном, предприятия, которые как производство существуют достаточно давно, связаны традиционной организационной структурой, которая эволюционирует достаточно медленно. Построение на таких предприятиях структуры сбытовой деятельности выступает специфической задачей, которая требует отдельной проработки.

Используя методику сегментного анализа можно решить данную проблему. Важную роль в сегментном анализе могут играть следующие факторы: специальные, функциональные, естественные затраты на сбытовую деятельность.

Рассмотрим их более подробно:

– специальные затраты на сбытовую деятельность представляют собой затраты, которые непосредственно связаны с конкретной группой мероприятий или отдельным мероприятием, с объектом маркетингового учета (сегмента рынка) и исчезающие при удалении этого объекта или мероприятий.

– функциональные затраты на сбытовую деятельность представляют собой затраты, которые являются основой для перенесения издержек на определенный сегмент и связаны с каким-либо видом маркетинговой деятельности;

– естественные затраты на сбытовую деятельность представляют собой затраты, которые постоянно участвуют в обычных финансовых документах организации (аренда, заработная плата службы сбыта, амортизация и др.);

С рентабельностью и с объемом прибыли часто ассоциируется эффективность сбытовой деятельности. За счет повышения цены может быть получена прибыль. Не исключено даже некоторое увеличение объема продаж только при растущем рынке, но в этом случае может быть потеряна доля рынка, организация же при этом недооценивает или подозревает данный факт.

Эффективность рассчитаем по формуле:

$$eff = \frac{p}{z} \quad (1)$$

где  $Z$  – суммарные затраты (себестоимость);

$p$  – прибыль (суммарная или по конкретному виду продукции).

Логично преобразовывать донную формулу, добавив долю рынка  $q$  (конкретного вида продукции или данного предприятия). Новый показатель назовем «динамической эффективностью». [4]

$$Efffmark = eff * q \quad (2)$$

где  $q$  – доля рынка.

Для того, чтобы получить максимальный эффект от деятельности организации необходимо регулярно осуществлять работу по совершенствованию сбытовой деятельности. На результатах оценки эффективности сбытовой работы по всем ее направлениям должна базироваться разработка мероприятий по совершенствованию.

Мероприятия по совершенствованию информационной обеспеченности должны стать базовыми, так как невозможно без точной, достоверной, подробной и своевременной информации эффективное осуществление сбытовой деятельности. Исходя из этого для каждой организации целесообразно вести компьютерный учет контрагентов, товаров на складе, иметь информационные базы данных (правовых, бухгалтерских, и др.). Важно, для принятия управленческих решений относительно направлений сбытовой деятельности, иметь возможность оперативно получать информацию. В этом случае создание связанных баз данных по всем направлениям коммерческой деятельности будет эффективным.

Для того, чтобы обеспечить эффективная договорная работа на предприятии, необходимо грамотно, корректно составлять договоры, как с покупателями, так и с поставщиками, т.е. заключить договоры на наиболее выгодных для предприятия условиях.

Выгодными условиями договора могут выступать следующие:

- осуществление вывоза /доставки товара силами другой стороны, т.е. когда поставщик / покупатель на себя берет транспортные;
- в договорах с поставщиками: отсрочка платежа за товар; фиксированные цены в течение определенного периода, на срок действия договора;
- в договорах с покупателями: предоплата за товар; минимальный размер за некоторый период приобретаемой партии и т.д.

Необходимо также по каждому контрагенту вести контроль исполнения договоров, включая и контроль над выполнением договорных обязательств. Данная работа следующие мероприятия позволит оперативно проводить: снижение кредиторской задолженности, ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, также избежание пени и штрафов за просроченные обязательства. При предоплате за товар предоставление скидок является одним из таких мероприятий. Таким образом, предприятие, с помощью высвобождения свои оборотные средства, дает возможность перед кредиторами погасить свои обязательства.

Путем расширения и углубления ассортимента можно повысить эффективность деятельности в направлении формирования ассортимента. Но необходимо прежде исследовать спрос покупателей, а также готовность приобретать предложенные товары и их желание. Замена неходовых, морально устаревших товаров навыки; создание глубокого, но более узкого ассортимента может быть целесообразным в зависимости от специфики деятельности предприятия.

Минимизация товаров и расходов на хранение предполагает продуктивное управление товарными запасами. В том случае, когда по договору заказчик транспорта является организация-покупатель, необходимо ей определить, что выгоднее: использовать собственный транспорт или для перевозки груза привлечь стороннюю организацию. Для того, чтобы принять решение по данному вопросу, предприятие должно учитывать периодичность заказов, размер партии, также при использовании обоих вариантов - сравнительный анализ затрат. Если организация все же осуществляет собственным транспортом доставку товаров, она, с целью экономии времени пребывания транспорта в пути и топлива, должна вести работу по оптимизации.

Результативный выбор поставщиков, сотрудничество с которыми обеспечивает минимальный риск и максимальную выгоду способствуют повышению эффективность сбытовой деятельности по закупкам товара.

Коммерческая служба торгового предприятия, с этой целью, по более значительным критериям должна проводить сравнительную характеристику поставщиков (у каждого предприятия они могут быть разные). Следует также определить: закупать товар у посредника или у производителя. Естественно, главным критерием будут выступать товары, если цена будет ниже у производителя.

Совершенствование ценовой политике организации, а также стимулирование продаж и применение средств рекламы повышают эффективность сбытовой деятельности по оптовой продаже товаров.

В том случае, если будут использованы дифференцированные цены, ценовая политика будет более эффективной. Под дифференцированными ценами понимаю предоставление для покупателей различных видов скидок: скидки на определенную сумму или за покупку определенного количества единиц товара, скидки розничным предприятиям за продвижение товара, скидки за предоплату и др.

На покупателей стимулирующее воздействие оказывает применение скидок.

Непосредственно, существуют и неценовые средства стимулирования продаж и привлечения покупателей. К таким средствам в оптовой торговле относятся: реклама с информацией о предлагаемой торговле в виде небольших статей, на специализированных выставках организация стендов торговой организации, оказание дополнительных услуг, товаре новинке и т.д.

От объема валового дохода организации и от его структуры зависит эффективность деятельности по продаже товаров: более высоким темпом должен быть вызван рост суммы валового дохода, чем рост прибыли по сравнению с темпом роста издержек обращения. Поэтому торговая организация должна постоянно вести работу по снижению доли затрат и оптимизации, которые связаны с реализацией товаров.

#### **Список литературы и источников:**

1. Анализ объема производства [Электронный ресурс]. - Электронные данные. - Режим доступа: [http://www.tvoydohod.ru/hoz\\_1.php](http://www.tvoydohod.ru/hoz_1.php).

2. Коржов, С.П. Комплексный анализ работы предприятия // Экономика. Финансы. Управление. - 2007. - №2.

3. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. - Минск: Новое знание, 2003.

**ОГАНЕСЯН Л.Л.**

канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента,  
маркетинга и предпринимательства ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента»

**ФОМЕНКО Е.В.**

канд. геогр. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

### **ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА УРБАНИЗИРОВАННЫХ ТЕРРИТОРИЙ**

**Аннотация:** В статье представлены результаты изучения и анализа перспектив развития рекреационного потенциала урбанизированных территорий. Изучены современные тенденции и проблемы развития городских территорий с точки зрения рекреационных процессов.

**Ключевые слова:** рекреационный потенциал, урбанизированные территории, рекреационные процессы, урбанизация

**Summary:** The article presents the results of a study and analysis of development prospects of the recreational potential of urban territories. Studied current trends and problems of development of urban areas with the points of view of recreational processes.

**Keywords:** recreational potential, urban areas, recreational processes, urbanisation

Процесс урбанизации и его развитие взаимосвязан с особенностями формирования и концентрации населения городов и ростом урбанизированных территорий. К таким особенностям можно отнести: процесс слияния черту или отнесением в административное подчинение пригородных территорий; естественный прирост самого городского населения; трансформацию сельской местности в городские территории. За счет присоединения и слияния пригородных зон с городскими территориями происходит фактический рост городов и урбанизированных местностей. Уровень и образ жизни жителей в регионах становится ближе к условиям жизни в мегаполисах.

В ходе исследования урбанизация представлена как многогранный, глобальный социально-экономический процесс, связанный с резко усилившимися в эпоху научно-технической революции развитием и концентрацией производительных сил и форм социального общения, распространением городского образа жизни на всю сеть населенных мест.

Проблематика организованного процесса рекреации населения имеет сложный социально-экономический и пространственно-территориальный аспект, который должен подкрепляться обоснованным научным подходом.

Содержание рекреационных потребностей меняется, увеличивается их многообразие, они становятся более активными, познавательными, разнообразными и комфортабельными, т.е. происходит их количественный и качественный рост.

Специалисты в данной научной области выделили отличия урбанизированных территорий:

- высокая концентрация объектов различного назначения;
- высокая плотность населения;
- высокой скоростью информационных и коммуникационных процессов обмена информацией;
- разнообразии видов деятельности человека.

Все перечисленные явления и процессы осуществляются на ограниченной урбанизированной территории, трансформируются в агломерацию и привлекают из агломерации участники, ресурсы и информацию.

При комплексной оценке природных комплексов для рекреационного использования очень важны такие показатели, как привлекательность, живописность и разнообразие форм ландшафта, а так же емкость и устойчивость ландшафта. Эти характеристики определяют возможность его использования.

Если провести параллель между экономически субъектом и городом, то можно говорить о значительных внешних территориальных эффектах или экстерналиях урбанизированных территорий. На природопользование влияние происходит со стороны распространения загрязнений и размещения отходов, добычи и использования природных ресурсов и т.д.

В социальном плане происходит повсеместное распространение городского образа жизни, меняется отношения к моде потребления и развлечений; отдыху и рекреации; образованию, в т.п.

Оптимальным подходом является рассмотрение проблемы экологии города не только с точки зрения состояния окружающей среды в самом городе, но и анализируется влияние города на окружающие территории

Особенности развития урбанизации в том, что этот процесс развивается вширь и вглубь. В первом случае ее экстенсивные процессы имеют определенные пределы, например рост доли городского населения обычно приостанавливается, достигнув «потолка урбанизации». Напротив, интенсивные глубинные процессы урбанизации при этом могут продолжаться и нарастать: концентрация, диффе-

ренциация и интенсификация видов деятельности (функций), формирование новых пространственных структур расселения в оптимальных для развития ареалах, распространение городского образа жизни на всю сеть населенных мест (последний процесс может иметь место и при «пятящейся урбанизации», т. е. некотором снижении доли городского населения).

Рост городского населения и его доли в общей численности при опережающем росте больших и особенно крупнейших городов; усиление контрастности расселения и формирование его новых пространственных структур – городских агломераций и обширных урбанизированных зон в связи с изменениями в территориальной организации производительных сил – все эти факторы относятся к значительным особенностям современной урбанизации и взаимосвязаны с процессами расселения.

Урбанизация проникает практически во все стороны жизни общества, этот глубокий процесс вызывает возникновение новых теорий и исследований, в которых ученые пытаются переделить роль этих процессов в жизни социума.

Природный потенциал обладает множественностью общественных потребностей, конкретно проявляющихся в множественности видов природопользования, что должно учитываться при разработке программ комплексного использования территории.

Взаимоотношения в территориальной рекреационной системе (ТРС) между компонентами «рекреационно-природная территория – отдыхающие» динамичны и сложны.

От параметров и адаптивных свойств природной подсистемы и подсистемы «отдыхающие» зависит цикл жизни образуемых ими ТРС. Поэтому при планировании развития таких территорий необходимо учитывать как индивидуальные склонности рекреантов к формам и местам отдыха, так и свойственные подсистемам взаимоотношения.

Традиционным объектом изучения социально-экономической географии урбанизированные территории, в т.ч. в ее ответвлений как география населения, география городов, геоурбанистика, рекреация городских территорий. Выросшая мобильность населения, формирование постиндустрии и аккумуляция все большего количества людей в городах обусловили интерес к закономерностям, особенностям, принципам и факторам развития урбанизированных территорий. Для агломераций и крупнейших городов свойственно изменение городских функций в сторону усиления постиндустриальных областей, изменение качества жизни и городского образа, усложнение процессов управления городом, что приводит к необходимости более тщательных исследований процессов на урбанизированных территориях [44].

Согласно 2 статье № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» долгосрочное планирование осуществляется на всех уровнях - федеральном, уровне субъекта и муниципальных образований [9]. Данный закон поспособствовал повышению внимания к особенностям урбанизационных процессов в России. Города и регионы вынуждены конкурировать за профессиональное и мобильное население, и инвестиции, поэтому особый акцент при разработке стратегии должен быть сделан на повышении качества жизни населения того или иного города или региона. Усложнение процессов урбанизации требует комплексного подхода к решению стратегических задач. Поэтому в исследования вовлекаются специалисты разных областей такие как экономисты, градостроители, географы, экологи, демографы, социологи, антропологи, культурологи [44].

Территории подвергшиеся урбанизации концентрируют значительную долю населения, но при этом занимают незначительную часть территории мира. В масштабе вселенной, как правило, территории приближенные к морям и рекам и

другим водоемам. В силу многих особенностей и условий, люди стремятся устроить свою жизнь в крупных городах.

Фактическая территория города или городского пространства представляет собой урбанизированную территорию или урбанизированный ареал. В научных исследованиях и практической деятельности градостроительства единого подхода к определению изучаемых понятий не установлено, хотя на привычном уровне сложилось понимание, что такое город или урбанизированная территория. [44, с. 283].

Образ жизни городского населения взаимосвязан с влиянием на формирование городской среды. Как утверждает Г. М. Лаппо основные специфические факторы, оказывающие решающее влияние на социально-экономическое развитие города это экономико-географическое положение и городская среда [3]. Формирование факторов связано с человеческим капиталом и при переходе к постиндустрии или экономике знаний, именно человеческому капиталу будет принадлежать ведущая роль в формировании облика, сущности, функций, привлекательности для людей и капитала той или иной урбанизированной территории. Этим обусловлен растущий интерес к социологическим, антропологическим исследованиям города со стороны градостроителей и архитекторов.

Если рассматривать данный вопрос в аспекте социологии города «городская среда - континуум жизнедеятельности человека, обладающий особым устройством (обустройством жизни), состоящим из объектных (материальных, организационных, информационных, социально-групповых и др.) и субъектных (личностных значений и смыслов, установок, мотивов и интенций и др.) элементов» [5, с. 43].

Немаловажная особенность среды города в том, что она неотъемлемо связана с обществом и человеком, который ее и создает. Уезжая город нельзя взять с собой, но можно перенести городскую среду (городской житель) [5, с. 93].

Следовательно, география города и градостроительство изучают недвижимую территориально составляющую часть среды города, социология же города имеет дело с «перемещаемой» составной частью городской среды.

Город необходимо рассматривать в совокупности, как цельную территориальную систему, а не уделять внимание только к одной из его групп элементов. В обратном случае невозможно принимать долгосрочные рациональные решения и делать адекватные выводы обо всей урбанизированной территории.

Состояние и развитие урбанизированных территорий находится под непосредственным влиянием глобальных процессов, т.к. они плотно вовлечены в международные связи [44].

Таким образом, усложнение процессов развития, восприятия человеком урбанизированных территорий как объекта исследования требует комплексного подхода к долгосрочным решениям по поводу сценариев и возможных преимуществ или ограничений городского развития. Именно этим объясняется необходимость комплексного подхода к стратегическому планированию и управлению развитием урбанизированных территорий.

Все процессы происходящие с городской территорией влияют и имеют последствия не только для него самого, его инфраструктуры, материальных объектов, горожан или природной компоненты, но и «выплескивается» наружу в виде последствий для окружающей территории как положительных, так и отрицательных (рисунок 1).

Таким образом, урбанизированные территории или города характеризуются сложной многофункциональной территориальной организацией и при переходе к постиндустрии они только увеличивают свою притягательность.

Классический экономико-географический подход рассматривает город как целостную территориальную социально-эколого-экономическую систему, что является наиболее актуальным и продуктивным подходом к изучению, анализу, долгосрочному планированию и управлению урбанизированными территориями в настоящее время.

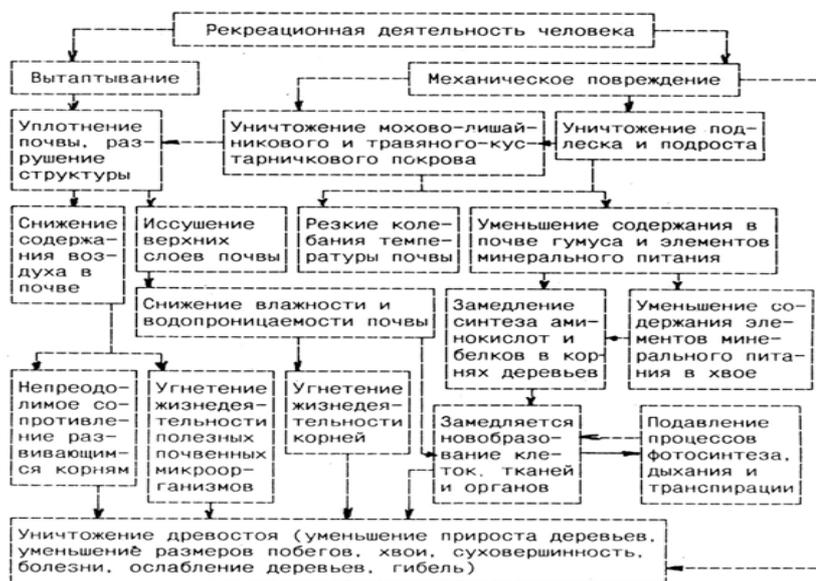


Рисунок 1 – Влияние рекреационной деятельности на окружающие территории

Очевидно, что экотуризм становится перспективным современным направлением развития рекреации и как отдельное направление, так и/или в совокупности с другими.

Развитие такого направления как экотуризм способствует экономическому, социальному и культурному развитию региона и является эффективным инструментом балансировки эколого-экономического развития территории. Таким образом, происходит момент экологического равновесия и нейтрализуется негативное влияние человека на природу.

С помощью системного подхода, возможно, удовлетворить потребности населения в отдыхе, оздоровлении, использовании свободного времени, приобретении новых знаний, духовном и экологическом воспитании населения без существенного ущерба для окружающей среды [44]. Формирование и развитие экологически ориентированного туризма непосредственно связано с системным сохранением и приумножением ресурсного потенциала – парков, садов, памятников природы и других особо охраняемых территорий.

Данный факт способствует формированию экологического сознания и пополнению доходной части бюджетов огородов и территорий. Это обуславливает необходимость изучения пригодности территории для развития этого направления и оценки ресурсного потенциала как рекреационного потенциала для экологического туризма. Составляющие рекреационного потенциала представлены в рисунке 2.



Рисунок 2 – Составляющие рекреационного потенциала

Создание туристско-рекреационных зон способствует обеспечению благоприятного инвестиционного климата в России, появлению конкурентоспособного туристского продукта, переводу индустрии отдыха и путешествий на инновационный путь развития.

Данная тема особенно актуальна в связи с наличием рекреационного потенциала г. Краснодара, имеющего более чем 200-летнюю богатую историю; сокращением озелененных территорий в урбосистеме, массовой жилой застройки свободных территорий. Садово-парковый туризм – достаточно редкое направление туризма в России, в то время как за рубежом оно пользуется популярностью. Интерес к этому виду туризма может быть обусловлен желанием отдыха и единения с природой в городской суете с небольшими затратами по сравнению с другими видами туризма. Использование исторического наследия способствует развитию регионального садово-паркового туризма, который, в свою очередь, позволяет расширить знания по истории города.

Понятие рекреационной зоны трактуют как специально выделяемую территорию в пригородной местности или в городе, предназначенную для организации мест отдыха населения и включающие в себя городские леса, лесопарки, пляжи, парки, сады и другие объекты. Особо охраняемые природные территории и природные объекты так же включаются в рекреационные зоны.

Проблема обеспечения рекреационных потребностей индивидуумов и единовременное сохранения природы в местах отдыха остается злободневной в связи с повсеместным увлечением уровня хозяйственного освоения природных ландшафтов и процессов урбанизации.

Любая отдельно взятая территория является природным ресурсом, который обладает вариативными возможностями для удовлетворения человеческих потребностей, и на фоне этого для развития множества видов деятельности, которые могут друг друга как взаимодополнять, так и исключать. Характер такого природопользования определяют функциональным назначением конкретного места в перспективе или в настоящий момент.

Природный потенциал обладает множественностью общественных потребностей, конкретно проявляющихся в множественности видов природопользования, что должно учитываться при разработке программ комплексного использования территории [4].

Ряд факторов которые возможно осуществлять на конкретной территории определяет количество видов природопользования: характер и структура и общественных потребностей; ресурсы данной территории, их сочетание в конкретном месте и условия их освоения; величина территории; виды природопользования, сложившиеся на других (смежных и отдаленных) территориях.

Рекреационный потенциал территории оказывается равнозначным потенциалам других общественно-необходимых видов деятельности.

В настоящий или на будущие периоды необходим учет необходимых затрат для достижения емкости и пропорционального сочетания всех видов использования территории для достижения максимальной емкости потенциальной рекреационной территории.

Для достижения оптимального соответствия территориальной и функциональной структуры материально-технической базы рекреационным потребностям необходимо учитывать специфические особенности, которые свойственны различным функциональным типам ТРС. Если сопоставить оценки альтернативных вариантов рекреационного использования территории и других потенциалов общественных потребностей, то это позволит определить перспективный характер природопользования на данной территории.

Укрепление и сохранение здоровья нации является приоритетнейшей задачей государства. Рекреационные возможности территорий играют первостепенную роль в поддержании здорового образа жизни.

Рекреация охватывает все возрастные и профессиональные группы населения и выполняет в обществе множество функций. В числе прочего, туда входят различные виды отдыха, обусловленные социально-культурным характером времени и места их осуществления, а также профилактику, связанную с медицинским обслуживанием населения. Многофункциональность этой сферы проявляется в том, что рекреация способствует не только сохранению, но и развитию физических, эстетических, психологических и других качеств человеческой личности.

#### **Список литературы и источников:**

1. Антошкина Е.В. Эстетические аспекты рельефа города Краснодара // Материалы Иркутского геоморфологического семинара: Рельеф и человек. Иркутск, 2004. С. 190–198.
2. В окрестностях Краснодара / А.А. Самойленко, В.Н. Ковешников и др. Краснодар, Краснодарское книжное издательство, 1988.
3. Лихачева Э.А., Тимофеев Д.А. Экологическая геоморфология. Словарь-справочник. М.: Медиа-ИПРЕСС, 2004. 240 с.
4. Фоменко Е.В. Рекреационный потенциал города Краснодара // Курорты, сервис и туризм. № 2 (5). Материалы I региональной научно-практической конференции. Краснодар, 2003. С. 13–16.
5. URL: <http://www.krd.ru/>
6. URL: <http://www.pda.krasnodar.ru/site/page/environsl.html>

**ПАВЛЮШКЕВИЧ Т.В.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ФОМЕНКО Е.В.**

канд. геогр. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

#### **ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОРИЕНТИР ПОЛИТИКИ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**Аннотация:** В статье рассмотрено импортозамещение как инструмент активизации экономического развития территорий. Из-за экономических санкций, продовольственного эмбарго, на повестке дня стал вопрос о собственных производственных мощностях для обеспечения продовольствием страны. В потенциале Краснодарский край может не только полностью обеспечить всю страну продовольствием, но и продавать излишки за рубеж. Именно такие цели ставит администрация края. Актуальность статьи обусловлена тем, что от тех мер, которые бу-

дут приняты в экономической стратегии импортозамещения, будет зависеть процветание и экономический рост всей страны.

**Ключевые слова:** импортозамещение, продовольственные товары, сельское хозяйство

**Summary:** the article considers import substitution as a tool to boost the economic development of the territories. Due to the economic sanctions and the food embargo on the agenda was the question of own production facilities for the food security of the country. The potential of Krasnodar region can not only completely to provide the whole country with food, but also to sell the surplus abroad. These are the objectives set by the administration. The relevance of the article due to the fact that those measures that will be taken in the economic strategy of import substitution will depend on the prosperity and economic growth throughout the country.

**Keywords:** import substitution, food products, agriculture

На сегодняшний день импортозамещение является одним из важнейших факторов экономического развития России на современном этапе, и если в прошлом это явление имело исключительно экономическое содержание, то с августа 2014 года оно стало еще и политическим. Импортозамещение становится стратегическим ориентиром экономической политики Российской Федерации.

В экономической науке пока нет окончательной характеристики сущности импортозамещения (import substitution). Родоначальниками теории импортозамещения можно считать представителей одного из первых экономических учений – меркантилизма (Т. Мен, А. Монкретьен, И.Т. Посошков), они доказывали, что основой успешного развития и богатства общества является экспорт, который позволяет накапливать деньги (золото), а импорт следует сокращать, национальные потребности следует удовлетворять за счет собственного производства. В экономических науках можно встретить как сторонников, так и противников реализации стратегии импортозамещения. Например, авторы словаря современной экономической теории Макмиллана считают импортозамещение не эффективным.

Импортозамещение можно определить, как процесс оптимизации структуры экономики страны и региона путем создания дополнительных производств и отраслей, способных заменять импорт, позволяющих делать экономику независимой от внешних рисков, внешнеэкономических связей, внешних сговоров монополий и группировок стран, способных наносить ущерб странам-импортерам путем подрыва их стабильности и устойчивости, удорожания поставок комплектующих товаров, сырья, продовольствия.

Традиционно выбор направления экономической политики государства стоит между импортозамещением и ориентированностью на экспорт. В условиях современной геополитической напряженности и войны санкций, стратегия импортозамещения становится естественным выбором, который, в той или иной мере уже реализуется.

Одним из главных сельскохозяйственных регионов страны выступает Краснодарский край. Благодаря комфортным климатическим условиям, на территории краснодарского края выращивают практически все виды сельскохозяйственной продукции. Но, к сожалению, на данный момент производственных мощностей недостаточно для полного обеспечения страны отечественными продуктами питания. В потенциале Краснодарский край может не только полностью обеспечить всю страну продовольствием, но и продавать излишки за рубеж. Именно такие цели ставит администрация края. Для их достижения вырабатываются программы поддержки отечественных сельскохозяйственных производителей. Только сил краевой администрации недостаточно для достижения постав-

ленных целей и для общего экономического блага страны требуется поддержка, как на федеральном уровне, так и частные инвестиции [3].

Актуальность статьи обусловлена тем, что от тех мер, которые будут приняты в экономической стратегии импортозамещения, будет зависеть процветание и экономический рост всей страны.

Как считают эксперты Торгово-промышленной палаты (ТПП) России в перспективе российскими аналогами может быть замещено около 40-50% импортируемых продовольственных товаров, что в денежном эквиваленте составляет 20 млн долл.

Анализ структуры производства и потребления на современном российском продовольственном рынке позволяет определить, что к наиболее важным продовольственным товарам, которые могут быть произведены внутри страны при создании экономических стимулов для предпринимателей, относятся мясо птицы и свиней, свежие овощи закрытого грунта, морковь, лук, картофель, злаки, семена масличных (за исключением кукурузы, сои), растительные масла, готовая продукция (колбасы и аналогичные продукты, хлеб, макаронные изделия) [1]. Для производства этих продуктов внутри страны имеются технологическая база и доступные ресурсы.

Краснодарский край производит порядка 50% овощей и фруктов, которые выращиваются в России. Так же край обладает огромным потенциалом по поставке подсолнечного масла, овощных и фруктовых консервов, муки, зерна, яблок и т.д. в другие регионы нашей страны.

По данным ФТС, в 2015 году экспорт из России составил \$343,4 млрд., что на 31% меньше уровня 2014-го. В том числе внешние поставки продовольствия и сельхозпродукции дали около \$16,2 млрд, из них \$5,7 млрд пришлось на злаки.

Экспорт продовольствия за год сократился на 14,8%, однако в общей структуре поставок доля сегмента увеличилась с 3,8% в 2014-м до 4,7% в 2015 году.

Это больше, чем доля в экспорте азотных и калийных удобрений, древесины и целлюлозно-бумажных изделий вместе взятых, а также превышает объемы вывоза цветных металлов и изделий из них, следует из статистики ФТС. Львиная доля в экспорте – 62,9% – пришлась на топливно-энергетические товары, однако годом ранее их вклад составлял 69,5% [2].

Импорт в 2015 году уменьшился на 36,4% до \$182,4 млрд, в том числе ввоз продовольствия и сельхозсырья сократился на 33,7% примерно до \$26,5 млрд. Однако его доля в общих поставках немного выросла – с 13,9% до 14,5%. Значительно все же за 2015 год уменьшился ввоз подсолнечного, соевого и хлопкового масел – на 62,1% до 3,3 тыс. т. Производство подсолнечного масла в стране в 2015 году, по данным Росстата, составило 3,66 млн т, что на 9% меньше, чем годом ранее.

Импорт мяса птицы в 2015-м снизился на 44,2% до 253 тыс. т. во многом благодаря росту внутреннего производства, которое увеличилось на 9,6% до 4,3 млн. т. (убойный вес). Ввоз мяса сократился на 26,7% до 744 тыс. т, а его производство в России прибавило 13%, достигнув 2,25 млн. т. Поставки рыбы уменьшились на 39,3% до 401 тыс. т, внутреннее производство в сегменте переработки и консервирования рыбы и морепродуктов осталось примерно на уровне 2014 года, прибавив лишь 0,3%. Импорт сыров и творога в 2015 году снизился на 36,5% до 201 тыс. т, сливочного масла – на 29,5% до 88,5 тыс. т. При этом выпуск творога в России увеличился на 7%, составив 413 тыс. т, сыров и сырных продуктов – на 17,1% до 581 тыс. т, масла – на 2,9% до 259 тыс. т.

Ввоз картофеля, томатов, лука, чеснока и капусты уменьшился в диапазоне 20,4-27,3%, исключением стали огурцы, импорт которых снизился более значи-

тельно – на 36,9%. Объем их поставок был на уровне 146 тыс. т – меньше, чем ввоз капусты (184 тыс. т) и более чем вдвое ниже уровня поставок чеснока и лука (320 тыс. т). В России в 2015 году произвели 16,1 млн т овощей и 33,6 млн т картофеля, что на 4% и 6,7% больше, чем было в 2014-м. Правда, объемы их реализации заметно скромнее: так, согласно Росстату, сельхозорганизации продали 2,4 млн т картофеля и 2,2 млн т овощей.

В сегменте фруктов, данные по импорту которых приводит ФТС, значительнее всего сократились поставки винограда – на 22,8% до 253 тыс. т. Также на 16,2% уменьшился ввоз яблок, составив 880 тыс. т, мандаринов поставили на 9,2% меньше, чем в 2014 году – 769 тыс. т, бананов – на 3,8% (1,22 млн т), апельсинов – на 1,1% (464 тыс. т). [6].

Рост импорта ФТС отмечает лишь в двух категориях продовольственных товаров. Поставки молока и сливок выросли на 3,1% до 200 тыс. т, в том числе ввоз сухой продукции прибавил 7,8%, составив 142 тыс. т. Импорт пальмового масла увеличился на 25,8% до 889 тыс. т. В целом выпуск молочной продукции в России в 2015 году вырос на 2%, производство сырого молока осталось на уровне 2014 года – 30,8 млн т, из них около 14,4 млн т надоили в сельхозорганизациях. Объем реализованного ими сырья Росстат оценивает в 13,9 млн т. Недобросовестные производители используют растительные жиры, в частности, пальмовое масло для замены молочного жира. Ранее Минсельхоз предлагал ввести обязательную маркировку таких товаров, так же в правительстве обсуждается вопрос введения акцизов на продукцию, содержащую пальмовое масло.

На основе этих данных можно сделать вывод, что Краснодарский край обладает достаточным потенциалом, заменяя импортные продовольственные товары на отечественные. Важную роль в этом процессе занимает местная краевая администрация. Внедряя программы импортозамещения, на краевом уровне оказывая поддержку местным производителям, процесс перехода на собственное производство движется быстрыми темпами.

В Краснодарском крае с 2015 года впервые была разработана и внедрена программа импортозамещения, в которой приняты не только меры поддержки АПК, но и комплексное развитие экономики и предприятий пищевой промышленности. Администрация края так же привлекает бизнес и инвесторов.

Денежные средства на сопровождение и реализацию инвестиционных проектов в сфере промышленности, сельского хозяйства и туризма предусмотрены в антикризисном плане развития экономики. Сейчас на Кубани реализуется порядка 200 инвестиционных проектов на общую сумму свыше одного триллиона рублей. В 2015 году завершен 41 проект на общую сумму более 50 млрд рублей.

По итогам 2014 года в Краснодарском крае было реализовано более 68 крупных инвестиционных проектов на общую сумму свыше 87 млрд. рублей. Это позволило создать более шести тысяч новых рабочих мест и увеличить налоговые поступления во все уровни бюджета почти на 3,5 млрд рублей. Приоритетными направлениями становятся животноводство, растениеводство, производство семян.

На современном этапе на Кубани обеспечено производство продукции в том объеме, который может обеспечить для потребления необходимый ассортимент продукции. К тому же такой объем производства дает возможность реализации продукции в других регионах страны.

По данным Минсельхоза Кубани, объем продукции АПК за 2014 г. составляет около 290 млрд руб. Рост по сравнению с 2013 г. составляет 11% (по России – 4,5%). Производство продукции сельского хозяйства на душу населения в Краснодарском крае в 2014 г. увеличилось на 12% по сравнению с 2013 г. и составило 54 тыс. руб. [3]. На реализацию мероприятий подпрограммы «Развитие

малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе Краснодарского края» было выделено в 2015 г. 641 млн руб., в том числе за счет средств федерального бюджета – 81,4 млн руб., за счет средств краевого бюджета – 559,6 млн руб. Направления подпрограммы развития малых форм хозяйствования представлены на рисунке 1.

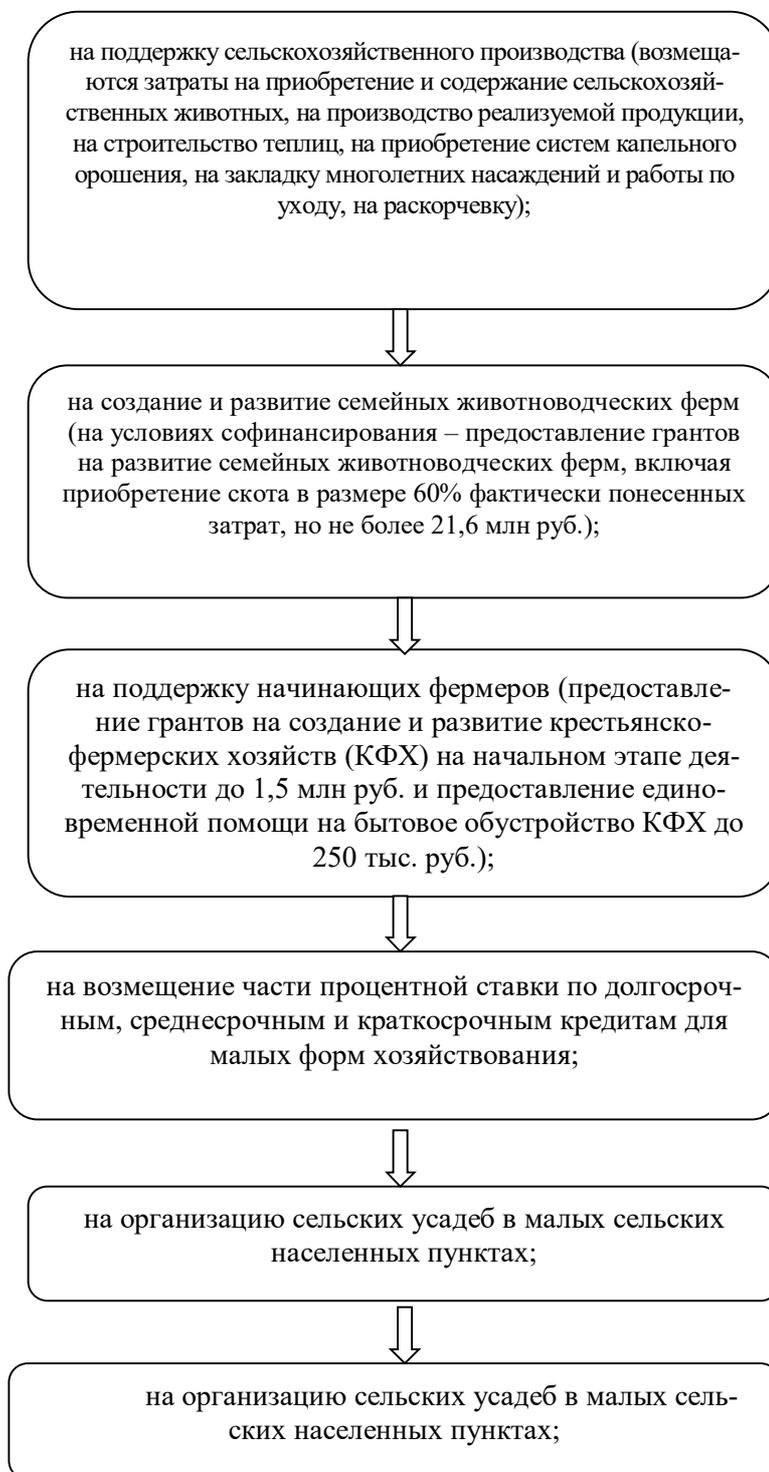


Рисунок 1 – Направления подпрограммы развития малых форм хозяйствования

Правительством был так же одобрен план антикризисных мероприятий, который включает около 86 мероприятий стабилизирующих экономику. Для реализации этого плана в бюджете региона предусмотрено 6,6 млрд руб. Меры поддержки в первую очередь направлены в сферы сельского хозяйства и промышленности региона. 700 млн руб. выделено на развитие и поддержку малого предпринимательства, что в три раза больше, чем в 2014 г. В целях поддержки начинающих предпринимателей установлены налоговые каникулы [3].

Посредством оказания практических, организационных и информационных видов помощи субъектам АПК, а также за счет увеличения финансирования будет происходить поддержка сельского хозяйства.

Основная ставка делается на садоводство и овощеводство. На развитие садоводства в рамках плана направлено 350 млн руб., еще 150 млн руб. на поддержку сбытовой инфраструктуры, в частности на строительство современной сети логистических центров. В отношении той продукции, которая раньше поставлялась по импорту создана специальная программа поддержки производства [2].

В результате реализации данных программ руководство Краснодарского края, несмотря на развивающийся кризис в отечественной экономике, зафиксировало в 2015 г. рост ВРП на 1% по отношению к рекордному уровню прошлого года. Администрация края поддерживает идею того, что вся линейка необходимых продуктов питания может и будет производиться на Кубани. Губернатор считает, что этого результата возможно достичь в том числе усилиями малых и средних частных крестьянско-фермерских хозяйств.

Таким образом, Краснодарский край имеет потенциал занять освободившуюся продовольственную нишу в стране и стать лидером в производстве сельхозпродукции. Администрация края прикладывает все усилия для развития региона путем принятия новых программ поддержки, которые выражаются в дотациях, выгодному кредитованию малого и среднего бизнеса в отрасли. Только этого не достаточно и край нуждается в инвестициях.

Необходимо учитывать, что заменив импортные продукты на отечественные, страна получит не только экономический рост, но и продовольственную безопасность. Вопрос о продовольственной безопасности уже актуален не только в отдельных странах, но и в мире в целом. Нашей стране просто необходима эта «продовольственная подушка безопасности» в виде экономически развитого южного региона.

Правительству предстоит решить вопрос об эффективном способе реализации программы импортозамещения.

#### **Список литературы и источников:**

1. Кулистикова Т. Импорт продовольствия в 2015 году уменьшился на треть // Агроинвестор, февраль 2016.
2. Коваленко С. В., Сарварова Р. Р., Чибугаева С. Г. Импортозамещение как фактор роста экономики страны // Молодой ученый. – 2015. – №24. – С. 466-468.
3. Краснодарстат: [Электронный ресурс]: URL: <http://krsdstat.gks.ru/>
4. Распоряжение главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 28 июля 2016 г. N 257-р "Об утверждении Плана мероприятий ("дорожной карты") содействия импортозамещению в Краснодарском крае на среднесрочную перспективу".
5. Старкова Н.О., Козырь Н.С. Оценка перспектив Краснодарского края в реализации программы импортозамещения продовольственной продукции // Региональная экономика: теория и практика. Выпуск № 30 (405), 2015.
6. О состоянии сельских территорий в Российской Федерации в 2013 году. Ежегодный доклад по результатам мониторинга: науч. изд. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2015, вып. 1-й. – 350 с.

**САВЕЛА А.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**БЕЗУГЛАЯ Е.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**БАЙДЕЦКАЯ Е.А.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

## **ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СФЕРЕ ТУРИЗМА**

**Аннотация:** В данной статье рассмотрены некоторые особенности ведения бухгалтерского учета в сфере туризма.

**Ключевые слова:** туризм, турагент, туроператор, туристская деятельность, турпродукт

**Summary:** The article deals with some peculiarities of accounting in tourism industry.

**Keywords:** tourism, travel agent, tour operator, tourist activity, tourist product

Во многих странах в мире туризм проявляет себя, как одна из высокодоходных и наиболее динамично развивающихся отраслей экономики, которая играет главную роль в стимулировании политической и социально-культурной среды, а также благоприятствует наращиванию экономического благосостояния населения.

Согласно оценке, которая была проведена Всемирной Туристской Организации на сферу туризма приходится примерно 10% мирового ВВП, 7% мировых инвестиций, 5% всех налоговых поступлений, это все характеризует прямой экономический эффект функционирования индустрии туризма. Развитая туристская индустрия обеспечивает приток иностранной валюты, помогает решать проблемы занятости, стимулирует развитие транспортной сети и инфраструктуры региона и т.д. [1].

На российском рынке сформировался такой тип потребителя, который выделяется из общей массы высокими требованиями к качеству и комфорту предоставляемых услуг; желание проявлять физическую и умственную активность на отдыхе; стремление получать новые впечатления.

Предприятий в области туризма заинтересованы в постоянном росте массы прибыли, самостоятельность и ответственность их за результаты своей деятельности в условиях конкуренции на рынке обуславливают необходимость ведения точного и достоверного бухгалтерского учета всех финансово-хозяйственных операций. Данными факторами была обусловлена актуальность проблемы совершенствования бухгалтерского учета в турфирмах.

Деятельность туристских предприятий делится на туроператорскую; турагентскую и клубный отдых. Составлением и продажей туров занимаются туристско-экскурсионные организации. На практике они могут носить любое название – от туристического бюро до ассоциации туристов и путешественников. Однако с точки зрения вида предпринимательства их можно подразделить на туристические агентства и туристических операторов. [2]

До настоящего момента система финансовых отношений в сфере туризма еще не изучена до конца, и это создает определенные трудности. Однако на основе анализа практической работы фирм, построенной на нормах государственного

регулирования можно определить главные аспекты финансово-экономической деятельности туроператоров и соответственно объекты бухгалтерского учета.

Объектами бухгалтерского учета в турфирмах, как и во всех прочих видах коммерческих организаций, являются денежные средства, финансовые результаты, основные средства, расчеты с покупателями, поставщиками, персоналом и бюджетом, капитал и резервы, материальные запасы. Однако специфическим объектом бухгалтерского учета для турфирм является туристический продукт – тур.

Цель бухгалтерского учета в туристских организациях проявляется в обеспечении полной, своевременной и достоверной информацией о состоянии имущества и обязательств всех заинтересованных пользователей – как внутренних, так и внешних. Обязанность бухгалтерской служба турфирмы состоит в обеспечении постановке и надлежащем оформлении всех видов учета (бухгалтерского, налогового, управленческого и финансового). При этом задачами бухгалтерского учета являются:

- рациональное формирование учетной политики;
- контроль за движением денежных средств;
- учет дебиторской и кредиторской задолженности, своевременное осуществление платежей;
- подготовка отчетности и статистических данных, отражающих итоги финансово-хозяйственной деятельности турфирмы;
- разработка финансовых показателей и нормативов;
- бюджетирование (формирование операционных бюджетов и отчетов об их исполнении, финансового календаря, бюджета доходов и расходов, отчет об исполнении бюджета, бюджетный контроль);
- работа с кредитными и иными финансовыми структурами;
- экономический анализ результатов финансовой деятельности;
- разработка предложений по стратегическому развитию компании и др.

[3].

Для обеспечения выполнения всех вышеперечисленных целей и задач, бухгалтер обязан знать и выполнять требования нормативных актов, которые регулируют налоговый и финансовый учет в туристской деятельности.

Также для предприятия имеет огромное значение рациональное формирование учетной политики. Прежде всего, турфирме нужно утвердить формы первичных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы (пункт 2 статьи 9 Федерального закона от 21 ноября 1996г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете»). Это относится к ваучерам, анкетам, листам бронирования, документам по паспортным, визовым и другим формальностям.

Турфирме необходимо обязательно разработать рабочий план счетов. Это предусмотрено пунктом 3 статьи 6 Федерального закона «О бухгалтерском учете» и пунктом 9 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ. В законодательстве нет четкого толкования того, что такое турпродукт, поэтому туроператор может учитывать стоимость сформированного тура на счете 20 «Основное производство» или 43 «Готовая продукция». Турагенты, которые приобретают путевки для перепродажи по договорам купли-продажи, могут отражать их стоимость на счете 41 «Товары». Этот счет рекомендовал использовать Минфин России в письме от 29 декабря 1997 г. № 04-03-07.

В учетной политике турфирме также нужно отразить порядок отражения выручки. У турагента выручка отражается:

- в день оказания услуги по продаже турпродукта, который оговорен в договоре (при осуществлении посреднической деятельности);

- в день передачи туристу путевки и полного комплекта документов (при перепродаже турпродукта);

У туроператоров выручка отражается

- в день передачи туристу путевки и полного комплекта документов (при продаже турпродукта населению или организациям);

- в день получения отчета турагента о продаже турпродукта (при продаже путевок по посредническим договорам).

Если туроператор занимается выездным туризмом, то он должен организовать отдельный учет выручки по услугам, облагаемым и не облагаемым НДС, входящим в туристский продукт. При этом турфирма должна отдельно учитывать не только реализацию услуг, но и доходы по их формированию.

В итоге изучения особенностей бухгалтерского учета в сфере туризма можно сделать вывод, что эти особенности вытекают из специфики деятельности каждой конкретной компании. Главным объектом бухгалтерского учета при этом является туристский продукт – тур. Еще одной особенностью является необходимость зарубежных командировок и осуществление расчетов с иностранными партнерами, что связано с необходимостью учета валютных операций. Особенности основного объекта учета обуславливают и применяемый способ калькулирования себестоимости – позаказный по каждой группе однородных туров.

#### **Список использованной литературы:**

1. Ильина Е.Н. Туризм – путешествия. Создание туристской фирмы. Агентский бизнес. Учеб. для туристских колледжей и вузов. – М.: РМАТ, 2002. с. 23.

2. Митина Н.Н. Памятка для туриста // Главбух, отраслевое приложение «Учет в туристической деятельности», 2005. - №4.

3. Аврова И.А. Организация бухгалтерского и налогового учета в туризме. – СПб: Питер, 2003. – с. 74

**САВЕЛА А.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**БЕЗУГЛАЯ Е.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**БАЙДЕЦКАЯ Е.А.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

### **СРАВНИТЕЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ АМЕРИКАНСКОЙ, ЯПОНСКОЙ И НЕМЕЦКОЙ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

**Аннотация:** В данной статье рассмотрены три основные модели корпоративного управления и произведено сравнение между ними. Также рассмотрена ценность каждой из моделей для конкретных стран и трудности использования их в других странах.

**Ключевые слова:** корпоративное управление, корпорации, менеджмент, признаки моделей корпоративного управления

**Summary:** This article describes the three main models of corporate governance and comparison between them. Also consider the value of each of the models for specific countries and the difficulty of use in other countries.

**Keywords:** corporate management, corporations, management, characteristics of models of corporate governance.

В каждой стране под влиянием, в первую очередь, экономических и правовых особенностей и традиций, а также исторических, культурных и других факторов сложилась своя специфическая система корпоративного управления. Зато, несмотря на отдельные индивидуальные различия, можно выделить три основные модели корпоративного управления: англо-американскую, немецкую и японскую.

Модель корпоративного управления - это совокупность, набор системообразующих компонентов. Любая систематизация основывается на выделении общих для всех элементов признаков, которые принимаются за системообразующие. Это означает, что одни и те же элементы системы (в данном случае компоненты модели корпоративного управления) могут стать основой для построения различных моделей корпоративного управления.

Для написания своей статьи, я более подробно рассмотрела все эти модели.

Наиболее характерным признаком американского менеджмента в сегодняшнее время является, прежде всего, интернационализация менеджмента, обусловленное самой историей образования Соединенных Штатов, объединение теории и практики управления специалистов разных стран и их коллективное творчество в этой области познания.

Современный деловой мир США сейчас вступает уже в третью фазу формирования менеджмента, базирующуюся на системе информационного обеспечения и переработки информации, способной обеспечить взаимодействие специалистов различных отраслей знаний. В настоящее время одна из самых существенных проблем в американских корпорациях это определение оптимального соотношения факторов централизации и децентрализации. Очевидно, что жестко централизованная структура с четкими разграничениями между отделами и их функциями предоставляет менеджеру возможность взять на себя дополнительную ответственность. Децентрализованная организационная структура управления способствует созданию среды, в которой каждый её член принимает на себя ответственность, имеет возможность реализации своего потенциала, внедряя в производство свои идеи и замыслы, что в итоге способствует процветанию фирмы.

В целом, подводя итог краткому анализу американского менеджмента, следует отметить, что он отличается упором на личность менеджера, как одну из составляющих успеха всего дела, узкую специализацию и индивидуальную ответственность каждого, жесткой и формальной структурой управления производством и персоналом. В качестве примера можно рассмотреть такие великие корпорации, как Apple, Google, AT&T, Budweiser, Colgate, eBay, General Electric, IBM и McDonald's.

Менеджмент в Японии, как и в любой другой стране, отражает её исторические особенности, культуру и общественную психологию. Он непосредственно связан с общественно-экономическим укладом страны. Японские методы управления в корне отличны от европейских и американских. В бедной естественными ресурсами стране традиционно культивируется принцип: «наше богатство – человеческие ресурсы».

По мнению японского специалиста по менеджменту Хидеки Йосихара, есть шесть характерных признаков японского управления.

1. Гарантия занятости и создание обстановки доверительности.
2. Гласность и ценности корпорации.
3. Управление, основанное на информации.
4. Управление, ориентированное на качество.
5. Постоянное присутствие руководства на производстве.
6. Поддержание чистоты и порядка.

В целом японская система управления опирается на коллективное решение проблем и ставит приматом над индивидуумом корпоративные ценности, отлича-

ется гибкостью управления и четкой обратной связью. Крупнейшими японскими корпорациями являются: Toyota motor, Honda motor – в автомобилестроении; Hitachi, Sony, NEC – в электронике; Toshiba, Fujitsu, Canon – в производстве компьютерной техники и т.д.

А что же касается наиболее характерного признака европейского менеджмента в сегодняшнее время, то вследствие интернационализации менеджмента были объединены теории и практики управления специалистов разных стран и их коллективное творчество в этой области познания. Потому то и в подавляющем числе Европейских стран системы управления во многом схожи с принципами менеджмента американской модели.

В настоящее время в Европе находятся офисы крупнейших и старейших корпораций, таких как Volkswagen, BMW, Audi и Bayer. Их методы управления сравнимы с американской моделью, но большей частью это касается небольших и простых в организационном плане промышленных компаний. Европейский корпоративный менеджмент несколько отличается.

Во-первых, как и в корпоративной США, с появлением трудностей в координации действий вырастает численность управленческого аппарата.

Во-вторых, Европа раньше всех подвергается новым технологическим веяниям и модным тенденциям, в том числе и в управлении.

В-третьих, вследствие этого европейский менеджмент являет собой смесь американской и японской модели управления, и эти варианты варьируются от страны к стране. Поэтому однозначно говорить о европейском менеджменте, как о конкретной, четко сформировавшейся модели, не совсем корректно.

Более чётко можно проследить существенные особенности и отличия каждой модели корпоративного управления, в данной таблице.

Таблица 1 – Модели корпоративного управления

Американская (англо-американская)	Азиатская (японская)	Континентальная (немецкая, европейская)
Страны распространения		
Великобритания, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия	Япония	Германия, Нидерланды, Скандинавия, Франция, Бельгия
Сущность		
Аутсайдерская модель, большое количество независимых и индивидуальных акционеров, четко разработанная законодательная основа, определяющая механизм взаимоотношений	Существенная роль банков и аффилированных компаний, формирование промышленно-финансовых сетей	Преобладает банковское финансирование, роль финансовых рынков не так велика, как в американской модели
Ключевые участники и состав акционеров		
Ключевые участники - директора, акционеры, менеджеры, правительственные организации, биржи, консалтинговые организации. Индивидуальные инвесторы – около 20 % акций, велика доля институциональных инвесторов (в Великобритании – до 65 %)	Главный банк и промышленные сети - кей-рецу, аффилированные компании. Страховые компании владеют до 50 % акций, корпорации – около 25 %, иностранные инвесторы – 5 %	Банки и акционеры, работники компании. Банки владеют примерно 30 % акций, корпорации – 45 %, индивидуальные инвесторы - 5 %
Законодательная база		
В США: Федеральное законода-	Во многом повторя-	Федеральные и

тельное агентство, Комиссия по ценным бумагам и биржам. Регулируют регистрацию компаний законы штатов, которые могут различаться. В Британии: парламент и Коллегия по ценным бумагам, важна роль бирж	ет американскую. Бюро ценных бумаг и Комитет по надзору за фондовыми биржами. Большое влияние правительства через представителей в советах директоров	местные законы определяют уставы корпораций, фондовых бирж, правила, устанавливающие состав правления
Требования к раскрытию информации		
Самые жесткие требования: ежеквартальная финансовая отчетность, справка о деятельности и вознаграждениях директоров, данные о составе акционеров, об аудиторах, о планируемых реорганизациях	Раз в полгода раскрываются финансовая отчетность, информация о членах совета директоров, список 10 крупнейших акционеров	В целом требования менее строгие, чем в США. Обычно раз в полгода предоставляется финансовая информация, размеры вознаграждения органов управления, сведения о ключевых акционерах и т. д.
Действия, требующие одобрения акционеров		
Обязательное согласие акционеров при выборе членов совета директоров, назначении аудиторов, при учреждении и внесении поправок к планам опционов, при реорганизации	Необходимо одобрение акционеров при выплате дивидендов, выборе совета директоров, внесении изменений во внутренние документы, вознаграждение органов управления, размеры выходных пособий	Распределение доходов, ратификация решений совета директоров и правления, финансовые вопросы, реорганизация, выборы органов управления

В результате анализа современных моделей корпоративного управления формировались следующие выводы:

1. Имеются основные 3 вида моделей корпоративного управления. При применении к.л. страной одного из видов корпоративного управления, она обязана использовать критерии и организационную структуру одной из существующих моделей. Модели опираются на 3 фундаментальных основ формирования корпоративного управления.

2. Не существует единой общепризнанной модели корпоративного управления. Т.е. сформированные в определенных странах модели корпоративного управления не являются полностью идентичными. В их системе государственного управления или корпоративного сотрудничества имеются определенные отличия. Даже в странах, применяющих одинаковые модели корпоративного управления, имеются отличия в их применении на практике.

3. При разработке национальных моделей корпоративного управления, все страны опираются на свои ценности и традиции. Даже на предприятиях, ведущих свою деятельность в одной стране, невозможно встретить одинаковые стандарты корпоративного управления. Это свидетельствует о том, что формирование корпоративного управления страны было основано не только на государственных традициях, но и на традициях предприятия.

4. Если при разработке национальной модели корпоративного управления будет скопирован и использован стандарт к.л. другого государства, то он не даст ожидаемой экономической и социальной эффективности. Т.к модели США, Германии и Японии основываются на их социально-духовной атмосфере, истории формирования традиций, а так же своеобразных национальных и государственных ценностей. Поэтому, при использовании данных моделей в других странах, нельзя их копировать полностью. Если к.л. предприятие или государство захочет

применить эти модели, то для начала, их следует основательно изучить и, выделив подходящую для себя часть и опираясь на специфику государства, нужно разработать собственную модель. Лишь в этом случае корпоративное управление будет действительно успешно реализовываться и на основе государственного законодательства и на основе социальных норм.

Как показывают проведенные исследования, уровень развития корпоративного управления в разных странах мира отличается друг от друга, и система, развитая в одном государстве – теряет актуальность в другом. И причиной этому является. Ни одна копия модели не будет реализована в другой стране с прежним успехом. А также ни одну из проанализированных моделей нельзя считать преобладающей. Т.к. модели Японии и Германии в США или модель США в Японии и Германии не дадут высокую эффективность [2].

#### **Список использованной литературы:**

1. А.Н. Асаул, В.И. Павлов, Ф.И. Бескирь, О.А. Мышко. – Менеджмент корпораций и корпоративное управление. – К.: Гуманистика, 2006. – 294 с.
2. Блюмгардт А. Модели корпоративного управления. – К.: Наук Мысль, 2003. – 380 с.
3. Попова А.В. Основные национальные модели управления корпорацией [Электронный ресурс]: URL: [www.iet.ru](http://www.iet.ru).
4. Камбаров Ж.А., Акрамова С.С. Анализ современных моделей корпоративного управления [Электронный ресурс]: URL: <http://www.jurnal.org/>

**САВЕЛА А.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**БЕЗУГЛАЯ Е.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**БАЙДЕЦКАЯ Е.А.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

#### **СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ВИДОВ БЕЗРАБОТИЦЫ**

**Аннотация:** В данной статье рассмотрены виды безработицы и способы её изучения статистикой. Также приведены статистические данные о безработице в России.

**Ключевые слова:** безработица, виды безработицы, статистика, коэффициент безработицы

**Summary:** This article describes the types of unemployment and ways of its study of statistics. The statistical data on unemployment in Russia.

**Keywords:** unemployment, types of unemployment statistics, coefficient of unemployment

В развитом демократическом обществе полная и точная информация о населении дает важные исходные данные для управления всеми сферами жизни общества [1]. В настоящее время наша страна позиционирует себя в процессе перехода к рыночной экономике и вопросы о безработице не могут не волновать каждого гражданина Российской Федерации. Безработица - это такое явление, которое присутствует в каждом развитом государстве. Безусловно, безработица никуда не исчезнет, даже в случае обеспечения государством полной занятости населения, так как это в принципе, невозможно, всегда будет существовать фрик-

ционная и структурная безработица, которые в сумме дают уровень естественной безработицы.

Исходя из статистических данных принятых во многих развитых странах, безработными называют тех людей, которые не были заняты трудовой деятельностью, были зарегистрированы на бирже труда и предпринимавшие попытки найти работу в течение последнего месяца на момент проведения исследования [2].

Можно выделить следующие виды безработицы:

– фрикционная безработица – она связана с временными затратами на поиск новой работы и длится примерно 1-3 месяца.

– структурная безработица – она связана с технологическими изменениями в производстве, которые изменяют структуру спроса на рабочую силу (возникает, если работник, уволенный из одной отрасли, не может устроиться в другой).

– институциональная безработица – она возникает из-за ограниченности рабочей силы и работодателей в актуальной информации о вакансиях и желании работников.

– циклическая безработица – она возникает в период циклического экономического спада и недостатка спроса. возникает в связи с уменьшением реального ВВП и высвобождением части рабочей силы.

– сезонная безработица – она объясняется сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей [4].

В России по методике МОТ (Международной организации труда) на основе выборочных наблюдений определяется фактическое число безработных. Занимается этим ФСГС (федеральная служба государственной статистики).

Сперва, определяется количество граждан, которые в настоящий момент состоят на учете в ФСТЗ (федеральной службой по труду и занятости) Российской Федерации, далее из них выделяется численность официально зарегистрированных безработных (которые имеют статус безработного), из которых можно выделить число граждан, получающих пособие по безработице. Согласно статистическим данным количество фактически безработных в нашей стране примерно в три раза больше численности официально зарегистрированных безработных [8].

Абсолютная численность безработных (человек) определяется по стране в целом, а также по федеральным округам и по регионам, распределяется по полу на мужчин и женщин. По данным выборочного обследования по проблемам занятости и безработицы на конец июля 2010 года численность фактически безработных в РФ составила 5357 тысяч человек, из них мужчины 2924 тысячи человек (54,6 %), а женщины – 2433 тысячи человек (45,4 %). В это же время, численность официально зарегистрированных безработных (по данным ФСТЗ на конец июля) составила 1790 тысяч человек. Доля мужчин в этой численности около 37 %, доля женщин – 63 %. Из этого можно сделать вывод, что фактически безработных намного больше, чем официально зарегистрированных и в этом списке преобладают мужчины, тогда как в числе зарегистрированных безработных преобладают женщины [3].

Для характеристики уровня безработицы рассчитывается относительный показатель - коэффициент безработицы:

$$K_{\text{без}} = (B_1 / S_{\text{акт}}) * 100\%,$$

где

$B_1$  – численность безработных на дату;

$S_{\text{акт}}$  – численность экономически активного населения на дату.

Этот показатель рассчитывается на базе фактической численности и исходя из официальной численности безработицы [2].

Так, по данным того же обследования на конец июля 2010 года, фактический уровень безработицы составил 7,0 %, а уровень официальной безработицы составил 2,3 %.

Справочно: по состоянию на конец июля 2009 года указанные выше показатели составили, соответственно, 8,1 % и 2,7 % [3].

Статистика способна определить соотношение численности и состава безработных по полу, наличию детей и семейному положению, уровню образования, профессии, возрасту, продолжительности поиска нового места работы, причинам увольнения с последнего места работы и т.д.

Распределение по полу производится в абсолютном выражении (человек) и в относительном (удельный вес в процентах). По данным выборочного обследования на конец июля 2015 года из общей численности фактически безработных (5357 тысяч человек) 54,6 % составляли мужчины, а 45,4 % - женщины.

Также статистикой учитывается и место проживания безработных. По данным указанного выше обследования 63,9 % от общего числа безработных – это городские жители, а 36,1 % - это сельские жители.

Распределение безработных по возрасту дается в виде группировки по пятилетним возрастным группам: до 20 лет, 20 – 24 года, 25 – 29 лет, 30 – 34 года и т. д. до 59 лет включительно, а также учитываются лица в возрасте 60 – 72 года, ищущие работу. Эта группировка учитывает и пол безработных.

По данным обследования на конец июля 2015 года удельный вес молодежи в возрасте до 25 лет в общей численности безработных составлял 33,0 %, в том числе в возрасте 20 – 24 года – 23,7 %. Доля безработных лиц в возрасте от 25 до 49 лет составляла 52,0 %, а лиц 50 лет и старше - 15,0 %.

Статистикой определяется средний возраст безработных. На момент обследования он составил 33,5 года.

Распределение безработных по уровню образования производится в виде атрибутивной группировки. По данным нескольких последних обследований чуть более трети безработных имели среднее полное образование. Почти такой же удельный вес безработных с начальным или средним профессиональным образованием. Доля безработных с основным общим образованием и с высшим профессиональным образованием чуть более 10 % (по каждой группе). Доли безработных с неполным высшим образованием и с начальным или без начального образования наименьшие.

Распределение безработных по причинам увольнения с последнего места работы (причинам не занятости) производится по следующим направлениям: 1) высвобождение численности, сокращение штата, ликвидация предприятия; 2) окончание временной, сезонной работы, контракта; 3) собственное желание; 4) другие причины. По данным обследования на конец июля 2015 года 23,1 % безработных уволилась с предыдущего места работы по собственному желанию, а 21,3 % были уволены в связи с высвобождением численности, сокращением штата, ликвидацией предприятия.

Для анализа и прогнозирования безработицы статистика применяет данные о длительности безработицы (в месяцах). Численность безработных распределяется по времени поиска работы (продолжительности безработицы) на следующие группы: до 1 месяца, 1-3, 3-6, 6-9, 9-12, 12 месяцев и более.

По данным указанного выше обследования меньше месяца искали работу 15,6 % от общего числа безработных, 21,4 % - от 1 месяца до 3-х месяцев, 20,1 % - от 3-х до 6 месяцев, 8,7 % - от 6 до 9 месяцев, 7,2 % - от 9 до 12 месяцев и 27,0 % занимались поисками работы 12 месяцев и более. Среднее время поиска работы составило 6,9 месяца, причем у женщин этот показатель несколько выше: 7,1 месяца, а у мужчин – 6,7 месяца. В значительной степени безработица характеризу-

ется как застойная, особенно в сельской местности, где более трети безработных занимались поисками работы 12 месяцев и более[5].

Проводя исследования по проблемам занятости, безработных делят по тому, как те ищут работу. При этом допускается, что один о тот же человек, одновременно, может пользоваться разными способами поиска работы. Согласно данным обследования, на конец июля 2016 года половина граждан 49,9 % - занимавшихся поиском работы, обращалась к друзьям, знакомым, родственникам, 39,4 % - обращались в органы государственной службы занятости, 21,7 % - обращались непосредственно к администрации предприятий и работодателям, 20,8 % - подавали объявления в средства массовой информации, 2,4 % - обращались в коммерческие службы занятости, 11,6 % использовали другие способы поиска работы.

Федеральной службой по труду и занятости населения определяется потребность в работниках, заявленная работодателями в государственные учреждения службы занятости, и нагрузка не занятого трудовой деятельностью населения на 100 вакансий. На конец июля 2011 года потребность работников в целом по России составила 1270 тыс. чел., а нагрузка на 100 вакансий – 157 человек [6].

Уровень безработицы в Краснодарском крае на 1 декабря 2016 года составил 0,6%, это на 0,2% меньше, чем на начало года, сообщает пресс-служба администрации региона.

На сегодня в службе занятости в качестве безработных официально числятся 15,7 тыс. человек. Данный показатель, по сравнению с 1 декабря 2015 года, сократился на 2 тыс. человек.

При этом с начала 2016 года в региональной базе вакансий в 1,8 раза увеличилось число предложений о работе. Сейчас центры занятости могут предложить гражданам 35,8 тыс. вариантов трудоустройства.

Всего в январе-ноябре 2016 года за содействием в поиске работы в центры занятости населения обратились 169,3 тыс. человек. Трудоустроены на постоянные рабочие места были более 121 тыс. граждан [9].



Рисунок 1 – Численность занятых и уровень безработицы в 2007-2016 гг.

Сегодня в регионе в качестве безработных официально зарегистрированы

16,9 тыс. кубанцев. По сравнению с прошлым годом этот показатель сократился на 3,3 тыс. человек.

По данным краевого министерства труда и социального развития, за 2016 год при помощи центров занятости нашли работу около 130 тыс. человек.

Программные показатели по трудоустройству перевыполнены на 17,5%. Получили новую профессию или повысили квалификацию по направлению центров занятости в 2016 году 4,7 тыс. безработных граждан.

Планируется, что в 2017 году служба занятости сможет направить на профессиональное обучение за счет краевого бюджета столько же человек.

На сегодня в службу занятости Кубани заявлено около 30 тыс. вакансий, это на 10 тыс. больше, чем на тот же период прошлого года.

Рынок труда – это один из значительных элементов рыночной экономики, представляющий собой систему общественных отношений между работодателем и наемными работниками.

Уровень безработицы – важнейший показатель состояния рынка труда. С точки зрения динамических потоков на рынке труда, единственное, что может удерживать уровень безработицы – это значительное увеличение доли безработных, перешедших в состав экономически неактивного населения (например, учащиеся и студенты, лица получающие пенсии по инвалидности или по старости).

Многие экономисты считают, что понятие полной занятости не совместимо с идеологией развитого рыночного хозяйства. Несмотря на это уровень безработицы должен быть поставлен в определенные рамки, в пределах которых может достигаться состояние экономической стабильности и режим эффективного роста.

Привести к увеличению темпа роста количества лиц, занятых в экономике, главным образом, может экономический рост производства, например, путем восстановления законсервированных производственных мощностей.

Прогнозирование и формирование рынка труда в нашей стране, является важной частью в установлении рыночного механизма. Основными инструментами его регулирования должны стать такие явления, как – недопущение государством массовой безработицы; разработка и принятие мер для повышения уровня жизни населения; борьба с дальнейшим спадом производства.

В настоящее время в России проходит конкретное формирование некоторых механизмов регулирования рынка трудовых ресурсов. Некоторые шаги уже проведены, например, создана государственная служба занятости населения, принят закон о занятости, разворачивается система переподготовки кадров, а также официально устанавливаются минимальная заработная плата и прожиточный минимум для каждого.

Будущим выпускникам и абитуриентам, чтобы избежать излишней безработицы в будущем, следует изучить региональный рынок труда и стараться выбирать для себя такую специальность, которая будет востребована в будущем. Не стоит бояться рисковать и менять профессии в своей жизни. Можно и нужно регулярно повышать свою квалификацию, проходить дополнительные курсы по самым разным направлениям, расширять свой кругозор, стремиться к тому чтобы суметь сориентироваться в любых условиях и на любом рабочем месте, быть универсальным и тогда вы никогда не окажетесь в списке не занятого трудом населения.

#### **Список литературы и источников:**

1. Яконов Д., Шамрай И.Н. Перепись как важнейший инструмент социально-демографического обследования // Материалы I Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и менеджмента: теория и практика», г. Краснодар, 14 мая 2015 г., с. 80-85.

2. Социально-экономическая статистика / Под ред. И.И. Елисейевой. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2002. - 448с.
3. Курс социально-экономической статистики / Под ред. проф. М.Г. Назарова. - М.: Финстатинформ, ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
4. Никифорова А.А. Уровень безработицы: как ее считать? // Вопросы экономики. - 1993. - №12. - С.73-79.
5. Рынок труда и занятость населения // Вопросы статистики. - №9. – 2002.
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: URL: www.gks.ru
7. Статистический сборник «Труд и занятость в России»
8. Российский статистический ежегодник Росстат
9. Газета «Трибуна» выпуск от 07.12.2016г.

**СМОГУНОВА Е.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ПАВЛЕНКО Е.А.**

преподаватель кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**МУКАЙЛОВ М.Д.**

Д.с-х.н., профессор ФГБОУ ВО «Дагестанский ГАУ»  
Махачкала

## **АУТСОРСИНГ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ, АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Аннотация:** в данной статье рассмотрено исследование применения аутсорсинга в сельском хозяйстве и его перспективы.

**Ключевые слова:** аутсорсинг, сельское хозяйство, перспективы, аутсорси, эффективность

**Summary:** this article describes a study of the use of outsourcing in agriculture and its prospects.

**Keywords:** outsourcing, agriculture, perspective, outsource, efficiency

Для российских предприятий, аутсорсинг – это новое явление. В то время как в США и Европе передача деловых процессов на аутсорсинг привычное дело, в России отношение к внешним провайдерам настороженное и недоверчивое.

К сегодняшнему дню аутсорсинг становится обычной практикой для предприятий всех уровней бизнеса, от небольших фирм, до огромных корпораций. Это касается нашей страны, в той же мере, в которой это касается всего остального мира, об этом свидетельствуют и данные статистики. Достаточно проанализировать такой общий показатель, как соотношение бюджетных средств, затраченных на аутсорсинг, таких как бухгалтерский учет организации, с бюджетными средствами, выделенными на внутренние организационные затраты.

**Аутсорсинг** – это комплекс мер, подразумевающих передачу фирмой долю собственных функций и процессов другой организации. Иными словами, аутсорсинг предполагает собой использование для своих целей чужие ресурсы, рабочую силу либо технику.

В российской предпринимательской практике на аутсорсинг в целом переходят функции, как ведение бухгалтерского учёта, обеспечение функционирования офиса, переводческое обслуживание, транспортные услуги, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, рекламные услуги, обеспечение безопасности.

По данным института аутсорсинга, аутсорсинг является развивающимся видом оптимизации деятельности предприятий, причем наибольший рост наблюдается в сфере финансов и бухгалтерского учёта [1].

Принято выделять следующие направления:

– ИТ-аутсорсинг - во множестве случаев это использование современных информационных технологий или создание сайтов; разработка и сопровождение ПО; обслуживание техники. В том числе возможно коснется и разработки довольно больших и сложных вычислительных систем.

– Производственный аутсорсинг – это полная или частичная передача другой компании бизнес процессов по изготовлению требуемой продукции. Например, автозапчасти или агентство по рекламе.

– Аутсорсинг бизнес-процессов – передача на обслуживание другой компании непрофильные бизнес-процессы. Это тесное взаимодействие между заказчиком и поставщиком услуг. Например, бухгалтерский учет, маркетинг, управление персоналом, реклама, логистика.

– Аутсорсинг знаний – управление теми видами деятельности, которые предполагают более глубокий анализ изучения или специфическую обработку данных, которые существенно влияют на принятие управленческих решений. Данный вид набирает популярность в США.



Рисунок 1 - Виды аутсорсинга

В российской Агро экономике можно выделить следующие предпосылки к внедрению аграрного аутсорсинга:

– развитие конкуренции в агробизнесе. При отсутствии конкуренции аутсорсинг неосуществим и нецелесообразен, а наличие конкуренции положительно влияет на развитие данной модели и создает предпосылки для свободного принятия экономического решения в его пользу;

– уверенная динамика, развитая конъюнктура рынка АПК, стимулируют использование и развитие аутсорсинга. Тогда как в условиях недостаточного спроса и неустойчивости рынка, отмечаются трудности с принятием решений и согласованием положений аутсорсинговых контрактов;

– к процессам делегирования будут стремиться компании, находящиеся на стадии развития; тогда как в другом процессе желательна стратегия применения вертикальной интеграции или контракты купли-продажи, потому что при ведении деловых операций в небольших объемах применение аграрного аутсорсинга может себя не оправдать;

– стремление предприятий АПК к достижению конкурентных преимуществ, способствует развитию аутсорсинга;

– развитию аграрного аутсорсинга способствует формирование агропромышленных отраслевых кластеров, которые имеют большие перспективы;

– созданию благоприятного бизнес-климата способствует налаживание взаимосвязей между крупным и малым агробизнесом, а также формированию устойчивых взаимоотношений и развитию кластерных инициатив;

– интеграция и кооперация с высокой степенью развитости способствует кластеризации экономики и является базой для развития аграрного аутсорсинга.

Проанализировав перспектив внедрения аутсорсинга в сельском хозяйстве, можно опереться на классификацию видов аутсорсинга по критерию фактора производства, необходимого для осуществления передаваемой функции.

Аутсорсинг труда. К нему относится аутсорсинг персонала.

Этот вид аутсорсинга актуален для более крупных предприятий, где возможна текучесть кадров. В области АПК данный вид аутсорсинга необычен, так как, привлечение сезонных рабочих аутсорсингом считаться не может, так как речь идет о трудовых отношениях между работодателем-агробизнесом и работником, а не между аутсорсером и аутсорсером-поставщиком трудовых ресурсов.

О формировании данного типа аутсорсинга можно было бы говорить в случае появления профильных компаний, которые берут на себя формирование штата сезонных рабочих и сотрудников конкретной специальности, которые востребованы сельхозпредприятиями.

Аутсорсинг информации. К этому виду аутсорсинга в случае сельского хозяйства относится бухгалтерский аутсорсинг, который может быть востребован мелкими предприятиями и фермерами и аутсорсинг сбора маркетинговой информации.

Аутсорсинг предпринимательской деятельности - предприятие-заказчик использует для ведения собственной хозяйственной деятельности предпринимательские услуги, собранные в других компаниях.

В основном в аутсорсинге интеллектуального капитала является результатом предпринимательских способностей. К этому виду аутсорсинга можно отнести франчайзинг. Именно в этой сфере большое значение занимают государственные структуры, которые подготавливают торговые марки, а также занимаются продвижением их, и на возмездной основе предоставляют их сельхозпредприятиям.

Смешанный аутсорсинг. Когда предприятие-заказчик представляет в выполнение чужому поставщику функцию, требующую использования нескольких видов ресурсов. К данной вариации аутсорсинга, можно отнести факторинг, при котором предприятие-фактор, с одной стороны, занимается сбором и обработкой информации о текущих и возможных заказчиках поставщика для определения их платежеспособности, аутсорсинг информации, а с другой обеспечивает поставщика экономическими ресурсами, привлечение денежных средств [2].

Разговор идет о проекте, реализуемой фирмой «Вимм-Билль-Данн». В соответствии с которой она финансирует техническое перевооружение молочных хозяйств, которые взамен поставляют молоко с заданными характеристиками по установленной цене. Возможно удостовериться, что это сотрудничество отвечает приведенным выше критериям аутсорсинга.

Выше сказанная модель дает возможность обоим соучастникам получить значительную выгоду: аутсорсинг, предприятие пищевой индустрии для ведения своей производственной деятельности получает необходимое сырье, что в условиях дефицита молока на российском рынке имеет большое значение. Никак не затрачивая при этом экономические средства на построение вертикально интегрированной компании и сосредотачиваясь на профильные работы без ухода в агробизнес, аутсорсинг выступает эффективным решением для вертикальной интеграции.

Именно у этого направления аутсорсинга в сельском хозяйстве показываются наибольшие перспективы.

Так же, возможно разработать программу сотрудничества агробизнеса и промышленных предприятий. Это сотрудничество оказало бы содействие по формированию, в том числе и за счет предоставления гарантий будущих закупок

и финансовых ресурсов, оснащенных нынешним оборудованием агрофирм, которые бы снабжали его сырьем в нужном количестве и требуемого качества.

При этом, речь идет не исключительно о сотрудничестве агрофирм молочного направления с предприятиями пищевой промышленности, так как в индустрии востребован обширный спектр сельскохозяйственной продукции, а с другой потребностью в сельскохозяйственном сырье испытывает не только пищепром.

Торговые сети и предприятия пищевой промышленности, в перспективе смогут заказывать у агрофирм сельскохозяйственную продукцию с заранее установленными качествами.

Так же, можно будет говорить о проникновении данной модели аутсорсинга с привычной характеристикой продукции под требования заказчика в аграрную экономику.

Таким образом, можно сделать вывод что аутсорсинг в сельском хозяйстве может стать надежным инструментом не только для доступа агропредприятий к новым производственным и управленческим технологиям, если сельхоз фирма является аутсорсинговой, но и обновления их производственных мощностей, в случае применения модели, в которой агрофирма выступает аутсорсером [3].

Так же, можно утверждать, что в российском АПК намечаются предпосылки к внедрению современной формы хозяйствования и стратегии ведения бизнеса – аграрному аутсорсингу.

В стратегическом плане, по условиям возрастающей конкуренции в российском АПК, можно рассматривать аграрный аутсорсинг, как адекватный инструмент повышения эффективности и создания конкурентоспособного производства. Умелое использование и знание сельскохозяйственного аутсорсинга преимуществ позволит российским агропромышленным предприятиям занять лидирующие позиции на рынке, а также повысить эффективность деятельности и конкурентоспособность.

#### **Список литературы и источников:**

1. Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и Аутстаффинг: высокие технологии менеджмента
2. Енгальчева А.Е.- Аутсорсинг: актуально и профессионально // Журнал «Справочник экономиста» №1 за 2014. М., 2016
3. Воробьев К.Ю. Аутсорсинг: Понятие, особенности, преимущества // Вестник ЯрГУ. Серия Гуманитарные науки. 2013. № 4

**ПЛОТНИКОВА А.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ВАСИЛИЦКАЯ В.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ШАМРАЙ И.Н.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В РАМКАХ АНТИКРИЗИСНОГО ПЛАНА РАЗВИТИЯ РФ**

**Аннотация:** В статье рассмотрены характерные особенности инвестиционных процессов, осуществляемых в рамках антикризисного управления коммерческими структурами. Проведена оценка проблем инвестирования в связи с не-

стабильной экономической ситуацией. Особое внимание уделено роли и мероприятиям Антикризисного плана правительства РФ в части инвестиционной политики.

**Ключевые слова:** инвестиционная политика, инвестиции, источники финансирования, кризисная экономика, антикризисный план

**Summary:** In article are considered characteristics of the investment processes which are carried out within crisis management by commercial structures. The assessment of problems of investment in connection with an unstable economic situation is carried out. Special attention is paid to a role and actions of the Anti-crisis plan of the Government of the Russian Federation regarding investment policy.

**Keywords:** investment policy, investments, financing sources, crisis economy, anti-crisis plan

Инвестиционная политика представляет собой весомую часть общей финансовой стратегии организации, заключающаяся в выборе и реализации наиболее эффективных форм вложения капитала с целью обеспечения высоких темпов его развития и расширения экономического потенциала хозяйственной деятельности.

В общем виде инвестиционная политика реализуется в разработке плана и программы его осуществления на данном этапе развития предприятия. Инвестиционная политика организации формируется с учетом существующих источников и форм инвестирования, их доступности и эффективности использования [1].

Инвестиционная политика предусматривает достижение следующих целей:

- максимизации прибыли от инвестиционной деятельности;
- минимизации инвестиционных рисков.

Для этого необходимо организовать:

- исследование внешней инвестиционной среды и прогнозирование конъюнктуры инвестиционного рынка;
- технические и маркетинговые исследования;
- поиск более прибыльных инвестиционных возможностей;
- оценку привлекательности инвестиционных проектов и финансовых инструментов с отбором наиболее эффективных из них;
- разработку капитального бюджета;
- формирование оптимальной структуры инвестирования.

Кризисная экономика, обусловленная внешними и внутренними факторами, влияет не только на ухудшение макроэкономических показателей, таких как рост уровня цен, падение курса рубля, снижение ВВП и др., но и создает серьёзные трудности перед хозяйствующими субъектами на микроуровне. По оценке ряда экспертов, непосредственно участвующих в хозяйственной деятельности компаний, в условиях нестабильной экономики и санкционного режима на первый план выходят две первоочередные проблемы:

- поиск источников финансирования финансово-хозяйственной деятельности;
- диверсификация производства [2].

Поиск источников финансирования финансово-хозяйственной деятельности. Санкционные процедуры привели к основной проблеме финансово-экономической деятельности хозяйствующих субъектов – нарушениям сложившегося рынка капиталов, повлиявших на снижение доли заимствований на внешних рынках, снижение инвестирования, отток капитала. Оценка структуры внешнего долга РФ показала закредитованность реального сектора, т.к. более 64 % валового внешнего долга в 2015 г. приходилось на различные отрасли российской экономики, и более 26 % - суммы заимствований банков [3]. Реализация роста

финансово-экономических показателей деятельности российских компаний невозможна без кредитной поддержки, которая затруднена в связи с заметным снижением доступности кредитов.

Санкции, предъявляемые по отношению к России, обусловили развитие принудительного импортозамещения, которое часто сопровождается потерей качества, ростом цены, увеличением сроков реализации инновационных проектов.

Однако как правительственные, так и независимые эксперты считают, что появление этих предпосылок позволит сформировать условия для восстановления инвестиционной активности лишь в среднесрочной перспективе. По уточненным прогнозам Минэкономразвития, по итогам 2016 г. можно ожидать падения инвестиций в основной капитал на 14 %, что приведет к снижению ВВП на 2,2 %, промышленного производства на 7,4 %. Менее пессимистичен консенсус-прогноз Центра развития, составленный по результатам опроса представителей 29 инвестиционных компаний. Прогноз предполагает в 2017 г. снижение инвестиций в основной капитал на 5 % и соответствующее уменьшение объемов ВВП на 0,4 %, промышленного производства на 3,9 %. А вот консенсус-прогноз 27 российских и международных финансовых организаций, подготовленный в феврале 2016 г. экспертами РБК, предполагает снижение внутренних российских инвестиций в 2016 г. на 3,5 % [4].

Восстановления положительной динамики инвестиций аналитики ожидают не ранее 2018 г., причем многие из них считают, что это произойдет еще позже - в 2019–2020 гг. Именно с оживлением инвестиционной активности эксперты связывают выход экономики России из кризиса, включая прекращение рецессии, восстановление устойчивого роста производства, стабилизацию банковско-финансовой деятельности. Однако практически все эксперты единодушны в том, что инвестиционная активность в России начнет возрождаться лишь после преодоления кризиса в крупнейших развитых странах и прежде всего в США. Только стабилизация ситуации в развитых странах будет способствовать тому, что зарубежные инвесторы обратят внимание на российскую экономику. И именно западные инвесторы, считают аналитики, выступают локомотивами роста инвестиций в российскую экономику.

Кроме того, важным условием восстановления интереса инвесторов к нашей стране является возобновление роста мировых цен на нефть и другие товары российского экспорта. По мнению некоторых рыночных аналитиков, это произойдет лишь после того, как нефтяные фьючерсы вновь начнут восприниматься на мировых рынках в качестве инвестиционных активов.

Большое значение имеют внешние источники финансирования деятельности российских компаний, определяемые в рамках государственной поддержки экономики страны. В новом Антикризисном плане на 2017 год основной акцент делается на развитии машиностроения – сферы, которая способна дать наибольший импульс экономике в целом с точки зрения инженерных решений, технологической базы, долгосрочной динамики. В частности, финансирование будет направлено на дальнейшее развитие автопрома, включая и поддержку потребительского спроса. Кроме того, деньги выделяются на транспортное машиностроение – на производство локомотивов и вагонов, на сельскохозяйственное, строительное-дорожное и коммунальное машиностроение и на машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности, с тем чтобы эти отрасли могли поддержать те позитивные тенденции, которые возникли в связи с ростом производства сельхозпродукции.

Одним из ключевых направлений деятельности в рамках реализации антикризисного плана является:

- поддержка импортозамещения и экспорта по широкой номенклатуре несырьевых, в том числе высокотехнологичных, товаров;
- содействие развитию малого и среднего предпринимательства за счёт снижения финансовых и административных издержек;
- создание возможностей для привлечения оборотных и инвестиционных ресурсов с приемлемой стоимостью в наиболее значимых секторах экономики, в том числе при реализации государственного оборонного заказа;
- компенсация дополнительных инфляционных издержек наиболее уязвимым категориям граждан (пенсионеры, семьи с несколькими детьми);
- снижение напряжённости на рынке труда и поддержка эффективной занятости;
- оптимизация бюджетных расходов за счёт выявления и сокращения неэффективных затрат, концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития и выполнении публичных обязательств;
- повышение устойчивости банковской системы и создание механизма самонастройки проблемных системообразующих организаций.

Применяя данные принципы в процессе формирования инвестиционной политики кризисным предприятием необходимо: определить приоритеты и разработать цели инвестирования; выбрать объекты инвестирования; обнаружить реальные источники инвестиций; подобрать инвестиционные проекты и решения, дающие более резкую ответную реакцию на вложенный капитал.

Диверсификация производства обусловлена политикой импортозамещения. Как отметил председатель Правительства Российской Федерации Медведев Д.А., господдержка в рамках антикризисного плана развития экономики способствует тому, чтобы на рынок снова вышла российская продукция, конкурирующая с импортными аналогами как по качеству, так и по цене. Также планируется докапитализация Фонда развития промышленности. За счёт ресурсов фонда в 2017 году планируется профинансировать не менее 50 проектов, направленных на развитие импортозамещения и производства.

Существенным условием нестабильной экономической ситуации и сильного давления на финансово-хозяйственную деятельность российских компаний в решении острых проблем особая роль отводится государству [5]. Государственная поддержка российских компаний сводится к установлению льгот и преференций при реализации компаниями масштабных инвестиционных проектов, снижению налоговой нагрузки, изменению порядка начисления социальных выплат. Преобладающая роль государства связана с тем, что большинство дополнительных источников инвестиций находятся на стороне государства: инвестиционные кредиты государственных банков; инвестиции корпораций, контролируемых государством; инвестиции за счет использования золотовалютных резервов; инвестиции на счет новых внешнеэкономических займов. Используя законодательную базу, предоставляя налоговые, инвестиционные, бюджетные, административные льготы и стимулы, государство может значительно влиять на инвестиции в основной и человеческий капитал, что, в свою очередь, позволит российским компаниям перейти на качественно новый уровень ведения бизнеса и повысить эффективность финансово-экономической деятельности в целом.

Вместе с тем развитие внутренней экономики России и ее ориентация на импортозамещение ограничено процессом устаревания производственных мощностей в большинстве отраслей, что тормозит интенсивный рост производства. Поэтому главной задачей становится замена устаревших фондов, что предопределяет зависимость экономического роста за счет на 80% от инвестиций во внутреннюю экономику.

Наибольший эффект от инвестирования в экономику достигается в среднем через 3-5 лет, когда вновь создаваемые мощности начинают производить продукцию и наращивать темпы. Это также приводит к наращиванию производства, увеличению производительности труда, снижению энергоемкости и материалоемкости производимой продукции, повышению ее качества, появлению новой продукции, роста экспорта.

#### **Список литературы и источников:**

1. Манн Игорь, Основатель издательства «Манн, Иванов и Фербер». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.e-ecutive.ru/knowledge/russiantoplist/1838710/>
2. Шамрай И.Н., Шишкина Н.А. Финансово-экономическая деятельность хозяйствующих субъектов в условиях нестабильной экономики // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. - 2017.- № 2.- С. 143-145.
3. Дудник Е.М. Проблемы и перспективы развития российской экономики в условиях санкций и экономического спада // Вестник Югорского государственного университета. 2015. № S3-2 (38). С. 58-61.
4. Информационный сайт «Центра экономики проектов». [Электронный ресурс]. - Режим доступа URL:<http://cepgroup.ru/backoffice/256-refinansstavka>
5. А.Г. Аганбегян От рецессии и стагнации через финансовый форсаж - к экономическому росту // Деньги и кредит. 2016. №12. С.46-52.

**ПОЗИГУН А.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ЙОКА Д.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ШАМРАЙ И.Н.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

### **ТОЧКИ РОСТА ДЛЯ БИЗНЕСА В ТЕКУЩЕЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ**

**Аннотация:** Изменения макроэкономической ситуации в России в связи с введением санкций привели к финансовой нестабильности и ухудшению развития как реального сектора экономика, так и финансового. В статье определены основные точки роста бизнеса в условиях нестабильной экономики.

**Ключевые слова:** макроэкономическая ситуация, экономическая нестабильность, санкции, бизнес, диверсификация производства, инвестиции.

**Summary:** Changes in the macroeconomic situation in Russia in connection with the imposition of sanctions led to financial instability and the deterioration of the development of both the real economy and the financial sector. The article identifies the main points of business growth in an unstable economy.

**Keywords:** Macroeconomic situation, economic instability, sanctions, business, diversification of production, investments.

Социально-экономическое развитие России начиная с 2014 года сопровождалось проблемами и проходило на фоне экономического кризиса, вызванного резким спадом мировых цен на энергоресурсы, продажа которых составляет значительную часть доходов российского бюджета, а также введением экономических санкций в отношении России со стороны стран ЕС, США, Канады и Японии в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины [1]. Одновременное падение курса российского рубля, удорожание кредитных ресурсов, отток

капитала привели к стагнации экономики, снижению уровня ВВП на макроуровне и, соответственно, вызвали негативные тенденции в развитии деятельности хозяйствующих субъектов РФ (табл. 1).

Таблица 1 - Оценка влияния санкций на российский бизнес

Влияние	Эффекты санкционных действий на экономику России			
	прямые эффекты	косвенные эффекты	эффекты второго порядка	средне- и долгосрочные эффекты
Снижение чистого притока капитала, сокращение импорта	Ограничения на внешние займы российских эмитентов, против которых введены санкции, снижение инвестиционной привлекательности российских компаний	Рост финансовых рисков, сокращение займов остальных эмитентов, увеличение оттока российского капитала	Снижение внутреннего спроса без снижения цен, как следствие - снижение объемов производства	Ограничение доступа к современным технологиям, технологическое отставание в ряде отраслей (оборона, нефтегазовая промышленность) Дублирование уже существующих технологий (собственная платежная система, ГЛОНАСС)
	Снижение темпов экономического развития, кредитного рейтинга России, стоимости российских облигаций			

В целом эффективность санкций для достижения политических целей определяется угрозой или реальным ущербом экономике и неприемлемостью таких потерь для страны. По оценкам экспертов, европейские санкции стоили России 23 млрд евро в 2014 году и будут стоить 75 млрд евро в 2015 году [7].

Ухудшение условий финансирования для крупных российских компаний на внешнем рынке является одной из проблем осложнения деятельности российских предприятий. Они активно работают со своими долгами и часто ищут финансирование на внешнем рынке. Однако, на сегодняшний день переговоры о получении кредитов, особенно с участием американских банков, проходят гораздо тяжелее. В особой зоне риска из-за этой ситуации находятся нефтегазовые компании и металлурги. Важным моментом для сырьевых компаний может стать необходимость сокращать капитальные вложения [5]. Все перечисленные изменения образовали широкий комплекс проблем, оказывающих воздействие на деятельность предприятий, не зависимо от форм собственности или размера, что повлекло за собой необходимость разработки мер по стабилизации их финансового состояния. Так, мероприятия по стабилизации финансового состояния организаций реального сектора экономики можно условно разделить на две группы:

- 1) внутренние – мобилизация собственных сил и ресурсов предприятий;
- 2) внешние – поддержка со стороны государства, разработка различных антикризисных программ. Среди внутренних мероприятий по стабилизации можно выделить несколько основных, рассмотренных ниже.

Во-первых, это пересмотр маркетинговой политики и усиление эффективности маркетинговой службы. В условиях кризиса потребители экономят и меняют свои предпочтения. Кризис изменяет структуру спроса, переводит покупателей дорогих сегментов в средние, а средних в дешевые, т.е. главное здесь – свежая актуальная информация о своих клиентах. Вследствие этого необходимо вовремя отслеживать изменения потребительских предпочтений и принимать соответствующие меры по управлению ассортиментом. В то же время важно не только понять, как изменился спрос, но и использовать новые способы удержания платежеспособных клиентов, которые будут эффективными во время кризиса и спо-

собны сделать клиента более лояльным. Например, внедрение системы поощрений клиентов, предоставление скидок за долгосрочное сотрудничество и партнерство, повышение уровня обслуживания, улучшение условий и качества отгрузки (быстрая доставка, организация бесплатной стоянки). То есть необходимо создать атмосферу доверия и безопасности, в которой клиент будет ощущать свою важность, ценность, единство с продавцом, удовлетворенность от сделки. Кризис повлиял и на каналы сбыта продукции предприятий. Возникла необходимость преобразования или расширения системы продаж и привлечения клиентов посредством выпуска новых товаров для сбыта на уже существующих рынках, либо выпуск новых товаров для сбыта на новых рынках, либо создание новых рынков для уже существующих товаров. Другой вариант – переориентирование на удовлетворение спроса ближайших территорий, что позволит ускорить оборачиваемость денежных средств и сократит транспортные расходы.

Во-вторых, одним из направлений стабилизации финансового состояния может быть снижение себестоимости продукции. Как правило, для российских несостоятельных предприятий характерны раздутые расходы, что открывает немало путей их экономии. Ограничение издержек – один из основных путей восстановления прибыльности предприятий – достигается за счет исключения второстепенных и низкодоходных сфер деятельности, ограничения или прекращения капитальных расходов, которые не являются ключевыми для восстановления состоятельности предприятий. Возможно в целях снижения себестоимости использовать новые технологии (ресурсосберегающие, энергосберегающие), инвестиционные и инновационные предложения, цель которых – понижение затрат на сырье и материалы, установка нового, более экономичного оборудования.

Третье направление стабилизации – реализация части активов предприятий. Такое мероприятие является неизбежным, когда для поддержки деятельности предприятий необходимы наличные средства. Оно предполагает продажу краткосрочных финансовых вложений, продажу запасов готовой продукции и избыточных производственных запасов, продажу неиспользуемых объектов недвижимости. Еще одним вариантом является деинвестирование, то есть остановка инвестиционных проектов с продажей объектов незавершенного строительства и неустановленного оборудования. Данные меры позволят устранить или снизить неплатежеспособность предприятий. Также возможна остановка нерентабельных производств; если убыточное производство нецелесообразно или его невозможно продать, то его нужно остановить, чтобы немедленно исключить дальнейшие убытки, либо на его базе начать производство новой продукции.

И наконец, в-четвертых, – реструктуризация – один из реальных выходов предприятий из кризисного состояния и восстановления платежеспособности. Реструктуризация – комплексное понятие, которое затрагивает все аспекты хозяйственной деятельности экономических субъектов (совершенствование или изменение организационной структуры, финансово-экономической политики, технологии производства, снижение сбытовых затрат, более эффективное использование материальных и трудовых ресурсов). На российских предприятиях реструктуризация обычно связана с решением задач антикризисного управления [8, с.87].

Принимая решение о реструктуризации, предприятия могут выбрать либо ее внутреннюю форму, либо внешнюю. Внутренняя реструктуризация включает в себя расширение производственных мощностей, проведение управленческой реорганизации, реструктуризацию задолженности, поиск факторов повышения экономической эффективности производства. В условиях кризиса важной является реструктуризация задолженности, то есть ряд последовательных сделок предприятий с кредиторами и дебиторами. Второй вариант предполагает внешнюю реструктуризацию, в результате которой происходит либо расширение деятельности

предприятия, либо ее сужение. То есть осуществляется изменение организационно-правовой формы и структуры предприятий. Реорганизация предприятий может быть проведена в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования. Наиболее эффективной формой в условиях экономической нестабильности является слияние предприятий. Эффект от слияния будет обусловлен тем, что сокращаются затраты на пополнение номенклатуры товаров (общий склад), увеличивается число заказчиков, сокращаются затраты по транспортным перевозкам, доставке груза до покупателя (общий транспорт), имеются взаимодополняющие ресурсы.

Оценка экономического эффекта воздействия применения санкций против России проведена профессором Е. Федоровой и др. на основе расчетов спилловер-эффектов (spillover effect) [2]. Автор доказала расчетным путем, что на экономику России влияет страна-инвестор. В настоящее время к таким странам (по наибольшему эффекту влияния) относятся Германия как страна-оппонент, которая ввела санкции против России, и Китай – нейтральная страна, сохраняющая дружеские отношения с Россией. Таким образом, в условиях санкционного режима 2014-2016 гг., российские компании могут легко переориентироваться на китайские аналоги и не только сохранить объемы доходов, но и приумножить их.

В условиях кризиса и сильного давления на предприятия в решении острых проблем особая роль отводится государству. Государственная поддержка российского бизнеса сводится к возможному снижению фискальной нагрузки, изменению порядка начисления социальных выплат, установлению на законодательном уровне льгот и преференций при реализации российскими предприятиями масштабных инвестиционных проектов. В рамках необходимости государственной поддержки не только отдельных отраслей, но и всей экономики в целом был принят план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 и 2016 годах. Он рассчитан на поддержку реального сектора, проведение политики импортозамещения, содействие предпринимательству в разрезе несырьевого сектора, оптимизацию бюджетных расходов и проведение структурных реформ в целом, так необходимых российской экономике. Утвержденные меры напрямую касались докапитализации и финансирования отдельных отраслей (таких как сельское хозяйство или банковский сектор), направлены на совершенствование налогового законодательства, предполагали облегчение доступа малого и среднего предпринимательства к грантам, закупкам, а также затрагивали социальную сферу. Расходы на план оцениваются в 2,33 трлн. руб. По данным на 1 октября 2016 года план был не выполнен на 36,7%. Исходя из сложившейся ситуации, необходимо продолжать не просто «вливать» деньги в различные отрасли и «накачивать экономику», но и способствовать проведению структурных реформ по диверсификации и созданию условий для роста в долгосрочной перспективе, которые будут сокращать долю нефтегазовых доходов бюджета, снижая сырьевую зависимость России. В этой связи назрела необходимость создания как тактического, так и стратегического плана структурных преобразований в экономике, который будет разрабатываться в рамках бюджета страны.

Основными системными проблемами, требующими скорейшего решения, являются:

- техническая и технологическая отсталость легкой промышленности от зарубежных стран, выражаемая в высокой материалоемкости, энергоемкости и трудоемкости производства;

- низкий уровень инновационной и инвестиционной деятельности отрасли, выражаемый в слабой конкурентоспособности отечественных товаров, в низкой доле «ноу-хау» и инновационной продукции в объеме продаж на российском и

мировом рынке;

- высокий удельный вес импорта, ставший причиной усиления стратегической и товарной зависимости государства от зарубежных стран (который в настоящее время в условиях применения санкций должен быть минимизирован в результате проведения политики импортозамещения);

- отсутствие цивилизованного рынка потребительских товаров, выражаемое в обострении конкуренции на внутреннем рынке между российскими и зарубежными товаропроизводителями;

- социальная и кадровая проблема, проявляющаяся в дефиците высококвалифицированных специалистов, управленческих кадров, основных и вспомогательных рабочих по всем технологическим переделам;

- отсутствие современных технологических переделов и автоматизированных систем управления производством;

- меньшие, по сравнению с принятыми в мире стандартами, темпы технологического обновления.

Изношенное и морально устаревшее оборудование неспособно не только производить современный ассортимент качественной продукции, но и создает неудовлетворительные условия труда, приводящие к повышенному производственному травматизму. В результате действия этого фактора удельная трудоемкость производства в отрасли в 3-5 раз выше, чем за рубежом.

В настоящее время все вышеперечисленные проблемы усугубляются воздействием экономических санкций. В условиях шокового состояния экономической системы страны легкая промышленность, как ни одна другая, начинает ощущать на себе его действия. Даже те предприятия, которые за последние годы добились положительных результатов в инновационном развитии, уделяя значительное внимание модернизации производства, уже вынуждены и будут вынуждены в ближайшие годы сокращать объемы производства и отказываться от долгосрочных вложений. Это обусловлено возникшими трудностями, связанными с привлечением банковских кредитов (доля заемных средств в оборотных средствах за последние годы достигла 40 %), с одной стороны, и увеличением объемов официального импорта, контрафактной и контрабандной продукции, падением спроса и замедлением реализации многих видов товаров, сокращением рабочих и специалистов – с другой. На многих предприятиях стали возникать задержки с выплатой заработной платы от 2 недель до 1,5 месяцев, начались временные приостановки работы и сокращение численности работающих на 10-15 %. Особенно это касается трех федеральных округов: Центральный ФО, Приволжский ФО, Южный ФО, – являющихся наиболее значимыми в социальном плане. Структура капитала отрасли, будучи сконцентрированной в этих округах, делает их территории наиболее критичными с точки зрения последствий углубления спада производства, что увеличивает значимость социальных последствий, вытекающих от остановки производств.

Динамика промышленного производства за 2014-2016гг. позволяет сделать вывод, что наиболее успешно развиваются виды деятельности, ориентированные на внутренний спрос, что характеризует большой потенциал отечественной легкой промышленности [4]. Относительно ослабления национальной валюты стоит отметить, что для предприятий, ориентированных на российское сырье, открываются неплохие возможности по укреплению своих позиций на отечественном рынке. Однако, по мнению ряда экономистов, стратегия ориентации на внутренний рынок в долгосрочной перспективе ни к чему не ведет и наиболее целесообразно для восстановления отечественной легкой промышленности:

- 1) сохранение функционирующих текстильных предприятий с переориентацией их на производство тканей из синтетических волокон (где у российских

производителей имеется неплохой задел) и смесовых тканей;

2) развитие отечественных брендов с основной долей производства в южно-азиатском регионе и частичным производством локально. В целом западные санкции несильно повлияли на ситуацию в легкой промышленности ввиду емкости российского рынка данной сферы, который в отличие от европейских стран является довольно привлекательным для восточных партнеров.

Руководство CNTAC (Национальной текстильной ассоциации) и ведущие текстильные компании Китая рассматривают Россию не только как рынок сбыта своей продукции, они также готовы инвестировать в развитие производств на территории России. Кардинально изменить сложившуюся ситуацию можно только разработав и реализовав антикризисные меры, направленные на активизацию инновационной деятельности, повышение эффективности производства на новом технико-технологическом уровне и на создание благоприятных условий, обеспечивающих стабильный по годам рост объемов выпуска конкурентоспособных товаров.

Кризисная экономика, обусловленная внешними и внутренними факторами, влияет не только на ухудшение макроэкономических показателей, таких как рост уровня цен, падение курса рубля, снижение ВВП и др., но и создает серьезные трудности перед хозяйствующими субъектами на микроуровне. По оценке ряда экспертов, непосредственно участвующих в хозяйственной деятельности компаний, в условиях нестабильной экономики и санкционного режима на первый план выходят две первоочередные проблемы:

- поиск источников финансирования финансово-хозяйственной деятельности;
- диверсификация производства.

Санкционные процедуры привели к основной проблеме финансово-экономической деятельности хозяйствующих субъектов – нарушениям сложившегося рынка капиталов, повлиявших на снижение доли заимствований на внешних рынках, снижение инвестирования, отток капитала. Оценка структуры внешнего долга РФ показала закредитованность реального сектора, т.к. более 64 % валового внешнего долга в 2015 г. приходилось на различные отрасли российской экономики, и более 26 % - суммы заимствований банков [3]. Реализация роста финансово-экономических показателей деятельности российских компаний невозможна без кредитной поддержки, которая затруднена в связи с заметным снижением доступности кредитов. Систематизируем основные источники финансирования финансово-хозяйственной деятельности в сложившихся условиях хозяйствования в табл. 2.

Таблица 2 - Основные источники финансирования финансово-хозяйственной деятельности в условиях нестабильной экономики[2]

Внутренние	Внешние
Реструктуризация долгов	Привлечение проектного финансирования
Повышение уровня доходов за счет изменения маркетинговой политики и диверсификации производства	Выход на азиатские рынки капиталов
Снижение инвестиционной активности в пользу снижения «кассовых разрывов» денежного потока, обеспечивающего оперативную деятельность компании	Льготные кредиты в рамках государственной стратегии импортозамещения
Реализация неиспользуемого, в т.ч. законсервированного оборудования	Использование налоговых льгот и преференций
Сокращение списочной численности работников	Банковское кредитование

Большое значение имеют внешние источники финансирования деятельности российских компаний, определяемые в рамках государственной поддержки экономики страны [2]. В новом Антикризисном плане на 2017 год основной акцент делается на развитии машиностроения – сферы, которая способна дать наибольший импульс экономике в целом с точки зрения инженерных решений, технологической базы, долгосрочной динамики. В частности, финансирование будет направлено на дальнейшее развитие автопрома, включая и поддержку потребительского спроса. Кроме того, деньги выделяются на транспортное машиностроение – на производство локомотивов и вагонов, на сельскохозяйственное, строительно-дорожное и коммунальное машиностроение и на машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности, с тем чтобы эти отрасли могли поддержать те позитивные тенденции, которые возникли в связи с ростом производства сельхозпродукции [4].

Нестабильная экономическая ситуация приводит к ухудшению финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов, требуя от них перестройки финансовой и производственной стратегии. В этой связи наиболее актуальными становятся вопросы диверсификации с целью разделения рисков, препятствующие их концентрации [2]. Диверсификация производства в условиях нестабильной среды играет первостепенную роль, что обусловлено несколькими причинами:

- во-первых, кризис меняет структуру спроса, переводя покупателей из дорогих сегментов в средние, а средние – в дешевые, меняя потребительские предпочтения, что заставляет компании наращивать ассортимент в пользу новых потребительских предпочтений, кардинально его менять и снижать затраты на производство продукции. В свою очередь, снижение затрат на производство продукции возможно за счет исключения второстепенных и низкодоходных сфер деятельности, прекращения капитальных затрат, применение ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий, а также применение более экономичного оборудования;

- во-вторых, диверсификация производства обусловлена политикой импортозамещения. Как отметил председатель Правительства Российской Федерации Медведев Д.А., господдержка в рамках антикризисного плана развития экономики способствует тому, чтобы на рынок снова вышла российская продукция, конкурирующая с импортными аналогами как по качеству, так и по цене. Также планируется докапитализация Фонда развития промышленности. За счёт ресурсов фонда в 2017 году планируется профинансировать не менее 50 проектов, направленных на развитие импортозамещения и производства [4];

- в-третьих, ослабление курса национальной валюты дает преимущества внутренним производителям, снижая издержки. Появляется положительная рыночная тенденция снижения издержек производителя против издержек импортера.

Таким образом, для проведения анализа и выбора стратегии развития предприятия в условиях нестабильной экономики удобно использовать модель, учитывающую динамику рынка. Наиболее подходящей для оценки в условиях кризиса является модель Томпсона А.А. и Стрикленда А. Дж. [5], в которой в качестве стратегических индексов используются «рост рынка» и «конкурентные позиции предприятия».

Таким образом, в условиях нестабильной экономической ситуации и сильного давления на развитие российского бизнеса в решении острых проблем особая роль отводится государству. Государственная поддержка российских компаний сводится к установлению льгот и преференций при реализации компаниями масштабных инвестиционных проектов, снижению налоговой нагрузки, изменению порядка начисления социальных выплат. Преобладающая роль государства

связана с тем, что большинство дополнительных источников инвестиций находятся на стороне государства: инвестиционные кредиты государственных банков; инвестиции корпораций, контролируемых государством; инвестиции за счет использования золотовалютных резервов; инвестиции на счет новых внешнеэкономических займов [6]. Используя законодательную базу, предоставляя налоговые, инвестиционные, бюджетные, административные льготы и стимулы, государство может значительно влиять на инвестиции в основной и человеческий капитал, что, в свою очередь, позволит российским компаниям перейти на качественно новый уровень ведения бизнеса и повысить эффективность финансово-экономической деятельности в целом.

Оценивая сложившуюся ситуацию, необходимо отказаться от простого «накачивания экономики» в пользу проведения структурных реформ по диверсификации и созданию условий экономического роста российских компаний в долгосрочной перспективе.

#### **Список литературы и источников:**

1. Шамрай И.Н., Цыбина В.В. Обеспечение внутреннего развития экономики как ключевой фактор стабильности // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. - 2015. - № 2-3 (66-67). - С. 221-226.
2. Шамрай И.Н., Шишкина Н.А. Финансово-экономическая деятельность хозяйствующих субъектов в условиях нестабильной экономики // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. - 2017. - №2. - С.143-145.
7. Дудник Е.М. Проблемы и перспективы развития российской экономики в условиях санкций и экономического спада // Вестник Югорского государственного университета. - 2015. - № S3-2 (38). - С. 58-61.
8. О проекте перечня мероприятий по обеспечению стабильного социально-экономического развития Российской Федерации в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: <http://government.ru/news/26112/>
9. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. - М., 2013. - 928 с.
10. Аганбегян А.Г. От рецессии и стагнации через финансовый форсаж - к экономическому росту // Деньги и кредит. - 2016. - №12. - С.46-52.
11. Возможные потери России от санкций оценили в 100 миллиардов евро // ОО «Лента.Ру». [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: <http://lenta.ru/>
12. Бекетова О.Н. Реструктуризация предприятий в условиях рыночной экономики: проблемы теории и практики // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – №4. – С. 87–92.

**ВАСИЛИЦКАЯ В.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**СМАГУЛОВА Р.И.**

канд. экон. наук, профессор Инновационного Евразийского университета,  
Казахстан

**ШАМРАЙ И.Н.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

#### **УПРАВЛЕНИЕ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКОЙ КОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

**Аннотация:** В статье рассматривается актуальная проблема оптимизации валютной политики экспортного предприятия. Обозначены проблемы колебания валютного курса. Определены основные этапы формирования валютной политики на основе учета изменений валютных курсов.

**Ключевые слова:** экспорт, Краснодарский край, валютная политика, валютный курс, валютные риски

**Summary:** In article is considered the urgent problem of optimization of currency policy of the export enterprise. Problems of fluctuation of an exchange rate are designated. The main stages of formation of currency policy on the basis of the accounting of changes of exchange rates are defined.

**Keywords:** export, Krasnodar Region, currency policy, exchange rate, currency risks

Одной из наиболее актуальных и первостепенных проблем для российских экспортных компаний на сегодняшний день являются вопросы организации внешнеэкономической деятельности. Экспортные компании Краснодарского края также стоят перед проблемой оптимизации своей внешнеэкономической деятельности (таблица 1).

Таблица 1 - Товарная структура экспорта компаний Краснодарского края (в фактически действовавших ценах) [1]

Виды экспортной продукции	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	в млн. \$ США	в % к пред. периоду	в млн. \$ США	в % к пред. периоду	в млн. \$ США	в % к пред. периоду	в млн. \$ США	в % к пред. периоду	в млн. \$ США	в % к пред. периоду
Все товары	9818	230,2	9810	99,9	7774	79,2	10065	129,5	6276	62,4
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё	1184	127,3	1671	141,1	1706	102,1	2268	132,9	1515	66,8
Минеральные продукты	8143	294,8	7639	93,8	5596	73,3	6966	124,5	3952	56,7
Продукция химической промышленности, каучук	171	132,6	168	98,2	164	97,6	189	115,2	194	102,6
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	31	88,6	30	96,8	33	110,0	37	112,1	47	127,0
Текстиль и текстильные изделия, обувь	2	100,0	5	250,0	2	40,0	2	100,0	3	150,0
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	183	63,8	121	66,1	201	166,1	476	236,8	462	97,1
Машины, оборудование и транспортные средства	88	85,4	161	183,0	48	29,8	101	210,4	91	90,1
Прочие товары	16	94,1	15	93,8	28	186,7	25	89,3	12	48,0

Оценка представленных данных по экспортной продукции компаний Краснодарского края за 2011-2015 гг. показывает, что в 2011-2013 годах экспорт продукции был примерно на одном уровне, валютная выручка также находилась примерно на одном уровне. Начиная с 2014 года доход за экспортируемую продукцию значительно увеличился, и было бы разумным полагать, что в 2015 году также будет наблюдаться рост прибыли за экспортируемую продукцию, но этого не произошло. Начало 2015 года для российской экономики было негативным:

резкое снижение курса рубля, падение цен на нефть и санкции со стороны ряда зарубежных стран – важных торговых партнеров - привели к снижению экспорта, что отразилось также и на экспортной деятельности компаний Краснодарского края. Такое снижение связано с тем, что российские товары дешевели из-за низкого курса рубля. Кроме того, с момента объявления санкций наблюдался самый сильный спад цены на нефть, в результате чего показатели 2015 года внешней торговли стали самыми низкими за исследуемый период.

В этой связи, одной из важных и актуальных задач в условиях нестабильной экономики является оптимизация валютной политики экспортных компаний в части управления валютными рисками, возникающими из-за колебаний валютных курсов. Финансовая деятельность компаний во всех её формах связана с многочисленными рисками, степень влияния которых на результаты этой деятельности существенно возрастает в условиях нестабильной экономики. Компании вынуждены разрабатывать систему антикризисного управления, которая носит сохраняющий характер для компании и устремлена на его поддержку для того, чтобы иметь какие-либо шансы на выживание и адаптацию к потребностям рынка [2]. И, в первую очередь, для экспортных компаний важным становится оптимизация валютной политики.

Для грамотного формирования валютной политики конкретной компании, необходимо владеть прогнозом обменных курсов российского рубля по отношению к иностранной валюте экспортных контрактов, на основании которых можно будет прогнозировать прибыль и убытки экспортных компаний в зависимости от колебаний валютных курсов.

Четко разработанной валютной политики, основанной на оценке валютных колебаний, экспортные компании Краснодарского края в настоящее время не имеют, что требует внедрения отдельных элементов валютного регулирования в управленческую деятельность компаний.

Основное внимание необходимо сконцентрировать на следующих разделах валютной политики:

- управление международными денежными потоками компаний как наиболее важной части их валютных политик;
- контроль за погашением дебиторской задолженности от иностранных контрагентов;
- контрактное управление;
- оценка и управление валютными рисками;
- хеджирование.

*Управление международными денежными потоками компаний как наиболее важной части их валютных политик.* При этом денежный поток компании в иностранной валюте определяют, как совокупность распределённых во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью. Высокий уровень такой синхронизации позволяет быстрее достигать реализации стратегических целей развития компании.

Эффективное управление валютными денежными потоками позволяет сократить потребность компании в заёмном капитале. Активно управляя денежными потоками в валюте, можно обеспечить более рациональное и экономичное использование собственных финансовых средств, формируемых из внутренних источников, снизить зависимость темпов развития компании от привлекаемых кредитов[3].

Управление валютными потоками является важным финансовым рычагом обеспечения ускорения оборота капитала компании. Ускоряя оборот капитала, компания обеспечивает рост суммы прибыли во времени. Рациональный менеджмент валютных потоков обеспечивает снижение риска неплатежеспособности

компании. В процессе управления валютными потоками необходимо обеспечить достаточный уровень их ликвидности на протяжении всего цикла деятельности.

Другой важной составляющей валютной политики компании является *перманентный контроль за погашением счетов к оплате иностранными партнерами*. Важно четко отслеживать дебиторскую задолженность и сроки ее оплаты иностранными партнерами.

Формирование валютной политики экспортных компаний в части управления дебиторской задолженностью включает следующие позиции:

а) анализ валютных счетов к оплате в предыдущем периоде с целью оценки уровня и состава дебиторской задолженности иностранной компании;

б) формирование основных позиций кредитной политики по отношению к иностранным покупателям продукции в тесной взаимосвязи с депозитной политикой;

в) определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по кредитам в иностранной валюте с учетом финансового цикла компании;

г) формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредита иностранным компаниям. В основе установления таких стандартов лежит кредитоспособность компании, которая характеризует систему условий, определяющих его способность привлекать кредит в разных формах и в полном объеме в предусмотренные сроки выполнять все связанные с ним финансовые обязательства;

д) формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности в валюте. В составе этой процедуры должны быть рассмотрены сроки и формы предварительного и последующего напоминаний покупателям о дате платежей; возможности отсрочки платежа по предоставленному кредиту;

е) обеспечение использования в компаниях современных форм рефинансирования валютной дебиторской задолженности. В международной практике валютного менеджмента существует ряд новых форм управления валютной дебиторской задолженностью – её рефинансирование, т.е. ускоренный перевод в другие формы оборотных активов компании: денежные средства и высоко ликвидные краткосрочные ценные бумаги. Основными формами рефинансирования валютной дебиторской задолженности являются: факторинг, учёт векселей, выданных покупателями продукции, форфейтинг;

ж) построение эффективных систем контроля за движением и своевременной инкассацией валютной дебиторской задолженности. Одним из видов таких систем является «Система ABC». Категория «А» - это наиболее крупные и сомнительные дебиторы («проблемные дебиторы»), категория «В» - это кредиты средних размеров, категория «С» включает остальные виды валютной дебиторской задолженности, не оказывающие значительного влияния на прибыльность компаний. Таким образом, данная система классифицирует дебиторов по категориям и формирует методы минимизации финансовых потерь за счет ее погашения в зависимости от категории.

Следующей составляющей валютной политики компаний является *контрактное управление*. Управленческое решение в отношении внешнеторговых контрактов должно способствовать соблюдению предусмотренных законом форм заключения внешнеэкономических сделок (договоров) и порядка их подписания, обеспечению правовой защиты казахстанскому участнику внешнеэкономической связи.

Распределение рисков между участниками внешнеторговых контрактов регулируются Международными правилами интерпретации контрактных обязательств в международной торговле. Предметом такого распределения являются,

прежде всего, финансовые потери, связанные с повреждением или потерей продукции в процессе их транспортировки и осуществления погрузо-разгрузочных работ.

Управление контрактами становится самостоятельной функцией управления внешнеэкономической деятельности, поскольку увеличивается их разнообразие и количество. Это создаёт опасность утраты контроля над принятием решений и может отразиться на оптимизации деятельности на международном уровне (распределение доходов, утрата конфиденциальности информации, гибкость и поведение в конкурентной среде), а также заставляет внимательно относиться к выбору режима международной деятельности экспортных компаний.

При заключении контракта с иностранным партнёром необходимо обращать особое внимание не только на юридические стороны контракта, но и финансовые. Обязательно должны быть продуманы и грамотно выбраны валюта цены и валюта платежа, а также срок действия контракта и график платежей, оценивая при этом вероятность валютного риска.

Важнейшей частью валютной политики любой компании является *оценка и управление валютными рисками*. В рамках валютной политики компании могут быть использованы:

- внутренние стратегии покрытия валютного риска (распределение риска, диверсификация валютного портфеля компании, самострахование, пересмотр условий контрактов и т.д.);

- стратегии внешнего хеджирования валютного риска, т.е. использование инструментов срочного рынка (форвардных, фьючерсных, своп контрактов, опционов) и других методов.

В рамках формирования валютной политики в экспортных компаниях Краснодарского края, таких как Центральная фабрика «Александрия», Краснодарский завод резиновых технических изделий, Краснодарская фармацевтическая фабрика и др. вырабатывается система адекватной защиты активов от валютного риска, основанная на:

- а) определении и соизмерении валютного риска;
- б) создании и внедрении системы отчётности, позволяющей отслеживать риски и изменения валютных курсов;
- в) утверждении политики распределения ответственности за управление валютными рисками;
- г) формулировке стратегии защиты от валютных рисков путём хеджирования.

Для разработки реалистической стратегии хеджирования компания должна прогнозировать уровень риска, связанного с валютами всех экспортных контрактов. Так как валютные риски сильно различаются между собой, конкретный риск следует определять по каждой валюте в отдельности.

Второй важный момент измерения связан с прогнозированием курса валют. Независимо от принятого компанией решения менеджеры должны оценивать диапазоны, в которых может изменяться курс той или иной валюты на соответствующем временном отрезке, а также располагать прогнозом движения денежных средств с указанием операций и дат получения или выплат средств. При этом следует:

- составлять прогноз по каждой валюте, по которой у компании возникает денежный поток;

- каждый прогноз должен покрывать промежуток в несколько месяцев (до одного года), но текущий прогноз должен составляться регулярно (еженедельно или ежемесячно);

- будущие изменения движения денежных средств могут быть показаны по дням, по неделям или по месяцам. Еженедельные или ежедневные расчёты используются для прогнозов денежных поступлений и платежей на короткий период времени, а месячные или квартальные расчёты – для прогнозируемых долгосрочных операций.

Для отслеживания валютного курса компании должны использовать различные методы оценки: от традиционной интуиции до сложных экономических моделей. Ведущие мировые финансовые институты используют в своей практике компьютерные пакеты программ управления валютными рисками, такие как Risk Metries, Kondor+, Risk Manager, убыстряющие и упрощающие процесс принятия решений в области управления валютными рисками.

Построение прогнозов изменения обменных курсов всех валют, с которыми работает компания, прогнозирование денежных потоков в валюте и по предлагаемым сделкам, изучение сводного баланса и счета доходов и убытков (в случае оценки трансляционного валютного риска) – все это начальные этапы формирования валютной политики компании, т.е. той финансовой стратегией управления валютными рисками, которая дает оптимальное решение о способе хеджирования валютного риска или о способе его минимизации.

Таким образом, при разработке подходов снижения валютного риска и оптимизации валютной политики, компаниям следует провести следующую работу:

- первый этап – это определение толерантности компании к валютному риску. Здесь компания либо планирует будущие финансовые потоки, либо пытается избежать возможных финансовых потерь, или же стремится уменьшить будущую стоимость проекта;

- основной целью второго этапа является определение последствий, наносимых компании колебанием курсов валют, и предполагаемой стоимости хеджирования, исходя из прогнозируемых потерь. Для реализации поставленных целей менеджер должен провести прогноз валютного риска на интересующий его период;

- третий этап должен быть посвящён определению способов управления риском. В соответствии с прогнозом, проведённым на втором этапе, финансовое руководство определяет влияние колебания курсов на деятельность компании – благоприятны они или нет.

Целью последней ступени является разработка стратегии *хеджирования*, отвечающей общим стратегическим требованиям развития компании.

Хеджирование – один из наиболее широко распространенных методов, посредством которого руководство компании может заменить будущую неопределённость надёжностью нынешнего контракта. Хеджирование принимает многочисленные формы, но оно наиболее часто применяется при составлении контрактов на товары и услуги и при торговле сделками на срок на товарных рынках (в т.ч. на биржах).

Таким образом, одной из задач валютной политики предприятия должна быть идентификация вероятностных последствий изменения реальных валютных рисков (относительных цен) для удержания конкурентных позиций экспортных компаний. Далее, на этой основе предприятие должно противодействовать возможному ухудшению своей конкурентоспособности, вызванной разницей между реальным и номинальным валютным курсами.

#### **Список литературы и источников:**

1. Товарная структура экспорта Краснодарского края за 2011-2015 гг. (в фактически действовавших ценах).[Электронный ресурс]: Режим доступа URL: <http://www.minfinkubani>
2. Титова Е.Г., Шамрай И.Н. Управление кризисными ситуациями на предприятии // Естественно-гуманитарные исследования. - 2016. - №14(4). - С.20-25.

**ПОЛЯНСКАЯ А.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ЦЫБИНА В.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ПАВЛЮШКЕВИЧ Т.В.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

## **НАЛОГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА В УСЛОВИЯХ ОТСУТСТВИЯ РОСТА ЭКОНОМИКИ**

**Аннотация:** В связи с введением санкций против России макроэкономическая ситуация ухудшилась, что отразилось на снижении уровня ВВП в следствие торможения развития реального и финансового секторов экономики. В статье представлены источники пополнения бюджета. Особое внимание уделено оптимизации налоговой политике целью увеличения доходной части бюджета.

**Ключевые слова:** экономическая нестабильность, санкции, налоговые и неналоговые поступления, налоговая политика

**Summary:** The macroeconomic situation has worsened due to the imposition of sanctions against Russia that has affected decrease in the GDP level in a consequence of braking of development of real and financial sectors of economy. Sources of replenishment of the budget are presented in article. Special attention is paid to optimization of tax policy for the purpose of increase in revenues of the budget.

**Keywords:** economic instability, sanctions, tax and non-tax revenues, tax policy

Падение курса российского рубля, удорожание кредитных ресурсов, отток капитала привели к стагфляции экономики, снижению уровня ВВП на макроуровне и, соответственно, вызвали негативные тенденции в развитии деятельности хозяйствующих субъектов РФ [1].

Несмотря на экономический гнет санкционного режима, очевидно, что из ситуации рецессии российская экономика вышла. Сегодня мы с уверенностью говорим о укреплении национальной валюты, снижении инфляции (по прогноза главы ЦБ РФ в 2017 году ожидается инфляция на уровне 4%), замедлении темпов падения основных экономических показателей [2].

ВВП России за 2016 год составил в текущих ценах 85 880,6 млрд руб. Индекс физического объема ВВП относительно 2015 года составил 99,8%, то есть экономика сократилась в прошлом году на 0,2%. Данные Росстата значительно превзошли все предыдущие оценки и прогнозы. В январе в мониторинге Минэкономразвития за 2016 год отмечалось, что ВВП снизился на 0,6%. Данные самого Росстата за девять месяцев прошлого года говорили о спаде на 0,7% [3].

Тем не менее, проблема пополнения сегодня бюджета стоит особенно остро. Правительство ищет оптимальные пути увеличения доходной части бюджета.

По экономическому содержанию федеральный бюджет представляет собой форму образования и использования централизованного фонда денежных средств Российской Федерации. Именно федеральный бюджет является главным средством перераспределения национального дохода и валового внутреннего продукта, через него мобилизуются финансовые ресурсы, необходимые для регулирова-

ния экономического развития страны, реализации социальной политики на территории всей России, укрепления обороноспособности государства. На долю федерального бюджета приходится значительная часть распределительного процесса, которая заключается в распределении денежных средств между отраслями народного хозяйства, производственной и непроизводственной сферами, регионами страны.

Классически выделяют два основных источника пополнения бюджета:

- 1) увеличение налоговых поступлений;
- 2) увеличение неналоговых поступлений, получаемых в основном за счет реализации природных ресурсов и национального богатства.

Увеличение неналоговых поступлений в ближайшей перспективе невозможно по причине падения цен на нефть в связи с санкциями и обвалом рынка. Кроме того, несмотря на то, что энергоресурсы для России являются конкурентным преимуществом, правительство России планирует снизить зависимость бюджета от нефтегазовых доходов[4]. В этой связи рассмотрим более подробно первый источник - увеличение налоговых поступлений.

Оптимизация налоговых поступлений реализуется через налоговую политику. основополагающими целями при разработке основных направлений налоговой политики являются обеспечение стабильного развития российской экономики, а также неухудшение финансового положения граждан России.

Рассмотрим основные меры в области налоговой политики, планируемые к реализации в 2017 году и плановом периоде 2018 и 2019 годов [5].

В целях снижения неформальной занятости экономически активного населения необходимо ввести для физических лиц, оказывающих на индивидуальной основе по найму некоторые виды услуг физическим лицам (например, уборка, ведение домашнего хозяйства, репетиторство, присмотр и уход за детьми, больными и престарелыми), и не являющихся индивидуальными предпринимателями, возможности добровольного уведомления об осуществлении ими указанной деятельности с освобождением получаемых от такой деятельности доходов от уплаты налога на доходы физических лиц, а также освобождением указанных граждан от уплаты обязательных платежей в государственные внебюджетные фонды и от ответственности за ведение незаконной предпринимательской деятельности на срок до 31 декабря 2018 года.

При этом предполагается определение в гражданском законодательстве правового статуса категории самозанятых граждан.

Предполагается корректировка механизма установления значения коэффициента-дефлятора, используемого в рамках системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для обеспечения прогнозируемости роста налоговой нагрузки для малого бизнеса. В частности, будет предложено при принятии актов законодательства о налогах и сборах в рамках бюджетного процесса на очередной финансовый год и плановый период зафиксировать на трёхлетний период значения указанного коэффициента на каждый год исходя из уровня прогнозируемой инфляции.

В качестве дополнительных мер по развитию малого предпринимательства предлагается предоставить налогоплательщикам, применяющим патентную систему налогообложения, возможность уменьшения стоимости патента на сумму страховых взносов, по аналогии с плательщиками, применяющими ЕНВД и упрощенную систему налогообложения, а также исключить несвоевременную оплату патента из числа оснований для прекращения применения патентной системы налогообложения, одновременно установив применение штрафа в размере 20 процентов за несвоевременную уплату стоимости патента.

В целях обеспечения сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации предлагается:

- ограничить перенос убытков, полученных налогоплательщиками в предыдущих налоговых периодах, в размере не более 30 процентов налоговой базы текущего отчетного (налогового) периода, рассчитанной без учета переноса убытков прошлых лет. При этом ограничение срока переноса убытков десятью годами предлагается отменить;

- изменить существующее соотношение ставок налога на прибыль организаций между федеральным бюджетом и бюджетом субъекта Российской Федерации, установив для налога, зачисляемого в федеральный бюджет, ставку налога на прибыль в размере 3 процентов, для бюджетов субъектов Российской Федерации - 17 процентов. Полученные таким образом дополнительные доходы федерального бюджета будут направлены на поддержку наименее обеспеченных регионов.

В целях повышения эффективности регулирования КГН в 2017 году будет продолжен мониторинг результатов применения данного инструмента, по результатам которого предполагается выработка предложений, направленных на совершенствование его механизма, в том числе на сглаживание эффекта от действия КГН на устойчивость региональных бюджетов.

Для обеспечения сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации предлагается изменить подход к формированию консолидированной налоговой базы КГН - ограничить сумму уменьшения налоговой базы КГН, формируемой прибыльными участниками КГН, на сумму убытка, полученного убыточными участниками КГН, размером, не превышающим 30 % от прибыли прибыльных участников КГН.

В целях снижения контроля цен на внутреннем рынке предполагается рассмотреть возможность исключить из-под налогового контроля цены по сделкам между лицами, находящимися и осуществляющими деятельность на территории одного субъекта Российской Федерации. Также будет рассмотрена возможность повышения порога контролируемости сделок на внутреннем рынке с целью исключения из-под контроля незначительных для бюджета сделок.

В целях создания стимулов для роста товарооборота российских розничных сетей, реализующих потребительские товары, предлагается реализовать механизм для возврата иностранным физическим лицам части сумм НДС, уплаченных ими при приобретении товаров в период временного пребывания в Российской Федерации, путем установления ставки НДС в размере 0 процентов по этим товарам в случае их вывоза за пределы таможенной территории ЕАЭС.

В связи с подготовкой Соглашения о механизме прослеживаемости товаров в рамках ЕАЭС, предусматривающего обеспечение возможности «сквозной» идентификации ввезенного товара от момента его ввоза на территорию ЕАЭС до момента реализации розничным продавцом, путем присвоения ему уникальных классификационных признаков (номер декларации на товары, порядковый номер товара в декларации на товары, наименование товара и его классификационный код по ТН ВЭД ЕАЭС, количество единиц товара и пр.), предполагается дополнить состав показателей счетов-фактур, применяемых при расчетах по НДС, соответствующими показателями.

С учетом опыта взимания НДС с контента, реализуемого в Российской Федерации зарубежными интернет-площадками, будут предложены изменения в законодательство о налогах и сборах, направленные на взимание, начиная с 2018 – 2019 годов, в Российской Федерации НДС с ввозимых товаров, реализуемых зарубежными поставщиками российским физическим лицам с использованием интернет-площадок.

Предполагается проработка вопроса о возможности принятия законодательных мер, направленных на упрощение администрирования начисления НДС, полученного продавцом в составе авансового платежа, а также принятия к вычету у покупателя НДС, уплаченного в составе авансового платежа.

В целях обеспечения сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации предлагается:

- увеличение в 2 раза ставок акциза с 9 до 18 рублей в отношении вин (за исключением игристых вин (шампанских), фруктовых вин, винных напитков, изготовленных без добавления ректифицированного этилового спирта, произведенного из пищевого сырья, и (или) спиртованных виноградного или иного фруктового суслу, и (или) винного дистиллята, и (или) фруктового дистиллята) и с 5 до 10 рублей в отношении вин с защищенным географическим указанием, с защищенным наименованием места происхождения (за исключением игристых вин (шампанских));

- ставки акциза на сидр, пуаре, медовуху установить в таком же размере, как на пиво с нормативным содержанием объемной доли этилового спирта свыше 0,5 процента и до 8,6 процента включительно – 21 рубль за 1 литр.

В целях выравнивания условий налогообложения различных видов продукции табачной индустрии предлагается включить в перечень подакцизных товаров электронные системы доставки никотина одноразового использования (со ставкой акциза 40 рублей за 1 штуку) и никотинсодержащую жидкость, используемую в многоразовых электронных системах доставки никотина (со ставкой акциза за 10 рублей за 1 мл). Также предлагается признать подакцизным товаром табачные изделия, предназначенные для потребления путем нагревания, установить ставку акциза 4 800 рублей за 1 кг. Аналогичную ставку акциза предполагается установить на табак трубочный, курительный, жевательный, нюхательный, кальянный.

В целях сокращения дефицита федерального бюджета специфические ставки акциза на все виды табачной продукции, установленные на 2017 год, предполагается увеличить на 10 процентов, а ставки акцизов на 2018 и 2019 годы проиндексировать на 10 процентов к предыдущему году.

Одновременно предлагается дополнить статью 193 Налогового кодекса нормой о том, что в отношении сигарет и папирос, реализуемых налогоплательщиками на территории Российской Федерации в период с 1 сентября по 31 декабря каждого календарного года, объем которых превышает в любом из указанных месяцев среднемесячный объем данных подакцизных товаров в предыдущем календарном году, специфические ставки акцизов (в рублях за 1 тысячу штук), установленные пунктом 1 указанной статьи Налогового кодекса, умножаются на коэффициент 1,3. Реализация данной нормы позволит избежать сложившейся многолетней практики, когда налогоплательщики, зная о предстоящем с очередного года повышении ставок акциза, формируют в конце года значительные запасы готовой подакцизной продукции, при производстве которой акциз уплачивается по ставкам текущего года. Такое манипулирование запасами готовой продукции, которое в силу низкой стоимости хранения на единицу готовой продукции возможно именно в табачной отрасли, приводит к снижению доходов бюджетной системы.

В целях финансового обеспечения дорожного хозяйства и развития транспортной инфраструктуры в отношении акцизов на нефтепродукты предлагается:

- на автомобильный бензин класса 5 установить ставку акциза на 2017 год в размере 10 130 рублей за 1 тонну, на 2018 год – 10 535 рублей за 1 тонну, на 2019 год – 10 957 рубль за 1 тонну;

- на дизельное топливо установить ставку акциза на 2017 год в размере 6 800 рублей за 1 тонну, на 2018 год – 7 072 рублей за 1 тонну, на 2019 год – 7 355 рублей за 1 тонну;

- на средние дистилляты – установить ставку акциза на 2017 год в размере 7 800 рублей за 1 тонну, на 2018 год – 8 112 рублей за 1 тонну, на 2019 год – 8 436 рублей за 1 тонну.

Таким образом, в 2018–2019 гг. рост ставок акцизов на моторные топлива не превысит прогнозируемых уровней инфляции в соответствующие годы.

Прочие ставки акциза на 2018 и 2019 годы предполагается проиндексировать в соответствии с прогнозируемым уровнем инфляции, за исключением алкогольной продукции.

В целях сокращения дефицита федерального бюджета предлагается увеличение налоговой нагрузки на нефтегазовую отрасль в период 2017-2019 гг. посредством уточнения порядка расчета ставки НДС в отношении нефти в части дополнения формулы ее расчета новым слагаемым, определенным на 2017 год в размере 306 рублей, на 2018 год - 357 рублей, на 2019 год - 428 рублей.

В то же время необходимо отметить, что такое увеличение налоговой нагрузки на нефтяную отрасль в долгосрочной перспективе резко повышает вероятность ускорения темпов падения добычи нефти в традиционных регионах нефтедобычи (Западная Сибирь, Республика Коми). При этом значительный объем запасов нефти в местах с развитой транспортной инфраструктурой, готовой производственной базой может оказаться не вовлеченным в промышленный оборот. В связи с этим прорабатывается альтернативный механизм обеспечения дополнительных доходов федерального бюджета, не предполагающий увеличения фискальной нагрузки на добычу нефти.

В частности, предлагается рассмотреть возможность изменения системы налогообложения добычи и переработки нефти, а также экспорта нефти и нефтепродуктов в период после завершения налогового маневра в 2017 году. Среди вариантов дальнейшей реформы рассматривается поэтапная отмена экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты с одновременным увеличением ставок НДС на нефть и корректировкой системы акцизов на нефтепродукты. Основной целью такого маневра является уход от использования таможенных пошлин для несвойственных им функций по изъятию нефтяной ренты и субсидирования нефтеперерабатывающей промышленности.

При принятии такого варианта реформы изъятие нефтяной ренты будет осуществляться посредством увеличения НДС на нефть и на газовый конденсат соразмерно отменяемой таможенной пошлине. Вместо таможенной субсидии нефтепереработке предполагается введение компенсационного механизма «отрицательных» акцизов на нефть. Механизм компенсаций должен обеспечить надежность поставок качественных товарных нефтепродуктов на внутренний рынок и дальнейшее повышение эффективности переработки нефти.

При этом источниками дополнительных доходов федерального бюджета станут увеличение поступления от НДС на нефть, а также отказ от предоставления нефтяной таможенной субсидии в рамках ЕАЭС.

Предлагается также внести изменения в формулу расчета базового значения единицы условного топлива, используемого при определении налоговой ставки НДС при добыче газа горючего природного и газового конденсата. Изменения направлены на увеличения ставки НДС при добыче природного газа исключительно для организаций, являющихся собственниками объектов Единой системы газоснабжения и аффилированными с ними компаниями. Дополнительные доходы федерального бюджета в 2017 году составят 170 млрд. рублей, в 2018 году – 125 млрд. рублей и в 2019 году - 130 млрд. рублей.

Предлагается изменение механизма налогообложения добычи многокомпонентных комплексных руд с установлением специфической ставки НДС в размере 730 рублей за тонну. Данный механизм будет применяться при добыче многокомпонентных руд на территории Красноярского края.

Предполагается осуществление мониторинга применения действующего механизма налогообложения добычи нефти, газового конденсата и горючего природного газа, в том числе на новых морских месторождениях и анализа целесообразности передачи региональным органам власти полномочий по установлению ставок НДС и оценке налоговой базы по видам полезных ископаемых, относящимся к общераспространенным полезным ископаемым, и, при необходимости, внесение изменений в законодательство.

В целях вовлечения в налоговый оборот объектов капитального строительства, которые поставлены на кадастровый учет и в отношении которых осуществлена кадастровая оценка, но права собственности, на которые не зарегистрированы в установленном порядке, прорабатывается вопрос законодательного закрепления обязанности по уплате налога на имущество физических лиц в отношении таких объектов за собственниками земельных участков, на которых расположены указанные объекты.

Предполагается решение ряда задач в области международного налогообложения, в частности, обеспечение перехода к автоматическому обмену налоговой информацией, реализация Плана по противодействию размыванию налоговой базы и выводу прибыли из-под налогообложения (далее - План BEPS).

С целью осуществления взаимодействия налоговых администраций государств, направленных на борьбу с уклонением от уплаты налогов, в рамках Конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам и на основании подписанного Многостороннего соглашения компетентных органов об автоматическом обмене финансовой информацией с 2018 года планируется начать такой обмен.

В целях имплементации норм и стандартов ОЭСР, выработанных, в том числе в рамках реализации Плана BEPS, планируется внесение изменений в законодательство Российской Федерации о налогах и сборах в части автоматического обмена финансовой информацией и документацией по международным группам компаний, предусматривающих создание механизма сбора налоговыми органами Российской Федерации информации, необходимой для её обмена с компетентными органами зарубежных стран.

В рамках противодействия применению схем уклонения от налогообложения и искусственному избежанию статуса постоянного представительства, а также предотвращения нарушений законодательства Российской Федерации о налогах и сборах планирует присоединиться к разработанному ОЭСР Многостороннему соглашению для внесения изменений в соглашение об избежании двойного налогообложения, подписанные Российской Федерацией с иностранными государствами. Одновременно будет продолжена работа по заключению новых двусторонних соглашений об избежании двойного налогообложения

В целях повышения эффективности использования в налоговых правоотношениях пеней, по своей правовой природе носящих компенсационный характер и подлежащих уплате в случае нарушения установленных законодательством о налогах и сборах сроков уплаты сумм налогов, сборов и страховых взносов, снижения задолженности по уплате указанных платежей и обеспечения устойчивого формирования доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, необходимых для исполнения расходных обязательств Российской Федерации,

субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, предлагается увеличить размер пени для юридических лиц.

При этом будет предложено установить прогрессивную шкалу ставок пеней в отношении юридических лиц, сохранив действующую ставку пени для платежей, просроченных менее чем на 30 календарных дней, и установив ставку в повышенном размере (до одной сто пятидесятой ключевой ставки Банка России) в случае превышения этого срока.

Улучшение условий для своевременного исполнения обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов. В настоящее время используются разнообразные способы уплаты платежей, регулируемых Налоговым кодексом, в наличной или безналичной форме через банки, кассы местных администраций, организации федеральной почтовой связи, в том числе с использованием интернет-сервисов банков, с которыми налоговыми органами заключены соглашения, платежных терминалов банков и личных кабинетов налогоплательщиков. При исполнении обязанности по уплате таких платежей должна быть обеспечена надлежащая идентификация плательщиков для защиты их прав.

Предлагается внести в Налоговый кодекс изменения, не предполагающие увязку исполнения обязанности по уплате налога, сбора, страхового взноса и характеристик лица, осуществляющего уплату таких платежей.

В целях совершенствования условий уплаты государственной пошлины заявителями, обратившимися в многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг с запросами о предоставлении таких услуг, предлагается дополнительно урегулировать порядок уплаты государственной пошлины в указанных центрах без взимания с заявителей платы за прием и перечисление в бюджетную систему Российской Федерации соответствующих денежных средств.

В качестве меры по предотвращению и сокращению задолженности в бюджетную систему по налогам и сборам предлагается предоставить налогоплательщикам возможность заблаговременного (до момента возникновения задолженности) переноса срока уплаты налога.

В целях стимулирования быстрой и добровольной уплаты сумм налогов и пеней предлагается предоставить возможность налогоплательщику - физическому лицу до вступления решения о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения в законную силу уплатить налоговую санкцию в уменьшенном в два раза размере назначенного штрафа при условии уплаты в полном объеме недоимки и соответствующих пеней.

Оптимизация действующих налоговых льгот по региональным и местным налогам, а также по федеральным налогам в части, зачисляемой в региональные и местные бюджеты

В целях увеличения доходов субнациональных уровней бюджетной системы Российской Федерации планируется поэтапная отмена действующих налоговых льгот, установленных на федеральном уровне по региональным и местным налогам, с передачей соответствующих полномочий на региональный (местный) уровень.

При этом предполагается распределить действующие федеральные налоговые льготы по региональным и местным налогам на три категории в зависимости от срока их обязательного применения субъектами Российской Федерации на своей территории: льготы, обязательные к предоставлению на всей территории Российской Федерации в течение пяти лет, трех лет и одного года.

По истечении периода действия обязательного применения льготы субъект Российской Федерации получает право самостоятельно принимать решение о

предоставлении на своей территории соответствующей налоговой льготы или отказа от нее.

Например, в отношении налоговой льготы по налогу на имущество организаций в части имущества, используемого при осуществлении деятельности по разработке морских месторождений углеводородного сырья в Каспийском море, предлагается установить срок ее применения 1 год (2017) с последующей передачей полномочий по ее установлению на региональный уровень. Также с 2018 года предлагается отказаться от льготы по налогу на имущество организаций в части движимого имущества, установленной на федеральном уровне.

Также предполагается ввести правило «двух ключей» для отдельных видов льгот и преференций, установленных по налогу на доходы физических лиц и налогу на прибыль организаций. Для этого предполагается применять эти льготы (по аналогии с пониженными ставками налога на прибыль организаций в связи с осуществлением инвестиционных проектов) только в случае принятия соответствующего решения законом субъекта Российской Федерации.

В условиях нестабильности мировых цен на нефть, надеяться на пополнение бюджета за счет нефтяных доходов не разумно. Государству необходимо приложить серьезные усилия по модернизации налогового законодательства и претворению рассмотренного прогноза предложений в жизнь, что позволит существенно увеличить приток доходной части бюджета.

#### **Список литературы и источников:**

1. Шамрай И.Н., Цыбина В.В. Обеспечение внутреннего развития экономики как ключевой фактор стабильности // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. - 2015. - № 2-3 (66-67). - С. 221-226.
2. Шамрай И.Н., Шишкина Н.А. Финансово-экономическая деятельность хозяйствующих субъектов в условиях нестабильной экономики // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. - 2017.- № 2.- С. 143-145.
3. О проекте перечня мероприятий по обеспечению стабильного социально-экономического развития Российской Федерации в 2017 году.[Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: <http://government.ru/news/26112/>
4. Цыбина В., Шамрай И.Н. Оценка влияния изменения цен на нефть на экономику России: текущее состояние и перспективы //Материалы III Международной научно-практической студенческой конференции, посвященной 55-летию первого полета человека в космос «Теоретические и практические проблемы современной науки». – 2016. - С. 181-185.
5. Информация Минфина России Об основных мерах в области налоговой политики, планируемых к реализации в 2017 г. и плановом периоде 2018 и 2019 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: <http://garant.ru/products/ipo/prime/>

**БОРОДИН В.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ЙОКА Д.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ШАМРАЙ И.Н.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

#### **ОЦЕНКА МЕТОДОВ СЛУЖБЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА КОМПАНИИ**

**Аннотация:** В статье рассматривается внутренний аудит в компаниях. Раскрыта специфика данного вида аудита. Рассмотрены различные методики

внутреннего аудита и их особенности. Так же дана субъективная оценка методике проведения проверок внутреннего аудита.

**Ключевые слова:** Внутренний аудит, служба внутреннего аудита, методика аудиторской проверки, система внутреннего контроля

**Summary:** In article is considered internal audit in the companies. Specifics of this type of audit are disclosed. Various techniques of internal audit and their feature are considered. Value judgment is also given to a technique of conducting checks of internal audit.

**Keywords:** Internal audit, department of internal audit, technique of the audit inspection, system of internal control

В условиях рыночной экономики усиливаются задачи по повышению рентабельности и контроля деятельности компаний. Перед множеством предприятий стоит вопрос неэффективности использования ресурсов из-за отсутствия грамотного и системного понимания, в первую очередь, финансового управления, а также несвоевременного или неправильного толкования нормативных и инструктивных материалов. Кроме того, всегда остается открытым вопрос перманентного контроля географически удаленных подразделений компаний. Подобные проблемы можно разрешить путем должной организации внутреннего аудита.

Внутренний аудит – это особый вид деятельности по контролю звеньев управления и различных аспектов функционирования компании, по анализу этой системы с позиций финансово-экономической политики, оценки эффективности деятельности компании и перспектив ее развития в рамках помощи органам управления компании, осуществляемый специальными подразделениями.

Целью внутреннего аудита является экспертная оценка соблюдения финансово-экономической политики компании, функционирования внутреннего контроля, исполняемого всеми структурными подразделениями.

В компаниях, как правило, формируются специализированные подразделения, сотрудники которых занимаются разбором всех звеньев управления, участков изготовления, каждого технологического цикла. При этом анализируется осмысленность функционирования как системы в целом, так и отдельных элементов, взаимосвязь между ними, находятся слабые места в работе компании и предлагаются рекомендации по устранению имеющихся ошибок [1].

Таким образом, с поддержкой внутреннего аудита происходит контроль во всех сферах деятельности компании: реализация, производство, маркетинг, финансы, управления, логистика, закупки персоналом и др.

Любая деятельность внутри организации проистекает в рамках двух систем. Одна - это операционная система, построенная для достижения заданных целей. Другая система – это система контроля, которая проходит через операционную систему. В общем облике она состоит из политики, руководств, бюджетов, процедур, правил, системы учета и отчетности. Эта система ориентирована на создание необходимых предпосылок и поднятие возможности того, что компания, в целом, достигнет нужных целей.

Внутренний контроль есть процесс, который ориентирован на достижение задач компании и является результатом действий управления по планированию, организации, мониторингу деятельности фирмы в целом и ее отдельных подразделений.

Определение внутреннего контроля с точки зрения его бухгалтерского осмысливания звучит следующим образом: внутренний контроль есть структура, политика, правила, функцию по обеспечению сохранности активов фирмы и надежности бухгалтерских записей.

Важно отметить, что целью руководства компании является не создание системы контроля, которая бы гарантировала отсутствие отклонений, ошибок и неэффективности в работе, а системы, которая помогала бы их вовремя выявлять и устранять, то есть увеличивала эффективность работы. Даже идеально выстроенная и организованная система внутреннего контроля нуждается в проверке собственной эффективности, так как со временем всегда появляются слабые места. Подобный контроль осуществляет служба внутреннего аудита.

Внутренний аудит представляет собой процесс уменьшения до приемлемого уровня информационного риска для тех, кто будет использовать финансовые отчеты. Он ориентирован на установление степени правдивости денежных отчетов, эффективности и необходимости системы управления на всех иерархических уровнях и остальных систем хозяйственного механизма экономического субъекта. Этим обуславливает необходимости определения предмета внутреннего аудита, то есть того, что подлежит изучению в процессе аудиторского контроля.

Информационной основой внутреннего аудита является система бухгалтерского учета. Предметом же бухгалтерского учета являются факты хозяйственной деятельности, отраженные на счетах бухгалтерского учета после их регистрации и подтверждающие присутствие и движение имущества организации, а также ее обязательств.

Отсюда следует, что предметом внутреннего аудита является информация, подлежащая сбору, оценке и исследованию с целью раскрытия содержания и знания фактов, касающихся функционирования систем хозяйственного механизма и расположения экономических объектов хозяйствующего субъекта на стадиях расширенного воспроизводства (в производстве, распределении, обмене и потреблении).

Внутренний аудит может быть осуществлен специалистами организации, ревизионной комиссией или специально созданным подразделением аппарата управления, который подчиняется только руководству предприятия для целей сохранения независимости.

Таким образом, служба внутреннего аудита занимается контролем практически всей деятельности компании. Внутренний аудитор должен иметь глубокие знания, такие как общее законодательство, регулирующее финансово-хозяйственную активность, внутренние документы компании, а также технологию изготовления видов продукции компании [2].

В зависимости от поставленной цели, полноты охвата проверяемых объектов и необходимости получения различной, доказательной информации о финансово-хозяйственной деятельности компании внутренние аудиторы при проведении проверок имеют широкий спектр возможностей использовать различные методические приемы и технические методы проведения аудита.

С теоретической точки зрения, метод внутреннего аудита – это совокупность методик и приемов познания его объекта. Общей методологической основой исследования объекта внутреннего аудита является диалектический способ познания. Для сбора нужной информации и ее изучения в контрольно-аудиторской деятельности с целью формирования обоснованных доказательств о достоверности характеристик бухгалтерских отчетов компании используются общенаучные и личные методические приемы внутреннего аудита.

К общенаучным методическим приемам относятся: анализ, синтез, индукция, дедукция, моделирование, абстрагирование и др.

К личным методическим приемам относятся: фактического контроля, документальной проверки, прослеживание, сканирование и др.

При исполнении процедур контроля внутренние аудиторы часто используют приемы фактического контроля, к которым относятся устный опрос, контрольные проверки, экспертная критика, лабораторный анализ и инвентаризация.

Полнота внутреннего аудита компании для объективной оценки достоверности данных бухгалтерского учета и отчетность достигается методом проведения проверки документов. Благодаря этому внутренние аудиторы с целью установления сущности, законности, необходимости и оценки достоверности совершаемых хозяйственных операций могут использовать разные методические приемы проверки документов и регистров бухгалтерского учета. К ним относятся: экономический анализ, проверка документов, арифметическая (счетная) проверка, сопоставление документов.

Также продуктивной является процедура проверки, она может стать абстрактно-логическим способом исследования отдельных операций компании. Логический анализ может быть применен, если нормативная основа не дает ответа на вопрос о законности проведения какой-нибудь операции, тогда внутренний аудитор должен рассудить о необходимости данной операции, с точки зрения здравого смысла, то есть: зачем это нужно? Кому это нужно? Что это даст? И на тому подобные вопросы аудиторы должны найти ответ в этом анализе. Но логическому разбору должен предшествовать научный и нормативный анализ. Важно помнить, что внутреннему аудитору необходимо следовать своим логическому и здравому умозаключению.

Также есть и другие методы, и приемы внутреннего аудита для получения аудиторских доказательств. К ним относятся: сканирование, испытание соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций, прослеживание, пересчет, подготовка альтернативного баланса.

В процессе аудиторской испытания для получения аудиторских свидетельств и доказательств внутреннего аудиторского заключения или отчета целесообразно исполнять процедуры с использованием независимых тестов и тестов на соотношение. Эти тесты могут быть изобретены заранее или установлены в обычной форме. Данная практика весьма успешна в европейских странах.

Все аудиторские тесты классифицируются в соответствии с процедурой их применения: ротационные тесты, глубинные тесты, тесты слабых мест, направленные тесты, сквозные тесты.

Большой смысл для получения аудиторских свидетельств имеется у выборочного метода изучения (обследования). Оно может быть статистическим, при котором характеристика всей совокупности фактов дается по некой их части, отобранной случайно.

При этом для определения размеров вероятного риска используются концепция вероятности и методы математической статистики, а в том же духе экономико-математические методы изучения [5].

Также может быть применено оценочное обследование, то имеется нестатистический метод выборочной проверки. Выборка может быть случайной и неслучайной (систематический отбор, комбинированный отбор), но при этом предстоящая обработка выборки с использованием теории вероятности не делается.

Методики по различным разделам учета обязаны создаваться по единой схеме. Для проверки каждого раздела бухгалтерского учета составляется способ, который должен подключать в себя: перечень главных нормативных документов, описание учетных решений на основе положений учетной политики; первичные документы по каждому разделу учета; регистры синтетического и аналитического учета и отчетность; классификатор вероятных нарушений; вопросник внутреннего аудитора для составления программы проверки; методы сбора аудиторских доказательств, используемые при проверке; описание контрольных процедур [3].

Перечень главных нормативных документов включает законы, положения по бухгалтерскому учету, методические указания, аннотации, стандарты и другие бумаги, которыми должен руководствоваться внутренний аудитор при проверке соответствующего раздела учета.

В целом сложно оценить все методы проведения проверок службой внутреннего аудита компании, так как их довольно много и в зависимости от специфики деятельности компании некоторые будут уместные, а другие неэффективными. У любой компании всегда на первом месте стоит вопрос эффективности. Так же если задуматься, то можно понять, что специфика деятельности компании напрямую влияет на деятельность службы внутреннего аудита [4].

Как нам кажется, оценить методы проведения проверок службой внутреннего аудита сложно, но все-таки возможно. Но сначала необходимо провести оценку самого внутреннего аудита. Для оценки внутреннего аудита необходимо использовать следующие характеристики:

- количество проведенных за период проверок в расчете на одного сотрудника службы внутреннего аудита (внутреннего аудитора);
- присутствие достаточной рабочей документации, доказывающей выводы аудиторов по разделам аудита;
- профессиональный уровень аудиторов;
- количество критически принципиальных аудиторских рекомендаций;
- процент выполненных аудиторских советов, количество и частота запросов в службу внутреннего аудита со стороны заказчиков;
- экономическая эффективность выполненных советов;
- численность консультаций за период в расчете на одного работника;
- исполнение утвержденного плана аудитов;
- степень удовлетворенность заказчиков аудита;
- соблюдение поставленных сроков аудита, по разделам и в целом;
- процент выполнения плана проверок (отношение фактически выполненных за период аудиторских проверок к запланированной численности);
- численность аудитов, проведенных в согласовании с бюджетом.

Исходя из выше перечисленных характеристик, можно дать оценку непосредственно методам проведения проверок службой внутреннего аудита организации. Сама оценка уже будет зависеть от компетенции конкретного аудитора. По мнению автора, современный уровень организации и технического решения бухгалтерского учета и контроля с учетом высокой степени автоматизации и компьютеризации, методы внутреннего аудита являются весьма эффективными контрольными инструментами, но исключают возможность учета влияния, например, человеческого фактора и интуитивного восприятия потенциальных ошибок или нарушений [6]. Именно поэтому вопрос развития методов внутреннего аудита всегда будет актуальным, ведь чем сложнее система, тем более тщательного контроля она требует.

### **Список литературы и источников:**

1. Абаева Н.П. Концептуальное содержание внутреннего аудита корпоративного управления / Н.П. Абаева, Н.А. Филевская // Аудит и финансовый анализ. - 2015. - № 1. - С. 207 - 212.
2. Алибеков Ш.И. Автоматизация работы службы внутреннего аудита / Ш.И. Алибеков // Аудит и финансовый анализ. - 2015. - № 2. - С. 155 - 158.
3. Асанова И.М. Методика внутреннего аудита / И.М. Асанова, А.Н. Сырцев // Аккредитация в образовании. - 2013. - № 2. - С. 40 - 41.

4. Методика проведения внутреннего аудита[электронный ресурс], URL:[http://knowledge.allbest.ru/audit/3c0b65625b3ac78b4c53b89521206c27\\_2.html](http://knowledge.allbest.ru/audit/3c0b65625b3ac78b4c53b89521206c27_2.html)
5. Методика проведения внутреннего аудита[электронный ресурс], URL:<http://www.bestreferat.ru/referat-197231.html>
6. Шамрай И. Проблемы организации службы внутреннего аудита в системе управления предприятием в рыночных условиях хозяйствования. // Поиск. Серия естественных наук. - 2000. - № 3. - С.148-154.

**ЗИБОРЕВ Н.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ЙОКА Д.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**БЕЛИЦКАЯ О.В.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

### **ПОТЕНЦИАЛ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ И ЕГО РАЗВИТИЕ**

**Аннотация:** В статье рассматривается современное состояние и перспективы развития нефтяной промышленности Краснодарского края. Обозначены основные проблемы нефтедобычи в крае. Показана необходимость ускоренного создания и внедрения современных конкурентоспособных технологий в нефтяной промышленности.

**Ключевые слова:** нефтедобывающая отрасль Юга, добыча и переработка нефти в Краснодарском крае, проблемы нефтедобычи, экономический потенциал нефтяной промышленности

**Summary:** In article is considered the current state and the prospects of development of oil industry of Krasnodar Region. The main problems of oil production in the region are designated. Need of the accelerated creation and introduction of modern competitive technologies for the oil industry is shown.

**Keywords:** Oil-extracting branch of the South, production and oil refining in Krasnodar Region, oil production problems, the economic potential of oil industry

Краснодарский край исторически является самым нефтеносным регионом России. Еще в 50-е годы XIX века на Тамани велась добыча нефти из колодцев, причем в год добывали от 1000 до 3000 ведер. Полковник А. Н. Новосильцев пробурил в долине реки Кудачо (ныне Крымский район) в 1864 г. первую в России нефтяную скважину, давшую до 20 т нефти в сутки. В 1865 г. провели исследования, подтвердившие наличие нефти, а к 1870 г. на Кубани уже добывалось около 170 млн. пудов нефти. Добыча нефти зачастую велась очень простыми способами: из колодцев глубиной до 24 м бадьями, с помощью ворота черпали нефть, затем кипятили в котлах, а всплывший мазут использовали в хозяйстве. Кубанская нефть имеет высокое качество и добывается в основном фонтанным способом. Нефтяной фонтан одной из скважин выбрасывал более 190 тонн в сутки.

Краснодарский край является родиной отечественной нефтяной промышленности [1]. В разработке находится 69 месторождений нефти, основные из них расположены в западной и центральной части предгорий. Из недр края ежегодно извлекается 1,7–1,9 млн. т нефти, добыча природного газа доведена до 3 млрд. м<sup>3</sup>. Все разрабатываемые в настоящее время месторождения нефти Краснодарского края располагаются на суше[2]. За последние годы наибольший прирост запасов и

добычи нефти обеспечивается за счет Прибрежно-Сладковско-Морозовской группы месторождений (33,8 % всего годового объема добычи нефти).

Средняя обеспеченность запасами нефти в Краснодарской крае по оценкам экспертов составляет приблизительно 22 года, при условии сохранения современного уровня добычи нефти.

По оценке специалистов института «РосНИПИтермнефть», ресурсы углеводородов в крае в нефтяном эквиваленте на суше составляют больше 4 млрд. тонн, ресурсы Азовского моря могут дать 200 млн. тонн условного топлива. Оценка запасов углеводородов в Туапсинском прогибе Черного моря, по разным данным, составляет от 3 до 11,5 млрд. тонн условного топлива. Такие месторождения, как правило, считаются супергигантами, а условия добычи и местоположение рядом с промышленными центрами Европы могут обеспечить низкие затраты на транспортировку. Правда, сейчас геологи говорят только о подтвержденном наличии в указанных районах гигантских пустот, заполненных жидкостью. Акватории Черного и Азовского морей сейчас изучают несколько компаний: ОАО «НК «Роснефть», которое исследует Туапсинский прогиб, ЗАО «Черноморнефтегаз», ООО «Приазовнефть» (изучает российский сектор Азовского моря южнее 46 градуса северной широты), а также ООО «Вал Шатского», которое ведет разведочные работы в районе вала Шатского в Черном море. Возможно, это подтвердит прогнозы геологов об огромных месторождениях углеводородов в Краснодарском Крае.

ОАО «НК «Роснефть» приняло решение о продолжении добычи на трех участках, расположенных на территории Краснодарского края. Речь идет о трех крупных местах, в которых добывается нефтепродукт. Первый из них называется Восточно-Северский, Ново-Дмитровское и Зыбза-Глубокий Яр. Но вначале июля она прекращала свое действие, и потому продолжать работы по закону было нельзя.

ОАО «НК ЮКОС», предоставивший кредитное финансирование ООО «Вал Шацкого», заключил договор с французской компанией Total об организации геологоразведочных работ в Черном море, но в 2004 году компания Total прервала выполнение контракта, а вскоре начались задержки финансирования разведочных работ – в связи с проблемами у компании «ЮКОС».

Очевидно, что Краснодарский край обладает мощным нефтяным комплексом и вместе с тем подвержен серьезным внешним и внутренним негативным факторам, сдерживающим его развитие (рисунок 1) [3].

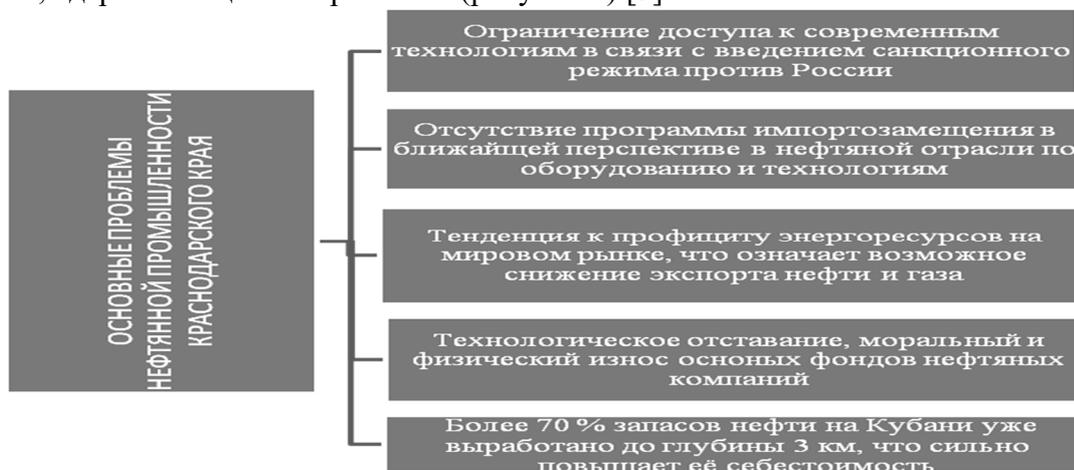


Рисунок 1 – Основные проблемы нефтяной промышленности Краснодарского края: внешние и внутренние причины

Социально-экономическое развитие России начиная с 2014 года сопровождалось проблемами и проходило на фоне экономического кризиса, вызванного резким спадом мировых цен на энергоресурсы, продажа которых составляет значительную часть доходов российского бюджета, а также введением экономических санкций в отношении России со стороны стран ЕС, США, Канады и Японии в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины [4]. Очевидно, что влияние западных санкций на российскую экономику очень заметно и наносит значительный урон нефтегазодобывающей промышленности. Это обусловлено тем, что наиболее тесным для России было и остается технологическое сотрудничество с США в связи с инновационными технологиями и оборудованием в области добычи и бурения месторождений нефти и газа в новых районах. Условия поставок оборудования для буровых в связи с введенными санкциями усложнились: можно получить отдельное, но временно и без гарантий. Качество же китайского и корейского оборудования для буровых, как правило, невысокое [3].

Несмотря на активное проведение правительством РФ импортозамещающей политики в рамках Антикризисного плана, в настоящее время в нефтегазовом машиностроении России нет эффективной программы импортозамещения и, по мнению экспертов [5], такая программа и нереальна: к 2020 году уровень иностранного оборудования в программах повышения нефтеотдачи и в шельфовых проектах будет составлять 60-80%.

Трубопроводный транспорт Краснодарского края представлен магистральными газо-, нефтепроводами и нефтепродуктопроводами. Протяженность магистральных нефте-, нефтепродуктопроводов по территории Краснодарского края составляет 3,0 тыс. км, резервуарный парк – 1,77 млн. м<sup>3</sup>, объем транспортировки и перевалки нефти – 93,0 млн. тонн в год [6]. Управление транспортировкой нефти по магистральным нефтепроводам, профилактические, диагностические и аварийно-восстановительные работы на нефтепроводах осуществляют ОАО «Черномортранснефть» (рисунок 2), ЗАО «КТК-Р», ОАО «Северо-Кавказский транснефтепродукт» и ЗАО «Нафтатранс».

В Краснодарском крае эксплуатируется:

-32 насосные станции;

-4 перевалочные нефтебазы: «Шесхарис», «Грушова», «Заречье» и «Тихорецкая».

Общая численность работающих специалистов в трубопроводном транспорте – около 7,8 тыс. человек. Общий уровень налоговых отчислений в консолидированный бюджет Краснодарского края 1,5 млрд. рублей [7].

Стратегическими целями развития трубопроводного транспорта являются:

-стабильное, бесперебойное и экономически эффективное удовлетворение внутреннего и внешнего спроса на нефть и продукты ее переработки;

-обеспечение стабильно высоких поступлений в доход консолидированного бюджета Краснодарского края;

-формирование устойчивого платежеспособного спроса на продукцию сопряженных отраслей экономики Краснодарского края (нефтяной комплекс, нефтеперерабатывающая промышленность).



Рисунок 2 – Схема нефтепроводов ОАО «Черномортранснефть»

Для достижения этих целей предусматривается решение следующих основных задач развития трубопроводного транспорта:

- ресурсо- и энергосбережение, сокращение потерь на всех стадиях технологического процесса при транспорте нефти и нефтепродуктов;
- развитие транспортной инфраструктуры комплекса для повышения эффективности экспорта нефти и нефтепродуктов, ее диверсификация по направлениям, способам и маршрутам поставок на внутренние и внешние рынки;
- своевременное формирование транспортных систем;
- расширение присутствия российских нефтяных компаний на зарубежных рынках, их участие в транспортных активах за рубежом.

В результате реализации мер, предусмотренных Энергетической стратегией топливно-энергетического комплекса Краснодарского края, к 2020 году Краснодарский край сможет увеличить объемы переработки нефти региона, а также повысить качество выпускаемой продукции. Согласно Стратегии:

- первичная переработка нефти в крае увеличится до 20 млн. тонн в год;
- транспортировка газа (экспортные поставки) увеличится до 94 млрд.м<sup>3</sup> в год, нефть и нефтепродукты - до 160 млн. тонн в год.

Приоритетными направлениями научно-технического развития в области трубопроводного транспорта являются:

- создание высоконадежных ресурсосберегающих экологически чистых технологий, оборудования и приборов для обеспечения высокого качества работ при строительстве, эксплуатации и реконструкции систем трубопроводного транспорта;
- разработка новых технических средств обнаружения, локализации и ликвидации аварий на трубопроводном транспорте.

Таким образом, исполнения поставленных целевых ориентиров практически зависит от эффективности функционирования за счёт реформирования и реструктуризации нефтяного комплекса и полного внедрения разработанных стратегических направлений с учетом ограничивающих факторов санкционного режима[3].

Краснодарский Край, не смотря на существенные проблемы нефтяной промышленности, в своем развитии является перспективным по объемам потребления и вложению инвестиций для развития нефтяной отрасли.

### Список литературы и источников:

1. Топливо-энергетический комплекс Краснодарского края. [Электронный ресурс]: // Портал исполнительных органов государственной власти Краснодарского края. – <http://krasnodar.ru/content/444/show/29516/>
2. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 08.08.2009) «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». [Электронный ресурс]: Режим доступа URL: <http://www.zakonprost.ru/content/base/part/593274/>
3. Шамрай И.Н. Нефтяная промышленность Краснодарского края: проблемы и пути их решения // Материалы IV Международной научно-практической конференции «Инновационно-промышленный потенциал развития экономики регионов». – Брянск, 2017 г.
4. Шамрай И.Н., Шишкина Н.А. Финансово-экономическая деятельность хозяйствующих субъектов в условиях нестабильной экономики // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. - 2017.- № 2.- С. 143-145.
5. Влияние санкций на нефтегазовый сектор РФ // НГ-Энергия. - Независимая газета. - URL: [http://www.ng.ru/energy/2015-10-13/13\\_sanktsii.html](http://www.ng.ru/energy/2015-10-13/13_sanktsii.html)
6. Кошечев С. В., Кученко С. С. Развитие топливно-энергетического комплекса Краснодарского края на основе применения инновационных технологий в области энергосбережения и энергоэффективности [Электронный ресурс] // Современные исследования социальных проблем (электронный журнал). - 2012. - № 10. – Режим доступа URL: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/10/koshcheev.pdf>
7. Постановление Главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 29 декабря 2010 г. N 1300 об утверждении долгосрочной краевой целевой программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на территории Краснодарского края на период 2011–2020 годов». [Электронный ресурс]: // Управление целевых программ министерства экономики Краснодарского края — Режим доступа: [http://uecp.krasnodar.ru/prog\\_local/list\\_local/long\\_term](http://uecp.krasnodar.ru/prog_local/list_local/long_term)

**ГУЧЕТЛЬ Р.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ПАВЛЕНКО Е.А.**

преподаватель кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

### КОНЦЕПЦИЯ И ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ БАНКА

**Аннотация:** Статья посвящена разработке поэтапного создания коммерческого банка, определению наиболее оптимальной организационно - правовой формы и управлению организацией деятельности.

**Ключевые слова:** документооборот, бизнес - план, лицензия, маркетинговая программа, конкурентная среда

**Summary:** the article is devoted to the development of the phased development of a commercial Bank, the definition of the optimum organizational - legal form and organization management activities.

**Keywords:** document management, business plan, license, marketing program, competitive environment

Специфика банковского дела, многоступенчатое прохождение документооборота для создания и регистрации создаваемого банка через Центральный банк и другие государственные органы требует гораздо большего труда и навыков, чем какая – либо другая коммерческая организация.

Основополагающие нормы, регламентирующие процесс создания коммерческого банка, содержатся в Гражданском кодексе (главы 4 и 2), законах №208-

ФЗ от 26.12.1995г. «Об акционерных обществах», №14-ФЗ от 08.12.1998г. «Об обществах с ограниченной ответственностью», «О банках и банковской деятельности» [1].

Прежде всего, необходимо провести анализ интересующего сегмента рынка по средствам банковского маркетинга. Выделяют следующие обязательные элементы маркетинга:

- исследование рынка;
- разработка, на основе исследования, конкурентной стратегии;
- реализация конкурентной стратегии.

Грамотная маркетинговая программа позволяет выделить новую организацию и разработать имидж, позволяющий укрепиться в сознании клиентов, как надежный коммерческий.

На территории России различные коммерческие организации, в том числе и банки, имеют право выбора любой организационно - правовой формы. Примером являются такие формы, как общества с ограниченной ответственностью (ООО), акционерные банки (АО), общества с дополнительной ответственностью (ОДО), закрытые акционерные общества (ЗАО) и иные. Наиболее распространенными являются следующие:

1) Общество с ограниченной ответственностью (ООО) - организация, учредителями которой могут являться более 2-х человек, и уставной капитал которого разделен на доли, обусловленные учредительными документами. Участники банка не обязаны нести ответственность (убытки) по обязательствам организации, в пределах стоимости внесенных вкладов.

Члены, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по обязательствам банка в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников. Учредителем банка в форме общества с ограниченной ответственностью не может являться хозяйственное общество, состоящее лишь из одного участника. Количество участников не должно превышать 50 человек. При превышении допустимого порога организация преобразуется в открытое акционерное общество, в порядке установленном законом, либо ликвидируется (при не выполнении требования).

2) Следуя определению, данному в ст.96 ГК РФ и ст. 2 Федерального закона "Об акционерных обществах" акционерным обществом можно считать общество, уставный капитал которого разделен на акции. Участники данной организационной формы не несут ответственности по обязательствам банка и несут риск убытков лишь в пределах стоимости выкупленных акций. Акционерные общества делятся на два варианта: открытые и закрытые.

Первое отличается тем, что его участники вправе отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. ОАО проводит открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу в соответствии с действующим законодательством [2].

Во втором варианте, т.е. закрытом акционерном обществе, акции размещаются только среди самих учредителей или заранее оговоренного количества лиц. Именно из-за этого ЗАО не имеет возможности проводить открытую подписку на выпускаемые акции. Законодательством также оговорено максимально возможное число участников. Избыток количества участников обязует владельцев организации преобразовать организацию в открытое акционерное общество (ОАО). При не соблюдении правила банк может быть ликвидирован в судебном порядке.

3) Форма общества с дополнительной ответственностью (ОДО) отличается повышенной ответственностью учредителей коммерческой организации по его обязательствам. Участники ОДО солидарно несут субсидиарную ответственность

по обязательствам банка своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. Размер дополнительной ответственности и порядок ее исполнения определяются учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок не предусмотрен учредительными документами общества.

Все формы организации банка несут определенную сложность при последующем создании и функционировании. Например, ЗАО не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их неограниченному кругу лиц. Число акционеров не должно превышать 50 человек. Если же оно больше, то банк в течение одного года должен преобразоваться в ОАО. В противном случае он подлежит ликвидации в судебном порядке.

Главным учредительным документом банка является устав. Он регламентирует все главные стороны деятельности организации. Основные аспекты деятельности подразделяются по трем главам устава. В первой главе установлены правовые положения банка (общие положения, фирменное наименование и местонахождение банка, юридический статус и т.д.). Вторая глава представляет собой свод нормативов по органам управления и контроля банка. И наконец, третья глава содержит информацию о банковской тайне, ведении списка учредителей и иных заключительных положениях.

После выбора организационной формы следует определение размера уставного капитала. Уставный капитал - это минимальный размер имущества в денежном выражении, которым организация должна обладать. Он складывается из взносов учредителей и является основой ресурсной базы. Следует выделить ряд важных функций, которые выполняет уставный капитал:

- на этапе формирования данный вид средства служит стартовым капиталом, который необходим при приобретении здания, оборудования и т.п.;
- при дальнейшем развитии и расширении банк так же использует уставный капитал, как основу, привлекая новых акционеров, учредителей, инвесторов;
- благодаря деятельности органов надзора, которые в свою очередь выдвигают определенные требования в части формирования капитала предрасполагают нормы развития и поведения, предостерегая от ухудшения финансовой устойчивости;
- доверие к банку потребителями может возрасти при наличии солидарного капитала.

Следует отметить, что установление достаточно крупного уставного капитала открывает доступ к финансовым рынкам, тем самым ликвидируя или сводя к минимуму проблемы с ликвидностью. В его формировании могут принимать участие имущество, ценные бумаги, имущественные права, которые имеют реальную стоимость. Выражаться капитал должен в денежном эквиваленте, в российских рублях [3].

Любой коммерческий банк приобретает статус юридического лица после получения им лицензии в Центральным Банком. Для получения лицензии необходимо предоставить следующие документы:

- 1) заявление с ходатайством о государственной регистрации кредитной организации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций; в заявлении также указываются сведения об адресе (месте нахождения) постоянно действующего исполнительного органа кредитной организации, по которому осуществляется связь с кредитной организацией;
- 2) учредительный договор (подлинник или нотариально удостоверенная копия), если его подписание предусмотрено федеральным законом;
- 3) устав (подлинник или нотариально удостоверенная копия);

4) бизнес-план, утверждённый собранием учредителей (участников) кредитной организации, протокол собрания учредителей (участников), содержащий решения об утверждении устава кредитной организации, а также кандидатур для назначения на должности руководителя кредитной организации и главного бухгалтера кредитной организации. Порядок составления бизнес-плана кредитной организации и критерии его оценки устанавливаются нормативными актами Банка России;

5) документы об уплате государственной пошлины за государственную регистрацию кредитной организации и за предоставление лицензии на осуществление банковских операций при создании кредитной организации;

6) аудиторские заключения о достоверности финансовой отчетности учредителей - юридических лиц;

7) документы (согласно перечню, установленному нормативными актами Банка России), подтверждающие источники происхождения средств, вносимых учредителями - физическими лицами в уставный капитал кредитной организации;

8) анкеты кандидатов на должности руководителя кредитной организации, главного бухгалтера, заместителей главного бухгалтера кредитной организации, руководителя, главного бухгалтера филиала кредитной организации. Указанные анкеты заполняются этими кандидатами собственноручно и должны содержать сведения, установленные нормативными актами Банка России, а также сведения:

- о наличии у этих лиц высшего юридического или экономического образования (с представлением копии документа об образовании и о квалификации) и опыта руководства отделом или иным подразделением кредитной организации, связанным с осуществлением банковских операций, не менее одного года, а при отсутствии специального образования - опыта руководства таким подразделением не менее двух лет;

- о наличии (об отсутствии) судимости (с представлением оригинала справки о наличии (об отсутствии) судимости, выданной Министерством внутренних дел Российской Федерации);

9) анкеты кандидатов на должности единоличного исполнительного органа и главного бухгалтера небанковской кредитной организации, имеющей право на осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов и связанных с ними иных банковских операций. Указанные анкеты заполняются этими кандидатами собственноручно и должны содержать сведения, установленные нормативными актами Банка России, а также сведения:

- о наличии у этих лиц высшего образования (с представлением копии документа об образовании и о квалификации);

- о наличии (об отсутствии) судимости (с представлением оригинала справки о наличии (об отсутствии) судимости, выданной Министерством внутренних дел Российской Федерации);

10) документы (согласно перечню, установленному нормативными актами Банка России), необходимые для оценки деловой репутации учредителей (участников) кредитных организаций, кандидатов в члены совета директоров (наблюдательного совета) кредитной организации, лица, осуществляющего функции единоличного исполнительного органа юридического лица - учредителя (участника) кредитной организации, приобретающего более 10 процентов акций (долей) кредитной организации [3].

Кроме вышеизложенных документов Центральный банк РФ самостоятельно запрашивает в федеральном органе исполнительной власти, осуществляющем государственную регистрацию юридических лиц, физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств, сведения о государственной регистрации юридических лиц, являющихся учредителями

кредитной организации, а в налоговом органе запрашивает сведения о выполнении учредителями - юридическими лицами обязательств перед федеральным бюджетом, бюджетами субъектов Российской Федерации и местными бюджетами за последние три года. Кредитная организация имеет право представить документы, содержащие указанные сведения, по собственной инициативе.

Далее следует процедура регистрации. Для получения регистрации организации необходимо предоставить в Банк России следующие документы:

- заявление с ходатайством о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций;
- учредительный договор и устав;
- протокол собрания учредителей;
- свидетельство об уплате государственной пошлины;
- копии свидетельства о государственной регистрации и справки об отсутствии задолженности перед бюджетами учредителей – юридических лиц;
- декларации о доходах учредителей – физических лица;
- анкеты кандидатов на должности руководителей исполнительных органов и главного бухгалтера.

Детально процедура регистрации кредитных организаций регламентирована инструкцией Банка России от 14 января 2004 г. № 109-И «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций».

Не менее важными составляющими организации деятельности коммерческого банка являются составление бизнес - плана, содержащего полный объем информации о функционировании организации, но и подготовка здания, оборудования, а также грамотный подбор персонала. От последнего зависит качество предоставляемых услуг, дальнейшее развитие и расширение банка.

Существуют различные методы управления персоналом. Наиболее существенные представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Классификация методов управления

Группы методов	Методы
Экономические	1. Плановые задания 2. Статьи бюджета 3. Материальная ответственность, санкции 4. Материальное стимулирование 5. Внутрифирменные цены, тарифы и иные платежи
Административные	1. Организационные 2. Распорядительные
Социально-психологические	1. Убеждение 2. Внушение 3. Воздействие личным примером 4. Принуждение применением авторитета 5. Вовлечение обращением к определенным чувствам 6. Побуждение повышением значимости работы
Нормативные	1. Устав, приказы, распоряжения, инструкции, регламенты 2. Нормативы, стандарты, в том числе социальные

Чаще всего в банковской деятельности используется материальное стимулирование. Как с положительной составляющей (поощрения, премии), так и с отрицательной (штрафы).

Количество банков в России за последние годы постоянно снижается. Это подтверждает заключения экспертов, которые уже давно говорят, что в ближайшие годы в России останется около 500 - 600 банков. И действительно, прогнозы аналитиков по количеству банков вполне реальны. Чтобы убедиться в этом, стоит посмотреть на количество банков в свете последних изменений в законодательстве по размеру уставного фонда [4].

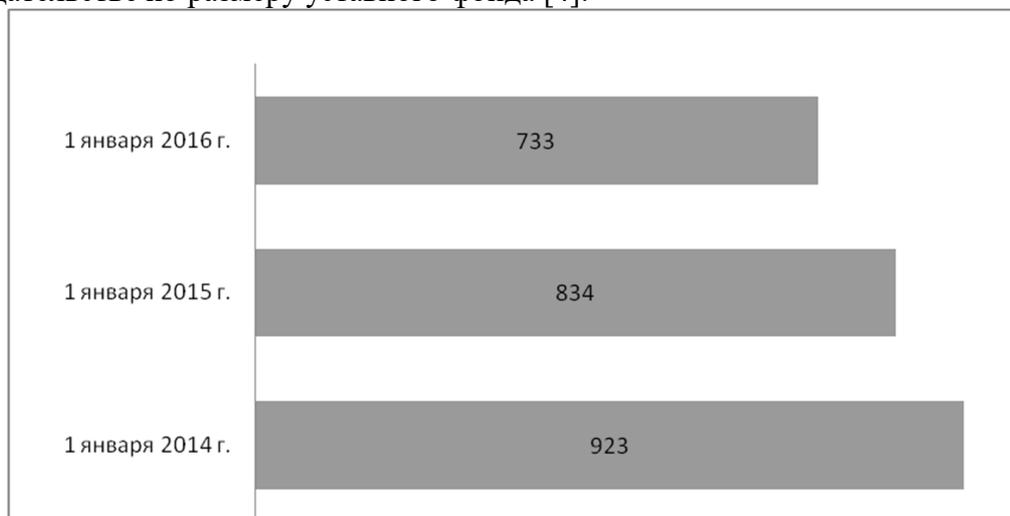


Рисунок 1 - Статистика количества банков в РФ за последние 3 года

Количественное уменьшение банков на территории РФ характеризуется изменениями экономического климата внутри выбранного сегмента рынка, изменением состояния платежеспособности населения, а также не устойчивым финансовым состоянием некоторых участников рынка (от 923 в начале 2014 года, до 733 по состоянию на 1 января 2016 года).

При создании коммерческого банка, прежде всего, стоит провести достаточно полный анализ состояния рынка банковских услуг. Недостаточная конкурентоспособность и привлекательность организации для целевой аудитории могут повлечь за собой ухудшение финансового состояния, и как следствие, реорганизацию коммерческого банка.

#### Список литературы и источников:

1. Концепция и этапы создания банка [Электронный ресурс]: <http://www.provsebanki.ru/text/180/>
2. Банковское дело: розничный бизнес: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. Г.Н. Белоглазовой и Л.П. Кроливецкой. – М.: КНОРУС, 2016. – 414 с.
3. Учредители кредитной организации [Электронный ресурс]: <http://base.garant.ru/590359/2/>
4. Уставный капитал банка [Электронный ресурс]: <http://3ys.ru/organizatsionnye-osnovy-deyatelnosti-kreditnykh-organizatsij-v-rossijskoj-federatsii/ustavnyj-kapital-banka.html>

**ТИХИХ А.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ПАВЛЕНКО Е.А.**

преподаватель кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

#### СПОСОБЫ ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТОВ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

**Аннотация:** В настоящее время кредитование имеет широкое применение во всех странах мира и в нашей стране кредитные отношения набирают обо-

роты. В статье отражена история возникновения кредита, рассмотрены способы погашения кредита и перспективы развития кредитных технологий в будущем.

**Ключевые слова:** кредит, овердрафт, кредитор, заемщик, аннуитетный платеж, факторинг

**Summary:** At present, lending has wide application in all countries of the world and in our country, credit relations are gaining momentum. The article reflects the history of credit, methods of repayment and prospects of development of credit technologies in the future.

**Keywords:** loan, overdraft, creditor, borrower, annuity payment, factoring

Человек всегда хочет иметь больше, чем у него на текущий момент имеется. Однако зачастую он не имел собственных средств, для осуществления своих потребностей, поэтому он прибегал к займу денежных и иных средств у более обеспеченных людей. Так появилось понятие «ростовщичество», то есть предоставление в долг под проценты денежных средств или натуральных продуктов. Ростовщичество было распространено до появления первых банков и понятия «кредит».

Кредит-это отношения, возникающие между субъектами экономических отношений по поводу движения стоимости. Так же кредит-это взаимоотношения между кредитором и заемщиком. Кредитор в данном случае является лицом, предоставляющим настоящие деньги взамен будущих денег для целей заемщика.

За счет кредита происходит создание основных и оборотных средств организаций; осуществляются расчеты между товаропроизводителями, портфельные и реальные инвестиции, оплата труда, увеличение денежной массы, участвующей в денежном обороте (в том числе в функциях средств платежа и обращения); возрастают процессы реального накопления, производственного и личного потребления, создание доходов бюджета, приток выручки от реализации продукции предприятий.

Целью данной работы является детальное изучение истории возникновения кредита как экономического отношения, рассмотрение способов погашения кредита и перспектив развития кредитных технологий в будущем.

Актуальность исследования данной темы обусловлена тем, что на текущий момент кредитование стало набирать обороты. Все чаще и чаще в банк приходят люди с целью получить кредит для реализации собственных планов, удовлетворения собственных потребностей и иных целей. Нередко эти люди уже когда-то брали кредит, успешно его возвращали и теперь берут новый кредит для тех же или иных целей. Однако не все, принимающие решение взять кредит в банке, знают обо всех способах его погашения и зачастую вынуждены следовать тем условиям, что выставляет ему банк, не зная, что сам имеет право на выбор способа возврата долга.

В истории человечества первые кредиты вызывались, как правило, нуждой, а не для приобретения возможности дополнительной прибыли. Как только люди начали возделывать землю, они столкнулись с неурожаем, которые влекли за собой голод. В это время и появляются первые кредиты: если крестьянину не хватало собранного урожая, он шел к состоятельному соседу и просил определенную сумму денег до следующего урожая. Более того, первые формы кредитов и процентов имели, конечно же, натуральный нрав (разновидность бартера). Конечно, гарантии не было, что человек, уже попавший в затруднительное положение, сможет не только откорректировать свои дела, но еще и достать излишек, чтобы вернуть долг. Как писал один историк хозяйства: "брать проценты при этих условиях значит падающего подтолкнуть".

К концу средних веков государство не в силах противостоять каждой форме кредитов и делает попытки взять под контроль ростовщиков. В 1545 г. в Англии максимальной была объявлена ставка 10% в год. В 1624 г. она снижена до 8%, а в 1652 г. - до 6%. Другие страны действовали похожими способами. Например, в 1640 г. в Нидерландах была установлена максимальная ставка процента в размере не выше 5%, во Франции в 1601 г. был установлен наибольший процент 6%.

В России подобный закон ввели в 1754 г., а предельный процент был также равен 6%. В XVIII в. широкая волна протеста против запрета процентов начинает разрушать общественное мнение, и в XIX в. на практике повсеместно отменяют надзор за размером процента.

В конце XVII в., Дадли Норт, британский негодант и автор памфлетов на экономические темы писал: "В нашей стране деньги, отдаваемые под проценты, значительно менее, чем в десятой своей части, идут в руки предпринимателей... они ссужаются, главным образом, для покупки предметов роскоши, выдаются на расходы людям, которые хотя и являются крупными землевладельцами, но тратят финансы быстрее, чем приносит им их землевладение...".

В настоящее время термин "личный кредит" употребляется в широком значении кредита, предоставленного банком физическому лицу. Теперь же банковский кредит получил широкое распространение практически во всех экономически развитых странах и во многих странах "третьего мира".

Становление кредита как части экономики можно разделить на этапы:

Первичное становление. Основным признаком этого этапа было полное отсутствие на рынке ссудных капиталов специализированных посредников. Кредитные отношения устанавливались напрямую между владельцем свободных денежных средств и заемщиком. Кредит выступал в форме исключительно ростовщического капитала, характерными чертами которого были:

- полная децентрализация отношений займа, определяемых лишь прямой договоренностью между кредитором и заемщиком;
- ограниченность распространения (кредит использовался в основном в сфере обращения и частично на цели непроизводственного потребления, т. е. без последующей капитализации);
- сверхвысокая норма процента как платы за использование заемных средств.

Структурное развитие. Рассматриваемый этап развития кредита характеризовался появлением на рынке ссудных капиталов специализированных посредников в лице кредитно-финансовых организаций. Первые банки, возникшие на базе крупных ростовщических и меняльных контор, приняли на себя важнейшие функции, ставшие впоследствии традиционными для большинства кредитных институтов:

- аккумуляцию свободных финансовых ресурсов с их последующей капитализацией и передачей заемщикам на платной основе;
- обслуживание некоторых видов платежей и расчетов для юридических и физических лиц (в дальнейшем - и для государства);
- проведение ряда специальных финансовых операций (например, по обслуживанию механизма вексельного обращения, сделок с недвижимостью).

Современное состояние. Основным признаком этого этапа - централизованное регулирование кредитных отношений в экономике со стороны государства в лице центрального банка. Появление первых общенациональных государственных кредитных институтов, наделенных монопольными функциями по координации и нормативно-методическому обеспечению кредитно-денежных отношений, содействовало формированию полноценной системы безналичного денежного обраче-

ния, а также существенному расширению перечня услуг и операций коммерческих банков, например, по обслуживанию фондового рынка.

В связи с образованием в 1991 г. Российской Федерации как самостоятельного государства Россия вступила в новую стадию развития банковского кредита. Это было обусловлено формированием новой структуры кредитной системы. В настоящее время она складывается из следующих двух уровней: 1-й уровень - Центральный банк Российской Федерации, 2-й уровень - коммерческие банки и другие финансово-кредитные учреждения, осуществляющие отдельные банковские операции. Таким образом, кредитная система включает Банк России, банки, филиалы и представительства иностранных банков, небанковские кредитные организации, союзы и ассоциации кредитных организаций, банковские группы и холдинги.

Отношения кредитора и заемщика регулируются договором кредитования. Данный документ определяет срок погашения и график ежемесячных платежей. Заемщик имеет право самостоятельно определять способы погашения кредита при соблюдении договора кредитования. Погашение кредита допускается наличным либо безналичным расчетом.

При выборе порядка погашения необходимо отталкиваться от расчета полной суммы договора. Выгодный вариант в зависимости от срока и суммы определяется практическим путем с использованием кредитного калькулятора. Программа размещена на официальных сайтах банков и отличается простотой в использовании.

При заключении договора о кредитовании заемщик выбирает порядок погашения процентной ставки и суммы кредита. Есть два способа погашения задолженности:

- равными по сумме аннуитетными платежами. Величина взноса состоит из погашения основной суммы долга (тела кредита) и процентов за пользование ссудной задолженности. Суммы, уплачиваемые заемщиком для погашения кредита, равны протяжению всего срока погашения. Однако, в отличие от дифференцированных платежей, основной частью платежей являются проценты по кредиту, а сама сумма кредита уменьшается медленнее, чем при дифференцированном способе оплаты;

- уменьшающимися по сумме дифференцированными платежами. Проценты начисляются на остаток задолженности, что приводит к уменьшению суммы в течение действия договора. Дифференцированные платежи отличаются от аннуитетных тем, что они к концу срока кредита уменьшаются, то есть они не равны между собой. Как и аннуитетные платежи, они состоят из той части, что идет на погашение основного долга, а также из части, которая идет на процентные выплаты. Однако та часть, что идет на погашение основного долга, в случае дифференцированных платежей всегда одинакова, а размер процентной выплаты по мере уменьшения суммы долга падает, так как начисляются на ее остаток. Вместе с процентами снижается и размер ежемесячного платежа.

Выбрав порядок погашения кредита при оформлении договора, заемщик или банк не имеют возможности изменить его в течение срока действия соглашения. Право на изменение схемы платежа возникает при реструктуризации задолженности, если банк будет согласен на изменение порядка.

При оформлении кредита банк оформляет на имя заемщика ссудный счет, позволяющий использовать различные способы погашения кредита. Инструмент используется только для реализации конкретного договора и не является самостоятельной услугой банка.

Наличие ссудного счета позволяет:

- вносить платежи в безналичной форме,

- получать выписку по счету для владения информацией о состоянии расчетов,
- осуществить привязку к расчетному счету, обслуживающего текущие платежи или поступления заемщика.

Комиссии за ведение ссудного счета не взимаются. После полного погашения кредита ссудный счет необходимо закрыть и получить справку об отсутствии задолженности.

Несмотря на обязанность банка по закрытию счета при полном погашении сумм, в ряде случаев оказываются непоплаченными дополнительные услуги (например, платы за уведомление), что не позволяет закрыть счет. Наличие открытого счета может испортить кредитную историю заемщика.

Погашение кредита может осуществляться как безналичными платежами, так и внесением денежных средств через кассу банка на открытый ссудный счет.

Безналичные платежи для погашения кредита являются наиболее удобным способом оплаты и помогает экономить время. Существует несколько вариантов безналичного расчета:

- перечисление с банковской карты. Данный способ очень практичный и является прекрасным способом экономии времени;

- погашение задолженности путем обращения в бухгалтерию предприятия. Данный способ подразумевает, что при получении заработной платы заемщиком часть суммы от заработной платы поступает на ссудный счет для погашения суммы кредита;

- перевод с карты зарплатного проекта заемщика, на которую производится регулярное поступление средств дохода. Порядок определяется в банке получения дохода. Лицо может оформить длительное поручение банку для ежемесячных переводов;

- погашение долга с помощью электронных систем денежных переводов или через терминалы моментальной оплаты. Минусом данного способа является то, что при платеже взимается комиссия, а так же возможны ошибки и задержки платежей;

- перечисление путем использования почтового перевода. К отрицательным сторонам способа относятся необходимость уплаты процентов за перевод и поступление с отсрочкой. Способ не подходит для лиц, у которых наступил день платежа.

Способ погашения платежа путем внесения наличных средств через кассу банка позволяет избежать комиссий, однако требует траты времени. Так же ощутимым минусом является ограниченное время работы банка. Зачастую выходные дни не являются рабочими днями банка, а во многих банках нет вечерних касс. В таких случаях приходится производить оплату с помощью безналичных расчетов.

Платеж через кассу банка оправдан, если лицо:

- имеет сжатые сроки до даты погашения,
- не желает платить комиссии за перевод,
- хочет иметь гарантии точного зачисления средств в установленный срок.

Данный способ не приемлем для юридических лиц. Расчеты по кредитам с организациями или индивидуальными предпринимателями осуществляются только безналичным путем.

Кредитные технологии – это те методы и приемы, которые используются для проведения кредитных операций. Иными словами, к кредитным технологиям относятся все операции, которые происходят в банке, начиная от разработки кредитного продукта и заканчивая возвратом кредита клиентом. Современные кредитные технологии принесли в мир кредитования весьма много новшеств. Следует учитывать, что под новыми кредитными технологиями принято рассматривать

не только недавно созданные в мире способы кредитования, но и те, которые перекочевали к нам из капиталистического запада.

К новым кредитным технологиям можно отнести:

1. Овердрафт - это кредит, которым может воспользоваться заёмщик, у которого появляется временная потребность в денежных средствах. Общий срок овердрафтного соглашения обычно не превышает 6 месяцев.

Когда тратятся кредитные деньги, свободный лимит овердрафта уменьшается; когда на счёт зачисляются деньги, лимит овердрафта высвобождается и восстанавливается. Банки не требуют в обязательном порядке сразу осваивать весь лимит овердрафта и держать его занятым в течение всего месяца или года. Кредит осваивается по мере необходимости и при первой же возможности погашается. Это значительно экономит расходы на оплату процентов по кредиту-овердрафту [1].

Кредит-овердрафт, как правило, предоставляется физическим лицам, открывшим в банке личный банковский счёт, который привязан к дебетовой пластиковой карте или кредитной карте овердрафт. Кредитная карта овердрафт значительно упрощает порядок освоения лимита овердрафта.

Проценты по овердрафту практически всегда больше, чем по кредитам целевым или с обеспечением, так как отсутствие обеспечения повышает риск невозвращения кредита. Обратная ситуация возможна только в рекламных целях.

Многими банками допускается овердрафт — перерасход кредитуемых средств. Пользование кредитными ресурсами осуществляется под проценты.

2. Лизинг- вид финансовых услуг, форма кредитования при приобретении основных фондов предприятиями или очень дорогих товаров физическими лицами. Лизингодатель обязуется приобрести в собственность определённое лизингополучателем имущество у указанного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Существуют два вида лизинга-финансовый и оперативный. Финансовый лизинг характеризуется тем, что срок договора лизинга сравним со сроком полезного использования объекта лизинга. Как правило, по окончании договора лизинга остаточная стоимость объекта лизинга близка к нулю, и объект лизинга может без дополнительной оплаты перейти в собственность лизингополучателя. По сути, является одним из способов привлечения лизингополучателем целевого финансирования (в целях приобретения объекта лизинга).

Оперативный лизинг характеризуется тем, что срок договора оперативного лизинга (аренды) существенно меньше срока полезного использования объекта. Обычно предметом оперативного лизинга (аренды) являются уже имеющиеся в распоряжении арендатора активы (может не быть третьей стороны — продавца). По окончании договора объект оперативного лизинга (аренды) либо (как правило) возвращается лизингодателю и может быть передан в лизинг (аренду) повторно, либо (как исключение) выкупается арендатором по остаточной рыночной стоимости. Арендная ставка может быть выше, чем по финансовому лизингу.

3. Факторинг- это комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа.

В операции факторинга обычно участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк) – покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор). В некоторых случаях, здесь может быть и четвёртая сторона-посредник, которая, например, предоставляет площадку или электронную платформу для совершения факторинговых сделок [2].

Факторинг можно подразделить на:

- факторинг с регрессом - вид факторинга, при котором фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. Однако в случае

невозможности взыскания с должника сумм в полном объёме клиент, переуступивший долг, обязан возместить фактору недостающие денежные средства;

- факторинг без регресса - вид факторинга, при котором фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. При невозможности взыскания с должника сумм в полном объёме факторинговая компания понесёт убытки;

- открытый факторинг - с уведомлением дебитора об уступке;

- закрытый факторинг - без уведомления дебитора об уступке;

- реальный факторинг - денежное требование существует на момент подписания договора;

- консенсуальный факторинг - денежное требование возникнет в будущем

- внутренний факторинг - когда стороны договора купли-продажи, а также факторинговая компания находятся в одной и той же стране;

- международный факторинг - когда фактор и его клиент (поставщик товара) являются резидентами разных государств;

- форфейтинг - это операция по приобретению финансовым агентом (форфейтором) коммерческого обязательства заёмщика (покупателя, импортёра) перед кредитором (продавцом, экспортёром). Операция является специфической формой кредитования торговых операций. Основное условие форфейтинга состоит в том, что все риски по долговому обязательству переходят к форфейтору без права оборота на обязательства продавца.

Проведя детальный анализ современной системы кредитования в России, можно предложить уже используемый за рубежом и показавший свою практическую и эффективность метод чекового кредитования. Главная особенность такого кредитования заключается в том, что банк автоматически предоставляет кредит заёмщику, имеющему расчётный счёт в этом банке, после того, как наступит момент исчерпания денежных средств на расчётном счете. Предоставление происходит автоматически (овердрафтные счета). Другая форма чекового кредитования - заёмщик получает чеки на получение кредита, и при необходимости предъявляет их в банк и получает кредит.

Кредитование прошло большой путь, начиная с древних времен и первых займов в натуральной форме, и заканчивая нынешним днём и, порой, многомиллионными кредитами. Кредитование стало отдельной крупной ветвью в экономике со своими правилами, принципами функционирования и сильной, взаимосвязанной структурой. Ежедневно выдаются сотни кредитов одним лицам, другие лица вносят суммы для погашения уже полученных займов, огромное количество денежных средств замешано в этом экономическом цикле. Заёмщики получают необходимые им денежные средства для реализации собственных целей, банк – выдает имеющиеся у него деньги взамен будущих с прибавкой процента по займу. Развитие имеющихся кредитных технологий и разработка новых сможет облегчить жизнь как заёмщиков, так и кредиторов. Расширение спектра кредиторских услуг поможет привлечь новых заёмщиков из разных слоев населения, установление твердых процентов и поможет избежать проблем с погашением займов, а также придаст уверенности будущим заёмщикам.

Исследуя опыт зарубежных стран, можно сделать вывод, что наша банковская система нуждается в дополнении, и ей следует начать перенимать некоторые новые кредитные технологии, уже успевшие себя зарекомендовать на Западе.

#### **Список литературы и источников:**

1. Авагян, Г. Л. Деньги, кредит, банки / Г.Л. Авагян, Т.М. Ханина, Т.П. Носова. - М.: Инфра-М, Магистр, 2016. - 416 с.

2. Ефремова И. А. Банковское кредитование населения: современные тенденции // Молодой ученый. - 2014. - №17. - С. 266-268.

**ХОКОН А.**  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»  
**ПАВЛЕНКО Е.А.**  
преподаватель кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»  
**ХИЛЬКО Н.А.**

д.э.н., профессор ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»  
г. Новороссийск

## **БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА**

**Аннотация:** Статья посвящена вопросам бюджетирования в управленческом учете. Рассматриваются задачи бюджетирования, этапы, состав бюджета.

**Ключевые слова:** бюджет, бюджетирование, управленческий учет, этапы бюджетирования, функции бюджета

**Summary:** the Article is devoted to budgeting in management accounting. Considered objectives of budgeting, the steps, the composition of the budget.

**Key words:** budget, budgeting, management accounting, stages of budgeting, budget function

В условиях развития и формирования в Российской Федерации рыночных взаимоотношений, ориентируемых на соблюдение финансовых интересов хозяйствующих субъектов, увеличивается значение качества и информативной емкости учетной информации. В настоящее время каждая система управления в компании обязана базироваться в создании разумной концепции информации, базой которой является бюджетирование. Данный процесс считается одним из главных инструментов управления организацией, который позволяет существенно увеличить качество и своевременность управленческих решений, а кроме того максимизировать доход и контролировать риски хозяйственной деятельности.

Управленческий учет и бюджетирование дает возможность оперативно приобретать достоверные данные и гарантировать удачную деятельность фирмы. Основной целью управленческого учета считается снабжение руководителей и менеджеров необходимой информацией для принятия решений и успешного управления фирмой. С его помощью руководители и менеджеры характеризуют главное течение развития организации с учетом вещественных источников его обеспечения и спроса рынка.

Широк разброс мнений экономистов, авторов научных и практических публикаций о взаимосвязи бюджетирования с системой управленческого учета. Основной целью управленческого учета считается снабжение руководителей и менеджеров необходимой информацией для принятия решений и успешного управления фирмой. С его помощью руководители и менеджеры характеризуют главное течение развития организации с учетом вещественных источников его обеспечения и спроса рынка. Наиболее сложная часть управленческого учета - процесс бюджетирования.

Цель финансового планирования - обеспечение воспроизводственного процесса финансовыми ресурсам как по объему, так и по структуре.

Иерархия планирования представляет собой цепочку:

Миссия компании;

Стратегические планы;

Тактические планы.

Бюджет — это финансовый план организации на определенный период времени.

Бюджетирование – это только составная часть управленческого учета, поскольку под бюджетированием подразумевается комплекс взаимосвязанных сведений. Комплекс таких сведений – это управленческая отчетность. Ключевым способом, применяемым для решения задачи планирования, является бюджетирование. Бюджетирование в системе управленческого учета позволяет прогнозировать будущее развитие компании, оценивать эффективность и контролировать выполнение планов.

В зависимости от цели бюджетирования можно выделить функции бюджетирования:

- прогнозная;
- контролирующая;
- координирующая;
- генерация задач;
- делегирование полномочий;

Бюджетирование осуществляется посредством детальной разработки оперативных планов для организации в целом и его отдельных подразделений. В свою очередь своевременные проекты реализуются посредством концепции бюджетов, либо экономических планов, которые оформляются обычно на год с разбивкой по месяцам, ежемесячно корректируются по каждому подразделению – центру ответственности, а затем консолидируются в общий бюджет, либо экономический план. Бюджет план или смета – финансовый документ, мониторинг предстоящих финансовых действий. При составлении бюджетов стремятся применять документы, согласно форме и структуре приближенные к документам бухгалтерской отчетности, с целью облегчения сравнения плановых и фактических данных [3].

Виды бюджетов зависят от задач, в соответствии с задачами существуют следующие виды бюджетов:

1. Гибкий, составляется для определенного круга деловой активности.
2. Фиксированный бюджет – рассчитан на определенный уровень деловой активности.
3. Частный – бюджеты подразделений организации.
4. Генеральный, включающий операционный и финансовый бюджет. На рисунке 1 представлена схема операционного и финансового бюджета.

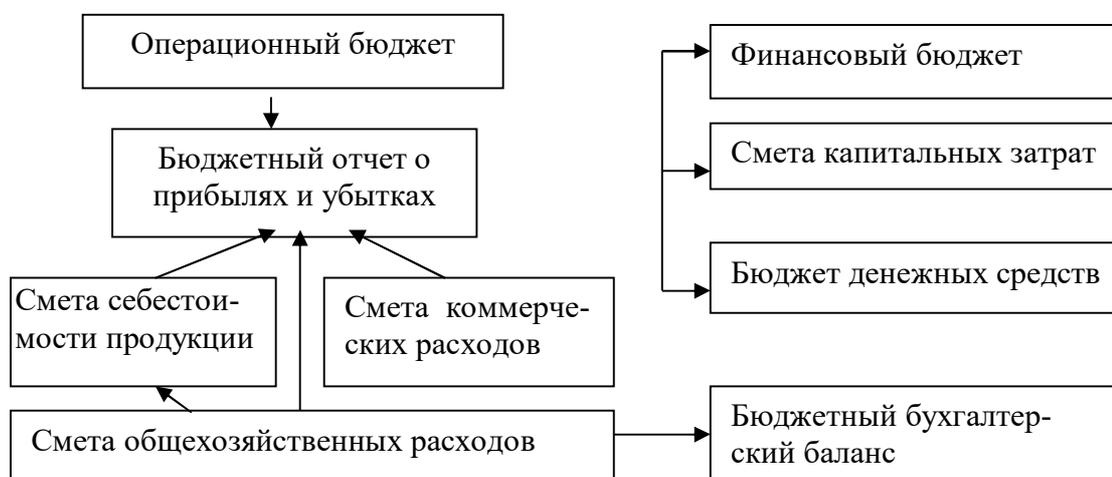


Рисунок 1 - Схема операционного и финансового бюджета

При разработке системы бюджетирования следует учесть не только виды составляемых бюджетов, но и взаимозависимость между ними, а также хронология их создания.

Большое количество различных бюджетов позволяет увеличить контроль каждого вида издержек, каждого планируемого показателя. Несмотря на то, что управленческий учет по своему содержанию и назначению нацелен на будущее, благодаря бюджетированию можно контролировать текущие обязательства, модифицирование которых в ряде случаев приводит к обострению рисков и появлению узких мест. Их своевременное обнаружение и принятие нужных управленческих решений способствует если не полной ликвидации этих отрицательных причин, то в некоторой степени снижению их отрицательных последствий [3].

Процесс бюджетирования решает следующие задачи:

- обнаружить риски и снизить их уровень;
- увеличить эффективность работы организации с помощью целевой ориентации и координирования всех событий;
- повысить гибкость и приспособляемость к изменениям в организации.

Весь бюджетный процесс в организации сводится к трем последовательным этапам.

Процедуру создания эластичных бюджетов можно показать в виде следующих стадий:

- установление основных характеристик, согласно которым будут реализовываться операции контроля;
- разделение ключевых расходов по признаку отношения к объему реализации на две категории - постоянные и переменные;
- определение и регулирование нормативных значений переменных затрат в единицу натуральной реализованной продукции;
- выработка системы гибких бюджетов.

Основной бюджет состоит из трех неотъемлемых финансовых документов, определенный из которых сам по себе является самостоятельным бюджетом:

- прогноза отчета прибылей и убытков;
- прогноза отчета о движении денежных средств;
- прогноза балансового отчета.

Бюджет организации является количественной формулировкой всех планов деятельности предприятия, который координирует и конкретизирует в цифрах проекты руководителей. Составляя бюджет, становится сразу ясно то, какой объем выручки получит организация при одобрении и внедрении того или иного плана развития за определенный период.

Специфика управленческого учета, его комплексный характер, несмотря на индивидуальный подход к выбору параметров показателей, характеризующих его элементы, недостаточность теоретических разработок и практического применения в деятельности организаций, появление разнообразных организационных форм рыночных отношений и др. Их своевременное выявление и принятие необходимых управленческих решений способствуют если не полной ликвидации этих отрицательных факторов, то значительному снижению их негативных последствий [4].

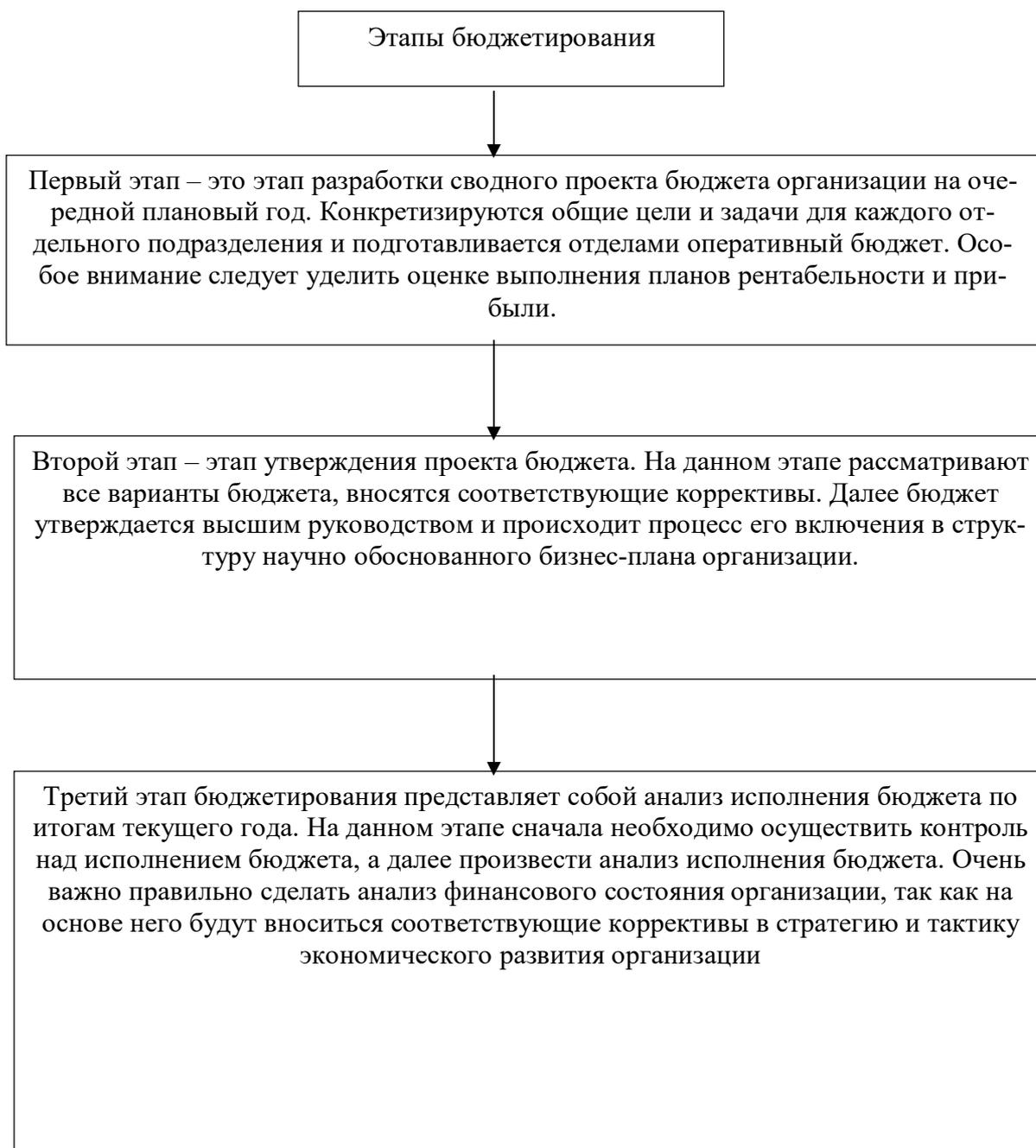


Рисунок 2 - Этапы бюджетирования

Большое количество разнообразных бюджетов позволяет усилить контроль каждого вида затрат, каждого планируемого показателя приводят к необходимости решения вновь возникающих теоретических и практических вопросов в данной области формирования информации. Несмотря на то, что управленческий учет по своему содержанию и назначению ориентирован на будущее, благодаря бюджетированию можно контролировать текущие обязательства, изменение которых в ряде случаев приводит к обострению рисков и появлению узких мест.

### **Список литературы и источников:**

1. Афаунова И.А. Место бюджетирования в системе управленческого учета / Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита. Иркутск, 2013.
2. Козлюк Н.В. Контроль исполнения бюджета доходов и расходов в коммерческих организациях // Управленческий учет. 2013. №5.
3. Арсеньева В.А., Янпольская Е.А. Налоговая политика в системе государственного регулирования экономики: анализ подходов, оценок и методов экономического управления // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2014. №4.
4. Глубокова Л.Г., Грибова Е.И. Оценка и совершенствование действующей системы учета и бюджетирования бизнес-процессов в организации // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2014. № 7 (117).
5. Хамидуллина З.Ч. Бюджетирование в системе управленческого учета // Труд и социальные отношения. 2014. № 3.

**УШАКОВ И.**

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет  
имени И.Т. Трубилина»

**СТУКОВА Ю.Е.**

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятий ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

### **РОЛЬ И ЗАДАЧИ МЕНЕДЖЕРА В ПРОЦЕССЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ**

**Аннотация:** В статье рассмотрены этапы процесса государственной регистрации общества с ограниченной ответственностью и методика минимизации затрат на реализацию рассматриваемого процесса.

**Ключевые слова:** суммарные затраты, менеджер, управление, регистрация, регистрирующий орган, пошлина, нотариус, финансы, налогообложение

**Summary:** The article describes the stages of the process of state registration of a limited liability company and the methodology for minimizing the costs of implementing the process under consideration.

**Keywords:** total costs, manager, management, registration, registration body, duty, notary, finance, taxation

В нынешней действительности роль менеджера велика, так как на его плечи ложится большая ответственность в процедуре управления глобальными процессами и в принятии решений, от которых будет зависеть результативность финансово-хозяйственной деятельности. От того, как будут протекать различные процессы (финансовые, инвестиционные, управленческие), будет зависеть успешность реализации главной идеи менеджера. Все способы и средства хороши, когда речь идет о реализации цели, поставленной управленцем, но, чтобы ее достигнуть, ему следует на первом этапе своей деятельности последовательно осуществить процедуру государственной регистрации в уполномоченном на то органе.

Регистрация ООО по нынешним стандартам достаточно трудоемкая, долгая и дорогая процедура. Усидчивый менеджер может минимизировать расходы, разобравшись в видах регистрации, которые используются учредителями:

1) Самостоятельная регистрация, в процессе которой мы затратим минимум 15 тыс. рублей, оплатив государственную пошлину (4 тыс. руб.), услуги нотариуса (от 1-2 тыс. руб.) и уставный капитал от 10 тыс. руб. (минимальный размер уставного капитала составляет 10 тыс. руб. с 1 сентября 2014 г., который обязательно начисляется в денежной форме, замена на имущественный вклад минимального размера УК не допускается). Менеджер в этом случае только выигрывает

ет, потому что получает хороший опыт по подготовке документов, а также по общению с гос.органами, а также экономит на услугах регистраторов. Но в данном случае мы можем получить отказ от Федеральной налоговой службы, из-за чего теряется 5 или более тыс. руб.

2) Учреждение ООО с помощью регистратора, в процессе которой мы затрачиваем от 17 тыс. руб. (ко всем предыдущим затратам мы добавляем затраты на найм регистратора в размере 2-10 тыс. руб.). Основным плюсом этого вида регистрации является существенная экономия времени менеджера.

3) Покупка готового ООО, в процессе чего мы затрачиваем от 20 тыс. руб. вместе с переоформлением учредительных документов и уплатой пошлины в размере 800 руб., главным риском является то, что мы можем купить компанию с «темным» прошлым или долгами, что негативно скажется на финансово-хозяйственной деятельности организации.

Если менеджер компетентный и ответственный, то он минимизирует все риски, а также затраты и займется самостоятельно осуществлять регистрацию ООО. Выяснив для себя последовательность всех этапов регистрации ООО, учредитель приступит к выбору юридического адреса. Получить его можно тремя способами:

1. снять или арендовать помещение;
2. купить адрес у компании, предоставляющей юридические адреса для регистрации на них ООО;
3. регистрация ООО на домашний адрес.

Выбрав любой из способов регистрации ООО, по требованию регистрирующих органов нужно предоставить документ, подтверждающий существование адреса. В случае аренды помещения или покупки адреса у компании, вам следует приложить гарантийное письмо, в котором будет изложена информация о том, что адрес будет задействован после успешной регистрации ООО. Для связи регистрирующего органа с собственником или управляющим компании в гарантийном письме должны быть указаны дополнительно контактные данные [1].

В момент, когда менеджер решил заняться бизнесом, он должен четко определить вид деятельности, так как для успешной регистрации ему придется указать код своего вида деятельности. Узнать его можно в общероссийском классификаторе видов экономической деятельности, который представляет собой сгруппированный по направлениям иерархический список.

Законодательством предусмотрено внесение 57 кодов видов деятельности в заявление, в связи с этим можно вносить как первостепенные, так и второстепенные (планируемые). На самом деле не стоит перебарщивать и включать большое количество, возможно, не нужных кодов, так как их увеличение может привести к укрупнению отчислений в Фонд Социально Страхования.

После того как учредитель определился с кодами ОКВЭД, нужно подготовить решение единственного учредителя или протокол собрания, если учредителей 2 и более, а за тем только подготавливаем договор об учреждении (если учредителей 2 и более). Договор об учреждении не является учредительным документом, т.к. регулирует только те договорённости, которые возникли между учредителями при учреждении ООО (т.е. до появления ООО), например размер доли учредителей в уставном капитале, его размер, порядок и сроки его оплаты.

Не менее важным этапом в регистрации ООО является формирование устава организации, в котором определяются основные правила взаимоотношений между участниками ООО.

После чего стоит прибегнуть к оформлению ключевого документа при регистрации ООО к форме Р11001. В большинстве случаев ФНС дает отказ именно на этом этапе регистрации из-за ошибок в заполнении, хотя учредитель может об-

ратиться к профессиональному юристу, который поможет не допустить ошибки [2].

После чего менеджер приступает к выбору системы налогообложения, в которой определяется величина денежных отчислений, которые лицо, получающее доход, отчисляет государству. Чтобы деятельность предприятия была в финансовом плане эффективна, менеджеру следует быть предельно ответственным в выборе системы налогообложения, так как ошибка может загубить перспективную бизнес-идею на самом раннем этапе [3].

После проведения всех учредительных мероприятий в рассматриваемом нами процессе формируется общая картина вклада менеджера в создании предприятия. С правильным подходом, разбираясь во всех мелочах нормативно-правовых актов, управленец должен минимизировать затраты на регистрацию ООО, а также правильно и в кратчайшие сроки формировать учредительные документы, чтобы деятельность его была вознаграждена большой прибылью и минимальными потерями.

#### **Список литературы и источников:**

1. Статья 11. Порядок учреждения общества. ФЗ от 08.02.1998 N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_17819/76783e2d0720a8e0858586aced0a10400fcce771](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/76783e2d0720a8e0858586aced0a10400fcce771)

2. Агарков А.П. Экономика и управление на предприятии. Учебник для бакалавров [Электронный ресурс] / Агарков А.П. - М.: Издательско-торговая компания [Дашков и КВ'к, 2013. - 400 с.]

**ГОФМАН П.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ЛУКЬЯНОВ В.И.**

д. э. н., профессор кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

### **ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ПРОДУКЦИЯ В РОССИИ НА ЭТАПЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**

**Аннотация:** В статье рассмотрены некоторые вопросы импортозамещения в аграрном секторе России и показаны примеры роста замещения импорта отечественной продовольственной продукцией, что стимулирует, развивает и защищает российского товаропроизводителя.

**Ключевые слова:** продовольственная продукция, импортозамещение, сельскохозяйственное производство, импортная зависимость, продуктовая корзина.

**Summary:** The article discusses some issues of import substitution in the agrarian sector of Russia and shows examples of growth in import substitution by domestic food products, which stimulates, develops and protects the Russian commodity producer.

**Key words:** food products, import substitution, agricultural production, import dependence, food basket

Сельскохозяйственное производство продовольственной продукции в современных условиях в России столкнулось с необходимостью импортозамещения, то есть замещения импортируемых товаров, российскими. Процесс импортозаме-

щения в России актуализировался в начале 2014 года с образованием кризиса в международных отношениях из-за событий вокруг Украины. Ряд западных стран объявили о введении жёстких санкций в отношении российской экономики, что повлияло на ответные санкции со стороны России к западным странам. Это активизировало процесс импортозамещения в России, в том числе и на уровне государственной политики.

Мировой опыт свидетельствует, что страна сохраняет свою продовольственную независимость, если отношение импорта к внутреннему производству колеблется в пределах 20%. В то же время продовольственная зависимость возникает в условиях, когда государство и предприниматели не имеют финансовых возможностей для развития собственного производства и оплаты импорта и целиком зависят от продовольственной и финансовой помощи.

Как показывает проведенный в работе анализ, в дореформенный период (до 1990 г.) производство сельскохозяйственной продукции обеспечивало продовольственную независимость России практически по всем продуктам за исключением фруктов. Спустя десять лет из-за непродуманной системы перевода сельского хозяйства на рыночные отношения, приведшего к снижению объемов производства продукции растениеводства и животноводства, продовольственная независимость сохраняется только в производстве зерна, картофеля и яиц. По остальным видам продовольствия Россия находится в полной зависимости от импортных поставок, в частности - мяса, сахара и другой продукции. Либерализация внешнеэкономической деятельности привела к массовому наплыву на российский рынок субсидированного импортного продовольствия, перед которым отечественное сельскохозяйственное производство оказалось неконкурентоспособно.

Сложившаяся ситуация с продовольственным обеспечением населения России с учетом сложного международного положения, ухудшения экологической и климатической обстановки в мире, ставит со всей остротой проблему импортозамещения в центр решения вопроса о продовольственной безопасности России, как важнейшего приоритета национальной безопасности. Россия располагает для этого достаточным количеством пашни, водными источниками и трудовыми ресурсами, что в сочетании с государственным протекционизмом и рыночным механизмом может обеспечить реализацию поставленной цели.

Для российского сельского хозяйства процесс импортозамещения объективно оказался выгоден, и является важнейшим фактором достижения продовольственной безопасности и формирования конкурентоспособной среды агробизнеса.

Импортозамещением в АПК следует считать государственную стратегию экономического развития отрасли по рационализации импорта путем стимулирования и поддержки отечественных производителей сельскохозяйственной продукции, создания на территории страны новых производств, в том числе и с участием иностранного капитала, для организации производства и/или увеличения производства продукции, которая прежде завозилась из-за рубежа.

Россия, как страна с «растущей» рыночной экономикой и высоким потенциалом развития отрасли сельского хозяйства, не может не учитывать ситуацию, складывающуюся на международных рынках сырья и продовольствия.

Все страны мира оказывают поддержку сельскому хозяйству. И, чем богаче страна, тем в большей мере проявляется эта поддержка и защита. В странах ЕС ежегодно выделяется более 40 млрд. евро на поддержку сельского хозяйства и сохраняются высокие тарифы на продукцию, производство которой налажено. Уровень таможенных тарифов на ввоз продовольствия в странах ЕС в 10 раз выше, чем в России. Если пошлины на мясо в странах ЕС составляют в среднем 215%, то в России в 14 раз ниже – всего лишь 15%, на молоко в странах ЕС – 113%, в Рос-

сии – 15% (в 7,5 раза), на пшеницу – 173% и 20% (в 8,6 раза), на сахар – 274% и 25% (в 11 раз).

Достижение оптимального сочетания объемов агропромышленного производства и продовольственного импорта – эффективный конечный результат реализации стратегии импортозамещения.

Замещение импорта стимулирует, развивает и защищает собственного агропроизводства, как основного и единственного источника удовлетворения потребностей населения в полноценном и здоровом питании. Для того, чтобы верно оценить масштабы импортозамещения, необходимо четкое понимание того, какой максимальный объем производства с учетом всех факторов, присущих сельскому хозяйству страны, а также грядущих политических и экономических изменений, возможен в России.

Производство импортозамещающей продукции в аграрной сфере базируется на шести основных факторах: стоимости используемой техники и оборудования, энергоресурсов, сырья и материалов, рабочей силы, финансовых ресурсов, а также на уровне развития менеджмента и квалификации персонала. Только при условии грамотного и сбалансированного сочетания этих факторов возможно создание эффективных и конкурентоспособных агропромышленных производств.

Высокая импортная зависимость страны по отдельным видам продовольствия существенно снижает продовольственную безопасность и значительно ущемляет ее национальные интересы. Такая зависимость кроме всего прочего опасна по причине низкого качества зарубежной продукции и применения ГМО.

В марте 2014 года Дмитрий Медведев обозначил импортозамещение как один из приоритетов для России. Месяцем позже Президент РФ Владимир Путин подписал перечень поручений о дополнительных мерах по стимулированию экономического роста, в том числе по импортозамещению в промышленности и сельском хозяйстве. В конце 2014 года была утверждена программа импортозамещения в сельском хозяйстве (распоряжение Правительства РФ от 2 октября 2014 г. № 1948-р.) [1].

За последние несколько лет сельское хозяйство получило серьезный импульс для развития со стороны государства. Новые меры аграрной политики, зафиксированной в Госпрограмме, сводятся к активному участию государства в распределении и перераспределении денежных доходов в сельском хозяйстве, повышению уровня финансирования сельского хозяйства с усилением роли регионального финансирования, сезонному и универсальному кредитованию отрасли в рамках господдержки, обязательному госстрахованию сельского хозяйства (страхование рисков гибели или потери урожая и животных).

Сельхозтоваропроизводителям оказывается свыше 30-ти видов господдержки, одни из основных – субсидирование части процентной ставки по долгосрочным кредитам и погектаровая поддержка (субсидии рассчитываются из показателей урожайности с одного гектара).

Государство разработало ряд мер, нацеленных на поддержку начинающих фермеров: гранты на создание хозяйств (до 1,5 млн. рублей и единовременную помощь на бытовое обустройство до 300 000 рублей), субсидирование инвестиционных кредитов, субсидирование части первого взноса по лизингу сельхозтехники.

Некоторые банковские институты, такие как «Россельхозбанк», постоянно обновляют линейку финансовых продуктов, направленных на развитие аграрного бизнеса (займы под залог скота, зерна или спецтехники, ссуды на приобретение земель, развитие пищевого и перерабатывающего бизнеса). Для представителей малого и среднего бизнеса действует ставка по годовому кредиту – от 15,95%.

Кредитный портфель «Россельхозбанка» за один год (2014-2015) вырос на 13,2% и достиг более чем полутора триллионов рублей [2].

Некоторые успехи в продовольственном импортозамещении уже налицо. Так, доля иностранной продукции в общем объеме потребления продовольственных товаров уже снизилась с 36% в I квартале 2014 г. до 32% в том же периоде 2015 г. [2].

В 2014 г. при введении Россией продуктового эмбарго оценки вариантов развитию ситуации были достаточно оптимистичны. Затрет импорта как фактор давления на спрос, предложение и цены на продовольствие, не озвучивался. В 2014 г., по расчетам экспертов, в России доля запрещенных к импорту продуктов в потреблении незначительна: мяса крупного рогатого скота – 3 %, свинины – 12 %, молоко и молочные продукты – 1 %, фрукты – 15 %, рыба – 14 %, мясо птицы – 8 %, овощи и корнеплоды – 3 %. Поэтому объемы снижения импорта могли быть покрыты за счет собственного производства или поставок стран, не подпадающих под продуктивное эмбарго.

Так, по отдельным видам товаров, включенных в список продуктового эмбарго, отмечен рост производства. В январе-августе 2015 г. по сравнению с январем-августом 2014 г. собственное производство мяса крупного рогатого скота парного, остывшего, охлажденного – на 9 %, мяса и субпродуктов пищевых домашних птицы – на 10,6 %, производство свинины парной, остывшей, охлажденной – на 13,5 %. На рынке молочных продуктов собственное производство молочной продукции в январе-августе 2015 г. выросло на 2,7% и производство сыра и продуктов сырных на 25,1 %, масла сливочного – на 6,2 % по сравнению с соответствующим периодом 2014 года [3].

После того, как в 2014 году Россия приняла историческое решение и запретила импорт продовольствия из ряда государств, внезапно выяснилось, что страна, несмотря на годы высоких цен на нефть и относительного развития, все еще не способна сама себя прокормить и продолжает закупать продовольствие за границей. Продуктивное эмбарго лишь на первый взгляд показалось незначительным уколком, выяснилось, что от действия ответных санкций пострадала и продуктовая корзина простых россиян: в стране выявился дефицит молочного жира и говядины; из-за расстроенных отношений с Турцией с полок постепенно стал исчезать привычный ассортимент овощей и фруктов.

Можно констатировать, что в России дан старт глобальной кампании по удовлетворению внутреннего спроса силами отечественных производителей. В то же время, эксперты говорят о необходимости придания этому процессу большей системности. Так, по мнению первого вице-президента Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства "ОПОРА РОССИИ" Владислава Корочкина, необходимо создать набор постоянно действующих механизмов, которые бы позволяли ставить конкретные задачи, и внедрить инструменты, позволяющие отслеживать их исполнение, иначе процесс импортозамещения снова примет хаотический характер.

Кроме того, возникает закономерный вопрос: по какому сценарию пойдет процесс? Будет ли финалом этой масштабной работы создание продукта – аналога зарубежного, или мы пойдем дальше и в ряде областей сможем побороться за существующие зарубежные рынки? О планах руководства страны на этот счет можно судить по ряду высказываний. Так, Владимир Путин на XVIII Петербургском международном экономическом форуме в мае прошлого года отдельно подчеркивал необходимость подходить к импортозамещению избирательно, осуществлять его только в тех областях, где это перспективно, где отечественная продукция будет конкурентоспособной. Эту же мысль развил Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев во время ежегодного доклада Госдуме в апреле этого года, добавив, что

импортозамещение не приведет к хозяйственной самоизоляции России. Однако как будет развиваться экономика в реальности, покажет время.

Российские аграрии оживились и заговорили об уникальном шансе для отечественного сельского хозяйства. Власти, казалось, пошли навстречу. Осенью 2014 года распоряжением Правительства была утверждена «дорожная карта» плана импортозамещения в сельском хозяйстве. По ней общий объем субсидий отрасли в 2015 году достиг 35,73 миллиарда рублей. 18,8 млрд. ушли на выплаты по кредитам растениеводам, 9,2 миллиарда – животноводам, 7,6 миллиарда было выделено на софинансирование займов, полученных «малыми формами хозяйствования». В специальном «антикризисном плане» правительства на сельское хозяйство из резервного фонда было выделено еще 50 млрд. рублей - в основном для сохранения темпов кредитования [4].

Таблица 1 – Влияние процесса импортозамещения на производство продовольственных продуктов в России в сравнении 2014 и 2015 годов

Продовольственная продукция	Г о д ы	
	2014	2015
Производство мяса крупного рогатого скота, %		на 9 % больше чем в 2014 г.
Производство пищевой домашней птицы, %		на 10,6 % больше чем в 2014 г.
Производство свинины, %		на 13,5 % больше чем в 2014 г.
Производство сыра, %		на 25,1 % больше чем в 2014 г.
Производство сливочного масла, %		на 6,2 % больше чем в 2014 г.
Доля иностранной продукции в общем объеме потребления продовольственных товаров, %	36 %	32 %

Новейшие политические и макроэкономические события, произошедшие в с введением продовольственного эмбарго в стране), в целом имеют для отрасли благоприятный эффект и делают целесообразным с экономической точки зрения развитие импортозамещающих производств без дополнительного протекционизма. Экстремальное удорожание импорта, а также снижение стоимости ресурсов в сравнении с другими странами повышают конкурентоспособность отечественных аграриев в сравнении с иностранными фермерами, что усиливает экспортный потенциал.

Наибольшие возможности с точки зрения импортозамещения имеются в производстве молочной продукции, мяса и овощей. Для развития соответствующих направлений сельского хозяйства имеются ресурсные условия и определенные конкурентные преимущества, а также внутренний спрос со стороны перерабатывающей промышленности. Более того, значительные импортные поставки соответствующих товарных позиций в настоящее время осуществляются именно из-за дефицита производства отечественного сельскохозяйственного сырья, которое, в силу объективных причин (скоропортящийся характер продукции), при использовании современных технологий может предлагаться отечественными производителями с лучшим качеством, нежели зарубежные аналоги.

К конкретным наиболее важным товарам, которые могут быть произведены внутри страны при создании экономических стимулов для предпринимателей, для чего имеется технологическая база и доступные ресурсы, следует в первую очередь отнести:

- мясо птицы и свиней;
- рыба и продукты рыбопереработки, за исключением ракообразных и моллюсков;
- свежие овощи закрытого грунта (томаты, грибы, частично огурцы и пр.), морковь, лук, картофель;

- злаки, семена масличных (за исключением кукурузы, сои), растительные масла (за исключением пальмового, кокосового и оливкового);
- готовая продукция (колбасы и аналогичные продукты, хлеб, макаронные изделия).

На сегодняшний день и в ближайшей перспективе импортозамещение является одним из ключевых и наиболее актуальных направлений развития сельского хозяйства. Импортозамещение приобрело особое значение после того, как Россия в ответ на санкции европейских стран, США, Канады, Австралии и Японии запретила импорт ряда продуктов, среди которых: мясо крупного рогатого скота, свинина, мясо домашней птицы, мясо соленое, копченое, сушеное, рыба, ракообразные, моллюски, молоко и молочная продукция, сыры, творог на основе растительных жиров, овощи, корнеплоды, фрукты, орехи.

По словам Министра сельского хозяйства Александра Ткачева, сегодня на прилавках магазинов 80% продуктов питания – отечественного производства и лишь 20% – зарубежного. По прогнозам Министра, в 2017 году урожай зерновых превысит 100 млн. т, при том что внутренняя потребность в зерне оценивается в 70 млн. т. Избыточным в 2017 году ожидается и урожай гречихи. Важно наращивать производство мяса скота и птицы, молока, овощей, плодово-ягодной продукции, винограда. Достаточных для внутреннего рынка показателей производства мяса и птицы планируется достичь через 2–3 года, молочной продукции – через 7–10 лет.

Полное обеспечение российских потребителей отечественными овощами и фруктами прогнозируется через 3–5 лет.

#### **Список литературы и источников:**

1. ГАРАНТ.РУ: <http://www.garant.ru/article/630000/#ixzz4OepLZUPT>
2. <http://moneymakerfactory.ru/biznes-idei/tovar-importozamesheniya/>.
3. Аналитический центр при Правительстве РФ (2015). Бюллетень о развитии конкуренции. №11: Продовольственное эмбарго: импортозамещение и изменение структуры внешней торговли. [Analytical Centre under the Government of the Russian Federation (2015). Bulletin of the development of competition, No. 11: Food imports embargo: Import substitution and changes in foreign trade structure.] — Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/6007.pdf>, свободный. (Доступ 02.02.2016).
4. <http://prodmagazin.ru/2015/12/28/importozameshenie-prodovolstviya-itogi-2015-goda/>.

**ХАЧЕГОГУ И.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**КУЗИНА А.Ф.**

канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

**ПАВЛЕНКО Е.А.**

преподаватель кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

#### **БУХГАЛТЕРСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ РАСХОДОВ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И УПРАВЛЕНИЮ**

**Аннотация:** Статья посвящена одной из важных задач, стоящих перед организацией: снижению себестоимости выпускаемой продукции, выработке путей сокращения издержек и повышению эффективности. Большое значение в поиске путей снижения себестоимости продукции имеет выявление расходов, не связанных прямо с процессом производства, и, в первую очередь, сокращение именно

этих видов затрат. К таким расходам и относятся расходы на организацию и управление производством.

**Ключевые слова:** бухгалтерский управленческий учет, расходы, косвенные затраты, прямые затраты, переменные затраты, постоянные затраты

**Summary:** the Article is devoted to one important task facing the organization: reduce the cost of production, the development of ways to reduce costs and increase efficiency. Of great importance in finding ways to reduce product costs, identifying costs not directly associated with the manufacturing process, and, primarily, reduction of these cost elements. Such costs and include the costs for the organization and management of production.

**Keywords:** management accounting, costs, indirect costs, direct costs, variable costs, fixed costs

Изучение теории, практики и нормативного правового обеспечения системы учета расходов по обслуживанию производства и управления организацией позволили сделать вывод о том, что определение размера затрат на производство, их своевременное отражение в бухгалтерском учете влияют не только на производственный процесс, но и на определение финансового результата. Управление затратами на предприятии предполагает выполнение всех функций, присущих управлению любым объектом: разработку и реализацию решений, а также контроль за их выполнением. Своевременная координация и регулирование затрат позволяют предприятию избежать серьезного срыва в выполнении запланированного экономического результата деятельности. А бухгалтерский учет, как элемент управления затратами, необходим для подготовки информации в целях принятия правильных хозяйственных решений.

Одной из наиболее важных задач, стоящих перед руководством предприятия, является снижение себестоимости выпускаемой продукции, выработка путей сокращения издержек и повышения эффективности, которое должно происходить на всех стадиях производственного процесса. Большое значение в поиске путей снижения себестоимости продукции имеет выявление расходов не связанных прямо с процессом производства, и, в первую очередь, сокращение именно этих видов затрат. К таким расходам и относятся расходы на организацию и управление производством. Их удельный вес в себестоимости весьма значителен.

На Западе среди специалистов по учету и управлению широко распространено мнение, что для управления предприятием калькулирование полной себестоимости неприемлемо, поскольку оно не предоставляет информацию о том, во что действительно обходится производство отдельных продуктов, их видов или групп; не может дать сведений о поведении затрат при рассмотрении различных альтернатив для принятия решений; не позволяет выявить изделия с большей рентабельностью, т.к. разница между продажной ценой и суммой переменных расходов затушевывается в результате списания постоянных расходов на себестоимость конкретных изделий.

Планирование и учет общепроизводственных расходов производится по следующей номенклатуре статей:

- амортизация производственного оборудования и транспортных средств;
- отчисления в ремонтный фонд или затраты по ремонту производственного оборудования и транспортных средств;
- расходы по эксплуатации оборудования;
- заработная плата и отчисления на социальные нужды рабочих, обслуживающих оборудование;

- содержание аппарата управления цеха;
- содержание зданий цехов и цеховых сооружений;
- расходы на проведение испытаний, опытов и исследований;
- охрана труда работников цеха;
- потери от брака, от простоев по внутрипроизводственным причинам и др.

др.

Оформляются общехозяйственные расходы в обычном порядке, т.е. на основании первичных расходных документов. Например, расход материальных ценностей оформляется требованиями или накладными, амортизационные отчисления - ведомостями начисления амортизации, расходы на оплату труда – нарядами, ведомостями, табелями и т.д.

Общепризнанно, что, если имеется возможность отнести те или иные затраты непосредственно в себестоимость продукции, это должно быть сделано обязательно. Р. А. Алборов утверждает, что недопустимо включать в состав общепроизводственных и общехозяйственных затрат те затраты, которые связаны с производством определенного вида продукции. Часто возникает необходимость в определении и экономическом обосновании уровня отпускных цен и тарифов.

В организации учета затрат по обслуживанию производства и управлению особое место занимает методика их распределения между отдельными видами продукции, устанавливаемая отраслевыми инструкциями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на предприятиях, исходя из особенностей производства и необходимости обеспечения наиболее точного исчисления себестоимости каждого вида продукции.

Д. И. Цраева отмечает, что разработка экономически обоснованного способа распределения накладных затрат с целью более точного исчисления себестоимости продукции сельского хозяйства имеет большое значение. Важно, чтобы данный метод не был трудоемким и не приводил к значительному увеличению объема счетной работы. При полном распределении затрат постоянные производственные накладные затраты распределяются на произведенную продукцию и включаются в оценку готовой продукции.

Так, Д. И. Цраева предлагает два основных метода определения себестоимости отдельных видов продукции, различающиеся по процедуре распределения косвенных затрат:

1. Метод исчисления себестоимости по видам продукции на основе общепризнанной базы распределения накладных затрат, где данные затраты предприятия учитываются на одном синтетическом счете, а в конце учетного периода производится их распределение по видам продукции на основе единой базы распределения. Преимущество этого метода - в незначительной затратности, главный недостаток - приводит к серьезным искажениям при определении реальной себестоимости различных видов продукции.

2. Метод распределения на уровне подразделений является более трудоемким по сравнению с предыдущим, но одновременно дает более точную картину себестоимости отдельных видов продукции. При данном методе накладные затраты учитываются на уровне подразделений с открытием отдельных субсчетов для каждого подразделения. В конце учетного периода распределение накладных затрат по видам продукции производится для каждого субсчета отдельно. Нужно отметить, что полностью преодолеть искажение в списании накладных затрат не удастся при применении данного метода.

Для распределения общепроизводственных затрат предлагаем за базу распределения принять уборочную площадь в растениеводстве и условное поголовье животных в животноводстве. Этот метод опирается на то, что как в растениеводстве, так и в животноводстве по каждой культуре и виду животных осуществляют

научно обоснованные коэффициенты перевода физической площади и голов в условные.

На наш взгляд, данный метод облегчит труд учетных работников, однако не будет объективно отражать размер затрат.

Для более точного и обоснованного отнесения затрат по назначению крайне важно подразделение общепроизводственных затрат в зависимости от места их возникновения. С этой целью общепроизводственные затраты предлагаем подразделять на отраслевые, на которых будут учитываться затраты по отрасли в целом (растениеводство и животноводство), общебригадные, общефермерские и т. п., которые учитывают затраты непосредственно по каждому подразделению предприятия (бригадам, фермам и т. п.). Такой порядок учета даст возможность общепроизводственные затраты каждого подразделения относить на затраты только этого подразделения. Это обеспечит более точное исчисление себестоимости продукции и, что самое главное, в наибольшей степени соответствует требованиям организации внутривозвратного расчета.

Общепроизводственные (общепроизводственные) затраты растениеводства распределяют по сельскохозяйственным культурам, а общепроизводственные затраты животноводства - по видам и технологическим группам животных. Указанные затраты распределяют между объектами планирования и учета затрат пропорционально общей сумме затрат (без затрат по организации и управлению производством) за исключением стоимости семян и кормов. Мы предлагаем, общепроизводственные затраты распределять на растениеводство, животноводство, промышленное производство, на работы, выполненные вспомогательными производствами на сторону, на капитальное строительство, выполняемое хозяйствами на сторону, на капитальное строительство, выполняемое хозяйственным способом пропорционально общей сумме затрат (без затрат по организации и управлению производством), также за исключением стоимости семян, кормов и сырья в подсобных промышленных производствах.

Распределение (списание) общепроизводственных затрат осуществляется ежемесячно. От своевременности и качества составления документов зависят своевременность получения и достоверность учетной и отчетной информации, эффективность ее применения в управлении производством и экономность использования потенциала, соблюдение режима экономики.

Разработка эффективного способа распределения накладных затрат с целью исчисления себестоимости продукции сельского хозяйства имеет большое значение. Важно, чтобы данный метод не был трудоемким и не приводил к значительному увеличению объема счетной работы.

Резюмируя, может сделать вывод, что вышеуказанные предложения позволяют улучшить состояние учета затрат по организации производства и управлению и получить более достоверные данные о затратах для исчисления себестоимости продукции, что в конечном итоге положительно повлияет в целом на эффективность производства предприятий.

#### **Список литературы и источников:**

1. Алборов, Р.А. Основы аудита / Р.А. Алборов, Л.И. Хоружей, С. М. Концевая. - М.: Дело и Сервис, 2016. – 439с.
2. Арико, О. Н. Экономическая категория природы затрат в системе производственного учета /О.Н. Арико// Бухгалтерский учет и анализ.-2016 –№9. – С.16-21
3. Карбанович, Г. Сметы общепроизводственных и общехозяйственных расходов как составляющие сводной сметы затрат/ Г. Карбанович //Главный Бухгалтер. Ценообразование. –2015. –№6.
4. Црава, Л. И. Основы управления затратами производства на сельскохозяйственных предприятиях / Л.И. Црава // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2016. –№4 . – С. 36 - 39.

**БОРОДИН В.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**КУЗИНА А.Ф.**

канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

**ПАВЛЕНКО Е.А.**

преподаватель кафедры предпринимательской деятельности АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

## **ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ, РАБОТ И УСЛУГ**

**Аннотация:** В статье рассмотрено место затрат в бухгалтерском, управленческом учете. Роль классификации затрат для целей экономии материальных, трудовых и финансовых издержек организации для прихода максимальной прибыли.

**Ключевые слова:** управленческий учет, затраты, издержки.

**Summary:** The article deals with the place of cost accounting, management accounting. The role of the breakdown of costs for the purpose of saving material, labor and financial costs of the organization for the arrival of maximum profit.

**Keywords:** management accounting, costs, and expenses.

Главным объектом управленческого учета являются затраты. Для эффективной реализации управленческих задач обычно отделяют такие категории как места происхождения затрат и их носители.

К местам возникновения издержек относятся структурные подразделения, то есть службы, участки, цехи, по которым организуется нормирование, планирование и учет издержек производства. Места возникновения затрат являются объектами аналитического учета как по частям, так и по статьям калькуляции. По отношению к процессу изготовления места возникновения издержек можно классифицировать как производственные, обслуживающие и условные.

К производственным местам происхождения издержек относятся участки, бригады, цехи.

К обслуживающим местам происхождения издержек относятся склады и службы управления, отделы, лаборатории и т. д.

К условным местам происхождения затрат относятся издержки, не связанные с конкретными структурными подразделениями [5].

Носители издержек – виды продукции, работ, услуг предоставленные компанией, предназначенные для продажи на рынке. То есть учет по данным носителям, является формированием себестоимости продукции (работ, услуг).

Часто понятие "затраты" отождествляется с понятием "расходы", однако эти тезисы являются разными.

Затраты – стоимостное выражение использованных в хозяйственной деятельности организации за отчетный период материальных, трудовых, финансовых ресурсов.

Затраты в период их происхождения могут совпадать с расходами, если выполняется одно из последующих условий:

- получен доход в результате их осуществления;
- есть уверенность, что будет отсутствовать доход, как в данном времени, так и в будущих отчетных периодах.

Общее количество издержек, не признанных в качестве расходов на конец отчетного периода, показывается не в отчете о прибылях и убытках, а в балансе компании в качестве активов.

В управленческом учете издержки – понятие, не имеющее определенного значения. Термин "издержки" определяется в зависимости от цели, установленной руководством и модели обобщения издержек, используемой бухгалтером. Основным принципом управленческого учета "разная себестоимость – для различных целей" реализуется в 3-х типах себестоимости:

- производственной;
- дифференцированной;
- по центрам ответственности.

Каждая организация, прежде чем начать свое дело, определяет, какую прибыль она сможет получить. Прибыль компании зависит в основном от цены товара и издержек на его изготовление.

По способности приносить доход издержки разделяют на затраты и расходы. Затраты – это издержки, понесенные в отчетном периоде, сохраняющие способность приносить доход. В момент реализации продукции предприятие признает доходы и связанную с ними часть затрат.

Понятие расходов дано в ПБУ 10/ 99 "Учет расходов", в котором взыскательно регламентированы правила признания и учета. Под расходами понимают уменьшение экономических выгод вследствие выбытия актива или роста обязательств [2].

Методы учета издержек в зависимости от их объектов учета могут быть следующими:

- Учет издержек по местам возникновения значит группировку затрат по структурным подразделениям компании. Такой метод используется для учета внутривозвратного оборота, формирования контрольных характеристик деятельности подразделений, определения потребности подразделения в ресурсах.

- Учет издержек по статьям калькуляции (по целевому назначению издержек) предполагает распределение затрат по определенным статьям издержек, перечень которых устанавливается на определенной организации исходя из её потребностей в детальной управленческой информации (к примеру, оплата труда как статья издержек может входить в общепроизводственные, общехозяйственные и в коммерческие затраты). Группировка расходов по статьям калькуляции предназначена для определения плановой и фактической себестоимости определенных видов продукции и всей продукции компании в разрезе калькуляционных статей.

- Учет издержек по видам товара нужен для расчета себестоимости каждого вида продукции. При применении данного метода все издержки делятся на прямые (относящиеся к конкретным товарам) и косвенные. Последние распределяются по видам продукции в зависимости от избранной базы распределения. Этот метод позволяет рассчитывать плановую и фактическую первоначальную стоимость отдельных видов товаров, разбирать рентабельность и прибыльность каждого вида товара, создавать цены.

- Учет издержек по периодам нужен для снабжения равномерного и объективного распределения издержек исходя из их экономической сути.

Методы учета издержек в зависимости от полноты их включения в первоначальную стоимость продукции:

- Учет издержек с калькулированием полной себестоимости подразумевает разнесение всех издержек по видам выпущенного изделия. Использование этого

способа позволяет принимать решения по ассортименту товара и ценовой стратегии организации.

- Учет издержек с калькулированием усеченной себестоимости предусматривает деление всех затрат на постоянные и переменные. При этом постоянные расходы учитываются как издержки периода и не включаются в первоначальную стоимость товара. Этот способ используется для принятия краткосрочных оперативных решений, расчета прибыльности продукции, проведения разбора (затраты, выпуск, прибыль), определения цены на дополнительные партии продукции и разбора решений по краткосрочному изменению отпускных цен [3].

Одно из главных условий получения достоверной информации о первоначальной стоимости товара - это точное определение состава производственных издержек.

Классификация затрат позволяет вскрывать резервы экономии материальных, трудовых и финансовых издержек организации, уменьшать себестоимость товара, усиливать рентабельность. Кроме того, она имеет важный смысл для компаний, так как позволяет найти эффект производственного рычага и на его базе создать ситуацию, при которой будет приход максимальной прибыли.

Основные издержки – это затраты, которые связаны с процессом изготовления продукции, работ, услуг. Основные затраты учитываются на счетах учета производственных издержек 20 "Основное производство", 23 "Вспомогательные производства".

Накладные затраты - это издержки по управлению и обслуживанию производственного процесса (общепроизводственные и общехозяйственные затраты). Накладные расходы учитываются на счетах 25 "Общепроизводственные расходы", 26 "Общехозяйственные расходы".

Прямые - издержки, которые можно непосредственно отнести на определенные виды продукции, работ, услуг. Прямые издержки учитываются на счетах 20 "Основное производство", 23 "Вспомогательные производства".

Косвенные - издержки, которые одновременно относятся ко всем видам продукции (издержки на освещение, отопление, общепроизводственные и общехозяйственные затраты).

Переменные - затраты, которые реализуются пропорционально размеру выпущенного товара (сырье, материалы, заработная плата основных рабочих с начислениями, полуфабрикаты, общепроизводственные затраты). Переменные затраты учитываются на счетах 20 "Основное производство", 23 "Вспомогательные производства", 25 "Общепроизводственные расходы" [1].

Постоянные - затраты, которые не зависят от объема издаваемого товара (освещение, нагревание, зарплата управленческого персонала и т. п. общехозяйственные затраты). Эти расходы могут реализоваться и при полной остановке изготовления. Постоянные затраты учитываются на счете 26 "Общехозяйственные расходы" [4].

Для обеспечения учета всех издержек в рамках представленной классификации, распределения их меж хозяйственными процессами, производствами, видами товаров создана система счетов бухгалтерского учета. Каждое предприятие, исходя из специфики собственной хозяйственной деятельности, обязано определенную совокупность счетов для учета издержек.

Затем, исходя из приведенной выше классификации затрат, в рабочем плане счетов бухгалтерского учета нужно закрепить основные составляющие учета затрат в учетной политике организации, то есть найти основные счета, применяемые для определения себестоимости товаров, виды производств, виды деятельности, виды калькуляций, которые формируются по данным определенных бухгалтерских счетах.

Управление процессом формирования первоначальной стоимости товара - это в первую очередь строгий учет производственных издержек и оперативный контроль за экономным и рациональным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, усиление борьбы с бесхозяйственностью, расточительством и другими бессмысленными издержками [6].

Управленческий учет можно определить, как самостоятельное направление бухгалтерского учета организации, которое гарантирует информацию ее управленческому аппарату, используемой для планирования, управления, контроля и оценки организации в целом, а также ее структурных подразделений.

Для принятия оптимальных управленческих и финансовых решений нужно знать свои издержки и в первую очередь разбираться в информации о производственных затратах. Анализ издержек способствует выяснению их эффективности, определить, не будут ли они чрезмерными, испытать качественные показатели работы, а также верно установить цены, выверять и контролировать расходы, планировать степень прибыли и рентабельности производства.

### **Список литературы и источников:**

1. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению: Приказ Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н.
2. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99"
3. Друри, К. Управленческий и производственный учет: Учебник. / К. Друри. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 1423 с.
4. Иванов, В.В. Управленческий учет для эффективного менеджмента / В.В. Иванов, О.К. Хан. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 208 с.
5. Кузина, А.Ф. Затраты и доходы организации как объект управленческого учета/Е.А. Павленко, Е.Д. Безуглая: Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2016. № 4 (72). с. 95-100.
6. Общая характеристика учета затрат на производство продукции, работ и услуг [Электронный ресурс], URL: <http://twidler.ru/referat/buhgalterskiy-uchet-i-audit/obschaya-harakteristika-ucheta-zatrat-na-proizvodstvo-32643#1> (дата обращения 02.04.2017г.).

**МОНИН А.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**КУЗИНА А.Ф.**

канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

**ПАВЛЕНКО Е.А.**

преподаватель кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

### **ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

**Аннотация:** В статье рассмотрена важная и актуальная тема: «Принятие управленческих решений», так как во времена экономического кризиса, каждый владелец бизнеса стремится получать прибыль и в большинстве случаев, все зависит от грамотного и своевременного принятия управленческих решений.

**Ключевые слова:** управленческий процесс, планирование, контроль

**Summary:** the article considers the important and timely topic: "managerial decision Making", because in times of economic crisis, every business owner seeks to make a profit and in most cases, it all depends on correct and timely management decisions.

**Keywords:** management process, planning, control

Управленческий процесс - это установленная организацией система сбора, регистрации, обобщения и представления информации о хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений для осуществления планирования, контроля и управления этой деятельностью.

Главной целью управленческого учета является предоставление руководителям и специалистам организации и структурных подразделений плановой, фактической и прогнозной информации о деятельности организации и внешнем окружении для обеспечения возможности принятия грамотных, обдуманных и своевременных управленческих решений.

Если правильно использовать данные бухгалтерского учета, можно сильно выиграть в принятии обдуманных управленческих решений. Для этого нужно, каждое действие на предприятии рассматривать как определенную небольшую задачу, которую необходимо решить с помощью бухгалтерских данных.

Данные бухгалтерского учета описывают постоянно изменяющееся состояние, в котором находится бизнес. Такое отражение фактов хозяйственной деятельности нельзя назвать объективным, потому что оно всегда делается в интересах разных участников этих ситуаций. Каждый из участников, по мере возможностей проанализировав причины возникших ситуаций, старается принять управленческое решение, которое приведет от сложившейся ситуации к иной, более лучшей.

Принимая то или иное решение, административно-управленческий персонал обязан лучше продумать их последствия и почти не думать об обстоятельствах, приведших к сформировавшейся в данный момент ситуации. Каждую такую ситуацию мы обязаны рассматривать как определенную задачу, которую нужно решить при помощи бухгалтерских данных.

Вся суть задачи принятия управленческих решений сводится к тому, как от сложившейся ситуации перейти к ситуации, желаемой.

Управленческое решение и схема его принятия.

Общая схема принятия управленческого решения содержит следующие элементы:

Первое: цель - более качественное ведение хозяйственных процессов, бухгалтерские данные призваны обнаружить проблемы управления ими, поэтому не случайно учет предусматривает систему счетов, при которой каждый счет становится окном, сквозь которое ведет наблюдение администрация; баланс выступает общим документом, оценивающим эффективность управления.

Второе: возможность при имеющихся средствах решить проблему, устранить ее (здесь речь идет о субъективной вероятности, измеряющей степень уверенности администратора в правильности своего решения);

Третье: средства - ресурсы, которые позволяют решить проблему, т. е. перейти от существующей ситуации к желаемой, более выгодной;

Четвертое: оценка возможно лучшего решения и выявление новых возможностей, связанных с возникновением новой хозяйственной ситуации.

Пятое: продумывание решения включает понимание ситуации, обработку данных (собственно бухгалтерская работа, относительно легко переносимая на машины), анализ управленческих альтернатив, выбор лучшего варианта и его реализация;

Шестое: контроль исполнения - один из важнейших элементов успешного руководства;

Седьмое: время, необходимое для устранения проблемы: чем больше это время, тем больше вероятна ошибка решения.

Так же при принятии управленческих решений нужно четко знать и понимать ответы на семь вопросов:

Вопрос первый. Что нужно учитывать? В бухгалтерии ответ на этот вопрос, можно найти в инструкциях, они предписывают состав фактов хозяйственной жизни, какова аналитичность их освещения в учете, что предусматривает учетная политика. К примеру, она может включить в состав наблюдаемых фактов заключение по хозяйственным договорам, их исполнение и т. п., а может и не включать, но принятое и отраженное в приказе по учетной политике решение сразу выявит границы бухгалтерских данных;

Вопрос второй. Для чего (почему) надо учитывать? В бухгалтерии этот вопрос очень актуален, так как бухгалтер, руководствуясь нормативными документами и приказом об учетной политике, решает, какие практические выводы, какие административные решения могут и должны быть приняты по наблюдаемым фактам, как эти решения приводят к поддержанию хозяйственной устойчивости. Поэтому учетная политика нацелена на то, чтобы обеспечивать целесообразность программы наблюдения и ее разумность. Только когда, бухгалтер обдуманно понимает цели учета, назначение получаемой им информации и степень ее достоверности, учет становится эффективным, действенным и целесообразным;

Вопрос третий. Когда надо учитывать? Бухгалтер в первую очередь обязан установить график движения документов, в бухгалтерском учете инструкция предусматривает предельные сроки представления отчетных данных: бухгалтер должен всегда понимать, почему это должно быть сделано именно в эти сроки;

Вопрос четвертый. На основе чего нужно учитывать? Бухгалтер предусматривает места возникновения информации, на основе каких именно первичных документов или же машинных носителей данных или автоматических датчиков осуществляется регистрация фактов хозяйственной жизни;

Вопрос пятый. В каких регистрах надо учитывать? Главный бухгалтер полностью решает этот вопрос, именно он предписывает состав и структуру регистров, порядок и последовательность их заполнения, он обязан глубоко знать круг своих личных прав и обязанностей, а также права и обязанности своих коллег и подчиненных, должен представлять и другие варианты решения своих проблем; попытки решить его путем составления инструкций, предписывающих унификацию форм, регистров, документооборота, распределения работ - обречены на неудачу, так как не могут отразить специфику всех предприятий, многообразие их особенностей;

Вопрос шестой. На основе использования каких ресурсов можно организовать учет? Главный бухгалтер сам определяет состав своих интеллектуальных (кадровых) ресурсов и распределяет между ними ресурсы материальные (помещения, машины и т. п.);

Вопрос седьмой. Сколько стоит учет? В счетоводстве этот вопрос, как правило, не возникает, так как он предопределен принятыми в счетоведении решениями, которые должны исключать избыточную информацию, расходы на учет должны быть всегда меньше того экономического эффекта, который мы получаем от практического использования его информации. А чтобы учет был более эффективным, он должен концентрировать информацию по составу и времени, а не расплывать ее под лозунгами аналитичности и оперативности. Первое увеличивает неопределенность и превращает систематизированный учет в хаос, второе - к необоснованным решениям, приводящим к лишним затратам.

Теперь рассмотрим, как бухгалтерский учет может помочь в принятии управленческих решений двух очень важных задач. Обе задачи рассматриваются как взаимосвязанные.

Во-первых: обеспечить постоянную платежеспособность предприятия;

Во-вторых: добиться экономического роста за счет поддержания стабильной (как минимум) рентабельности.

Вернемся к схеме принятия решений и возможным ответам на семь вопросов:

1. Цель - это обеспечение равномерного поступления платежей и такого же равномерного погашения обязательств. Теперь, что необходимо директору, администратору, хозяйственнику, менеджеру из данных бухгалтерского учета, чтобы решить эти задачи:

Во-первых: прежде всего, это постоянный и своевременный анализ дебетовых и кредитовых записей по счетам денежных средств. Здесь может возникнуть одна серьезная трудность: записи по счетам, открытым в банках должны соответствовать записям по нашим бухгалтерским счетам. Однако в жизни, если соблюдается правило, согласно которому записи по банковским счетам должны быть адекватны банковской выписке, то это необязательно отражает реальное состояние дел, ибо между распоряжением банку на списание денег и фактом списания проходит всегда какое-то время, иногда достаточно большое.

Например, фирма оплатила поставку товаров или полученную услугу чеком. Получатель чека может предъявить его к оплате через достаточно большой промежуток времени, следовательно, при существующих правилах все время, пока не будет банком фирмы списан со счета фирмы этот платеж, остаток по счету в бухгалтерском учете окажется завышенным. Следовательно, при управлении денежными потоками надо принимать во внимание не только банковские выписки, но и уже оформленные расходные платежные документы.

Если предприятие пользуется не отражаемыми в учете платежами, то при анализе и управлении финансами предприятия их также следует принимать во внимание. При этом чем больше таких платежей, тем больше возникает рисков, разрушающих стабильность фирмы.

Во-вторых: Учитывать движение денежных средств надо для того:

— чтобы в любой момент всегда были минимально необходимые деньги для очередного и/или экстренного платежа;

— чтобы остаток денег был минимальным, а все свободные деньги были вложены в активы, способные приносить в будущем деньги (ценные бумаги, ходо-вые товары и т. п.)

Средства, необходимые для поддержания постоянной наличности, могут иметь четыре источника:

— превышение поступлений денежных средств над их оттоком, т. е. всегда следует рассматривать и контролировать дебетовые и кредитовые обороты по счетам денежных средств и тщательно анализировать записи за те дни, когда кредитовые обороты оказывались выше дебетовых;

— возможность получения кредита в виде денег или же отсрочка погашения долгов;

— наличие высоколиквидных ценных бумаг;

— согласие кредитора получить платеж не деньгами, не ценными бумагами, а какими-то другими активами.

2. Потоки денежных средств - это только следствие более общих юридических отношений. Здесь прежде всего нужно обратить внимание на динамику дебиторской и кредиторской задолженности. В теории можно рассмотреть наиболее лучший случай, когда в каждый временной отрезок возникает одинаковая сумма, уплачиваемая нам дебитором (а) и выплачиваемая нами кредиторам (б).

Однако в реальной действительности приведенная ситуация может рассматриваться только как безупречная, на самом деле мы постоянно сталкиваемся с такими случаями, когда или  $a > б$ , или  $a = б$ , т. е. если предприятие начинает платить по своим долгам больше, чем взыскивает с дебиторов, то финансовая

устойчивость его разрушается. Если  $a < b$ , т. е. если дебиторская задолженность гасится в большем объеме, чем кредиторская, то в отдельные периоды, особенно связанные с финансовыми затруднениями, это приемлемая ситуация, но в целом, при обычном здоровом экономическом росте - это нормальное положение, если только дебиторская задолженность погашается в срок, а погашение кредиторской задолженности можно отсрочить. Последнее не обязательно, но возможность такой отсрочки автоматически улучшает финансовые возможности.

Поддержание приведенного равенства и реальных неравенств может быть осуществлено только по данным бухгалтерского учета, и отслеживание моментов возникновения задолженностей и моментов их погашения - основная работа главного бухгалтера. Руководитель же организации, планируя свою работу, обязан выбирать надежных покупателей и поставщиков, никогда не допуская, чтобы деловые отношения с каждым из них превышали 30% от общего объема продаж или покупок. Это связано с тем, что и самый хороший покупатель может прекратить платежи и самый лучший поставщик может неожиданно изменить вам или разориться.

Для того, чтобы контроль за стабилизацией расчетов по дебиторской и кредиторской задолженностями был более эффективным, бухгалтер должен в балансе, все статьи расчетов свести к двум: (1) дебиторы и (2) кредиторы, разделив их по неделям (срокам оплаты). Тут можно упомянуть, что бухгалтеры очень часто совершают грубую ошибку: предприятие, получив ссуду, скажем на три года, справедливо отражает ее как долгосрочную, причем бухгалтер все три года и числит ее как долгосрочную. На самом деле, как только у предприятия остается меньше года до ее погашения, она должна быть переведена в состав краткосрочных кредитов и также анализироваться в составе краткосрочных ссуд, как и любые кредиты, полученные на срок меньше одного года.

3. На определенные даты совершенно естественно могут возникнуть «излишки» свободных денежных средств. У бухгалтера постоянно должны быть готовыми предложения по тому, как наилучшим способом использовать эти средства: лучше всего их вложить в «работающие активы» - товары, материалы и т. п. Но возможны и другие решения, когда не совсем ясно, в какие ценности следует вкладывать деньги. Тогда лучшим решением будет приобретение ценных бумаг или вложения в уставный капитал других фирм.

Таким образом, если руководитель увидит большие остатки на бухгалтерских счетах денежных средств, он должен в срочном порядке принять самостоятельное решение, если бухгалтер не в состоянии дать необходимые предложения. В самом худшем варианте, если ожидаются в ближайшем будущем большие платежи, купить перспективную иностранную валюту.

4. Финансовое равновесие и устойчивый рост предприятия достигается за счет хозяйственного цикла, в основе которого лежит оборачиваемость ценностей. Глядя на регистры, которые ведет бухгалтер, администратор должен не только рассматривать те стоимостные показатели, которые в них представлены, но уметь, особенно, по счетам «Материалы», «Товары», «Готовая продукция» представить их остатки (сальдо) в днях, что показывает, в течение какого периода данный объем ценностей будет присутствовать в предприятии. Отсюда и очень важное решение: какой должна быть периодичность возобновления этих запасов.

Данные решения принимаются лишь по данным аналитическим счетам, открытых к названным счетам синтетического учета. Тут необходимо сразу же как бы образовать три группы ценностей: с быстрой, средней, замедленной скоростью реализации и почти не реализуемые активы. Суть всего управления зависит в умении логично и продуманно пополнять запасы ценностей первой и второй групп, чтобы они всегда были в наличии.

Отсутствие в наличии запасов ценностей, которые реально могут принести доход, пусть даже на короткий срок один или два дня могут привести к убытку и к проигрышу на рынке, так как покупатель купит эту ценность у конкурента. Данное событие не страшно, если произошло один раз, а если оно будет повторяться, то может привести к разорению бизнеса. Это может произойти из-за недооценки руководителем управленческого учета. Часто руководители и сами специалисты в бухгалтерском учете не понимают этого. Все дело в том, что аналитические счета, если такие ведутся, представляют не только стоимостную информацию, но и показывают движение ценностей в натуральном измерении.

Недооценка проблемы приводит к нарушению сверки данных аналитического учета, то есть не сверяются посредством оборотных и сальдовых ведомостей. Все меняется, если организация вообще не ведет аналитический учет, его заменяет инвентаризация, но очень ненадежно. Инвентаризация важна всегда, она несет функцию не только контроля, но и функцию средства управления ценностями: отражает фактическое наличие ценностей, оценивает существенность выявленных отклонений, дает оценку залежавшимся товарам, решает вопрос о дальнейшей судьбе ценностей (списании ценностей, изменение цен).

Обычно организации ведут три учета:

–налоговый учет для нужд фискальных органов, он же является более прозрачным;

–бухгалтерский учет ведется для собственников, инвесторов и кредиторов, так как бухгалтерский учет таит в себе большие возможности и не всегда может нести правдивую информацию;

–управленческий учет ведется для себя, отражается правдивая информация, можно сказать, что это достояние администраторов, и только собственники вправе вмешиваться в его данные.

Очень часто, умение читать бухгалтерскую отчетность может повлиять на принятие управленческого решения. Грамотный управленец должен сразу то, что может скрывать злоупотребления, растраты и бесхозяйственность.

В этой статье представлены только некоторые ситуации, связанные с тем, как данные бухгалтерского учета могут повлиять на принятие управленческих решений. Правильное понимание этих ситуаций приведет к более лучшей трансформации бухгалтерского учета, что приведет к более лучшему управлению хозяйственным процессом и лучшему принятию управленческих решений. А административно-управленческий персонал должен совершенствовать свои навыки в управлении хозяйственными процессами, грамотно пользоваться данными бухгалтерского учета, своевременно реагировать на изменение в сфере своей деятельности. От всех этих факторов зависит правильное принятие управленческого решения.

#### **Список литературы и источников:**

1. Соколова Я.В./Управленческий учет: Учеб. пособие (Бакалавриат) / Под ред. Я.В. Соколова. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 428 с.
2. Хоружий, Л.И./Управленческий учет в сельском хозяйстве: Учебник / Л.И.Хоружий, О.И.Костина, Н.Н.Губернаторова, И.А.Сергеева; Под ред. Л.И. Хоружий. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013 - 207с.
3. Сигидов, Ю.И./Управленческий учет: Учебное пособие / Под ред. Сигидова Ю.И. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 240 с.
4. Петрова, В.И./Управленческий учет и анализ. С пример. из российской и зарубежной практики: Уч.пос./Петрова В. И., Петров А. Ю., Кобищан И. В., Козельцева Е. А. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 304 с.
5. Шеремет, О.Е./Управленческий учет: Учебник / А.Д. Шеремет, О.Е. Николаева, С.И. Полякова. Под ред. А.Д. Шеремета. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 429 с.

**КРИВОНОСОВА А.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**КУЗИНА А.Ф.**

канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

**ПАВЛЕНКО Е.А.**

преподаватель кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

## **БЮДЖЕТИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА**

**Аннотация:** Статья посвящена бюджетированию в индустрии туризма, его необходимости с учетом большого ряда специфических особенностей функционирования, которые необходимо учитывать в процессе разработки системы бюджетов.

**Ключевые слова:** бюджетирование, туризм, прибыль, затраты.

**Summary:** the Article is devoted to budgeting in the tourism industry, its importance given the large number of specific features of functioning that need to be considered in development of budgets.

**Keywords:** budgeting, tourism, profit, costs.

Туризм является важной частью внешнеэкономической деятельности многих развитых и развивающихся государств. Эта отрасль относится к числу высокодоходных и наиболее динамичных отраслей экономики. По данным Всемирной туристской организации (ВТО) доходы от туризма ряда стран мирового сообщества в 2014г. составили (в млрд. евро): США - 80,7; Испания - 36,7; Франция - 33,5; Италия - 29,0; Китай - 19,9. В сфере туризма занято свыше 250 млн. человек, т.е. каждый десятый работник. На его долю приходится 7% общего объема инвестиций, 11% мировых потребительских расходов, 5% всех налоговых поступлений и треть мировой торговли услугами. Туризм оказывает огромное стимулирующее влияние на развитие таких ключевых отраслей экономики как сельское хозяйство и строительство, транспорт и связь, торговля и производство товаров народного потребления, выступая своеобразным катализатором социально-экономического развития страны.

Между тем Россия, располагая огромными, во многом уникальными возможностями для развития туризма, продолжает оставаться в стороне от мировых тенденций развития туристского бизнеса. Переход российской экономики на рыночные принципы хозяйствования, объективно обусловивший коренные изменения в условиях функционирования курортно-туристского комплекса, не повлек за собой соответствующих изменений ни в концептуальных подходах к его развитию, ни в конкретных решениях и действиях государственных органов. Хотя рыночная модель экономики требовала принципиально новых решений задач по формированию организационно-экономического механизма развития курортно-туристского комплекса, разработки и реализации системы экономических и финансовых структур.

Плюсы использования бюджетирования как основы оперативного планирования деятельности подтверждена огромным опытом хозяйствования компаний разных стран. Его необходимость увеличивается в связи с усовершенствованием хозяйственных и финансовых связей на предприятии, с возможностью выбора разных проектов работы и инвестирования. В сфере услуг как в сфере туристских услуг, то для предприятий и организаций, входящих в данную сферу, характерен большой ряд специфических особенностей функционирования, которые необходимо учитывать в процессе разработки системы бюджетирования.

Первым шагом в практической деятельности по организации системы бюджетирования предприятия по туризму будет создание организационно-финансовой структуры.

Изучение работы предприятий по туризму дало, что состав гостиничного комплекса состоит из: служба номерного фонда, служба питания, конференц-зал, службы обслуживания, технической поддержки.

При создании финансовой структуры гостиничного бизнеса можно выделить разные центры: центры прибыли, центры дохода, центры затрат. Центры прибыли – служба продажи, размещения туристов и обслуживания номеров, служба питания. Если имеется в наличии конференц-зал в оздоровительном центре, то их можно включить в центры прибыли. Организационно-финансовая структура гостиничного бизнеса может быть представлена как центрами прибыли – службы питания, так же центрами дохода – служба продаж и приема, являющаяся ответственной за объем продаж и затрат, связанные с продвижением гостиничных услуг. В данном случае служба обслуживания номеров будет иметь отношение к центру затрат. Выбор того или иного варианта исходит из функционирующей организационной структуры управления гостиницей.

В центры затрат непосредственно относятся: административный аппарат, финансовая служба, служба технической поддержки, транспортная служба.

В составе крупной туроператорской фирмы можно выделить отделы туризма, авиаперевозок, отдел маркетинга, информационный отдел.

В крупной туроператорской фирме центры финансовой ответственности следует подразделять на две группы: центры затрат и центры прибыли (рисунок 1).

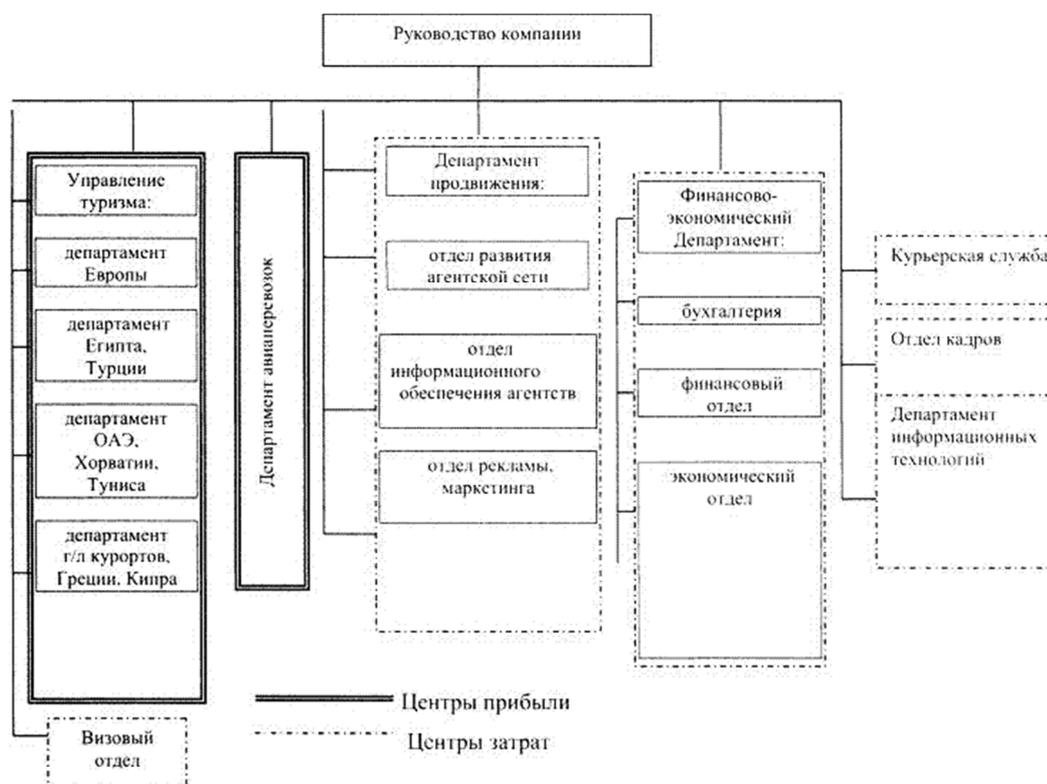


Рисунок 1 - Типовая организационно-финансовая структура туроператора

Центр затрат – отделы, которые обеспечивают поддержку и обслуживание работы других отделов туризма, которые напрямую не приносят прибыли или дохода.

Центры прибыли - отделы по направлениям, руководители которых несут ответственность не только за затраты, но и за финансовые результаты своей деятельности. К центрам прибыли следует отнести и департамент или отдел авиаперевозок, поэтому это подразделение не только участвует в формировании турпродукта, но и реализует авиабилеты.

После формирования организационно-финансовой структуры предприятия, следует опираясь на целевые показатели финансовой стратегии организации определить систему контрольных показателей, которые представляют собой целевые значения, выполнение которых является обязательным для центров ответственности.

Разработанная система целевых показателей турфирмы представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Система целевых показателей деятельности турфирмы на бюджетный период

Уровень управления	Показатель
Предприятие в целом	Рентабельность собственного капитала Чистая прибыль, параметры распределения чистой прибыли Величина операционного денежного потока
	Структура активов и капитала Выручка от оказания туристских услуг Затраты, произведенные организацией Количество реализованных путевок
Центры ответственности	Выручка от оказания туристских услуг по видам и направлениям Средняя цена путевки Прибыль на одну путевку Расходы на продвижение турпродукта Расходы по приобретению услуг сторонних организаций Расходы на оплату труда Потери по авиабилетам, гостиничным номерам Расходы на информационную поддержку Управленческие расходы

Так как финансовое положение организации фиксируется в формате трёх основных отчетов (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств), которые определяют систему координат для экономической оценки результатов деятельности компании, эффективный финансовый менеджмент может быть только на основе бюджетирования хозяйственной деятельности предприятия, позволяющего увязывать в одно целое все упомянутые формы отчетности.

В зависимости от того, каким образом осуществляется формирование бюджета движения денежных средств (прямым или косвенным методом), финансовое планирование целесообразно организовать по одной из следующих схем:— бюджет доходов и расходов => бюджет движения денежных средств (прямым методом) => бюджет по бухгалтерскому балансу;— бюджет доходов и расходов => бюджет по бухгалтерскому балансу => бюджет движения денежных средств (косвенным методом).

Независимо от принятой схемы расчетов, бюджетирование начинается с планирования доходов и расходов предприятия [2].

При внедрении системы бюджетирования на предприятии индустрии туризма целесообразно использовать первый вариант, который соответствует традиционному построению отчета о прибылях и убытках: доходы и расходы по обычным видам деятельности, операционные, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы.

На основании проведенных исследований и с учетом собственного практического опыта предлагается следующий перечень и порядок составления бюджетов.

Необходимо остановиться на важном моменте, касающемся особенностей учета сезонного фактора в ходе организации планового процесса туристической компании.

Сезонность спроса характерна для большинства предприятий самых разных отраслей, причем она может определяться не только их отраслевой принадлежностью, но и местоположением, качественными характеристиками покупателей и т. д.

Общий финансовый план формируется путем консолидации и согласования полученных финансовых планов по отдельным направлениям и включает в себя бюджет доходов и расходов и прогнозный баланс, а также планы начислений по налогу на прибыль и косвенным налогам. В дополнение к общему годовому финансовому плану предполагается создание помесечного бюджета движения денежных средств на ближайший летний/зимний сезон. На основании бюджета доходов и расходов и бюджета движения денежных средств составляется прогнозный баланс [3].

Основные методические положения и практические рекомендации, рассмотренные в данной статье, могут быть использованы предприятиями индустрии туризма для разработки системы бюджетирования с целью обеспечения и повышения конкурентоспособности на рынке туристских услуг.

#### **Список литературы и источников:**

1. Приказ Министерства Финансов РФ от 22 июля 2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности» (ред. 8 ноября 2010 г.)
2. Кондратова, И.Г. Бюджетирование как инструмент финансового планирования // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 4.
3. Соболева, Е.А. Статистика туризма: Статистическое наблюдение: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2014 г.

**Kuzina A.F.**

candidate of economic Sciences, associate Professor of the Department of accounting  
Kuban state agrarian University, Krasnodar, Russia

**Sazenzov Gleb**

University of Valensia

Airbus Group: Financial Statement Analysis

**Аннотация:** Данная статья посвящена оценке деятельности лидера европейской авиационной промышленности Airbus Group и результатам анализа основных показателей финансовой ее отчетности. Особое внимание уделено сравнительной оценке финансовой деятельности Airbus Group с крупной авиационной компанией - Boeing.

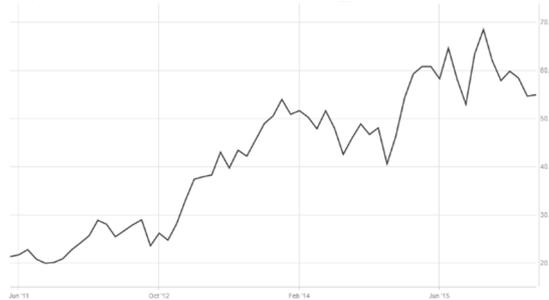
**Ключевые слова:** анализ, финансовая отчетность, сравнительная оценка финансовой деятельности

**Summary:** This article is devoted estimates of activity of the leader of the European aviation industry of Airbus Group and to results of the analysis of the main indicators of her financial statements. Special attention is paid to a comparative assessment of financial activity of Airbus Group with large aircraft company - Boeing.

**Keywords:** analysis, financial statements, assessment of financial activity

The company's main activity is done in Europe. It is interesting that different parts of airplane are done in each different countries and it will be assembled in one country. And this is done by coordination among European countries. Inside Europe, France is one of the main country for Airbus Group. It is where the main production facilities are located at and they have headquarters and main offices. Outside of Europe, India (R&T hub), China, and Singapore are worth noting because it is where they have partnerships or supply chain. And their airships will be sold to many different countries which we can say they have a global presence in this industry.

The chart under shows 5 years' trend of the share of Airbus group. And we can see that in 5 years the share price has been increasing.



Two figures under explains how the industry of aircraft manufacturer is. This industry is dominated by Boeing and Airbus from many years ago. And both of the have been sharing the market almost half and half since 1997 with little bit of fluctuations.

2015 was the year that Airbus sold more airplane than Boeing which was very impressive. In terms of number of orders, Airbus sold more than 1,036 airplanes (more than \$1tn) which was bigger than Boeing's sale in 2015. However, in terms of delivering aircraft to customers, Airbus had lagging problem. While Boeing was delivering more than 710 aircrafts, Airbus only managed to deliver 556 aircrafts.

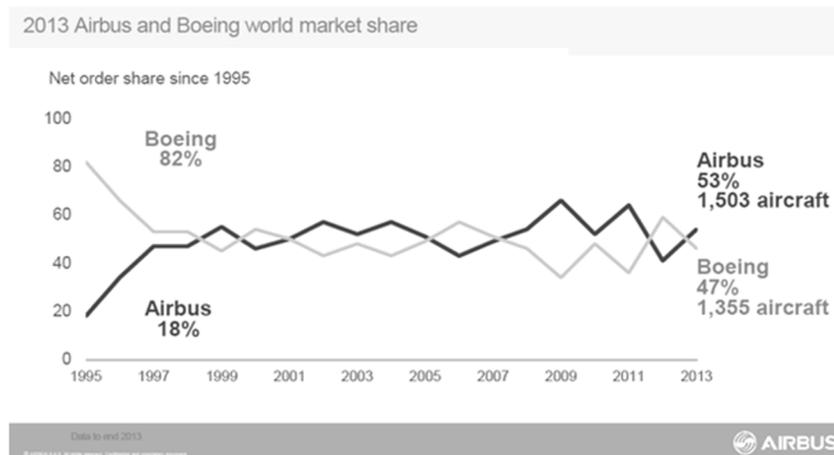


Figure 1 Market Share (CAPA, 2014)

Airbus Group is a global leader in aeronautics, space and related services. In 2015, the Group – comprising Airbus, Airbus Defence and Space and Airbus Helicopters – generated revenues of € 64.5 billion and employed a workforce of around 136,600.

As the basis for its 2016 guidance, Airbus Group expects the world economy and air traffic to grow in line with prevailing independent forecasts and assumes no major disruptions. 2016 earnings and free cash flow guidance is based on a constant perimeter.

In 2016, Airbus expects to deliver more than 650 aircraft, and the commercial order book is expected to grow.

In 2016, before M&A, Airbus Group expects stable EBIT before one-off and EPS before one-off compared to 2015. In 2016, before M&A, Airbus Group expects to deliver stable free cash flow compared to 2015.

“The 2015 results reflect our solid financial and operational performance. We have delivered on our commitments and have maintained our outlook for 2016 and beyond,” said Tom Enders, Airbus Group Chief Executive Officer. “Revenues and EBIT increased from a year earlier, delivering earnings per share growth while free cash flow improved. The record order book supports our commercial aircraft ramp-up plans and we are driving operational efficiency. We will increase shareholder returns with a proposed dividend of 1.30 euros a share and our current share buyback.”

#### Income statement

Income statement	2015	2014	Change
Revenues (in millions)	64,450	60,713	+6%
Gross Profit margin	13,7%	14,7%	-1%
EBIT (in millions)	4,086	4,040	+1%
Operating Profit margin (EBIT margin)	6,33%	6,65%	-0.22%
Net income (in millions)	2,696	2,343	+15%
Net Income margin	4,19%	3,87%	+0.33%

Revenues increased by 6.2% mainly at Airbus. The revenue growth in Airbus results from a more favorable foreign exchange impact and an overall increase in deliveries to 635 aircraft (629 in the previous year). Airbus Helicopters contributed also positively mainly due to a higher level of services activity. Airbus Defence and Space revenues were broadly stable and include revenues related to the A400M program of €1,648 million (2014: €1,561 million).

Cost of sales increased by 7.4%. The increase was primarily due to business growth at Airbus, an increase in the A350 XWB program support costs, and negative foreign exchange revaluation impacts from pre-delivery payments. This was partly offset by a lower net charge related to A400M program of €290 million (in 2014: €551 million).

Further included in cost of sales are amortization expenses of fair value adjustments of non-current assets in the amount of €24 million (2014: €43 million).

Inventories recognized as an expense during the period amount to €45,289 million (in 2014: €41,523 million).

The gross margin decreased by €-86 million to €8,851 million compared to €8,937 million in 2014. It shows a small difference between both years, it is result of a higher increase in cost of sales (due to business growth at Airbus) than the increase of revenues (6.2%). In conclusion, is verified a stable gross profit margin through similar differences between revenue and costs of sales in 2014 and 2015.

Research and development expenses increased by 2.0%. Other income increased by €+144 million. Other expenses increased by €-43 million, mainly due to costs associated with disposals in Airbus Defence and Space.

Even though, there was a decrease in Operating Profit margin its Operating Profit rose slightly to € 4,086 million (2014: € 4,040 million), it is possible due to a higher increase in revenues (6,2%), once the Operating Profit margin is Operating Profit divided by revenues, compared with the increase (1,15%) of Operating Profit. In conclusion,

in 2015 despite of an increase in revenues the company couldn't manage the same increase in Operating Profit which was responsible for a decrease in Operating Profit margin.

Net interest expense (income) was € -368 million (2014: € -320 million). Other financial results were € -319 million (2014: € -458 million) and income taxes was € -677 million (2014: € -863 million). It shows that the mainly differential was in other financial results caused by change in fair value measurement of financial instruments and foreign exchange translation of monetary items, in addition the deferred tax expense relate to prior years was responsible for a decrease in income taxes.

Similar to the EBIT margin, despite of the increase of +15% of net income it was not translate to the net income margin due to the increase in revenues (6,2%) resulting in slightly increase of 0.33% of net income margin.

#### Cash Flow Statement

(€ in million)	2015	2014
Net income	2,696	2,343
Cash from operating activities	3,600	2,560
Cash from investment activities	(3,459)	(3,223)
Cash from financial activities	(25)	495
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	287	88

In changes of working capital, trade receivables increase from € 1,378 million in 2015 (2014 € 700 million) what can represent change in the policies to sell on credit, giving more time to its customers to pay, thus decreasing cash flow from operations. On the other hand, trade liabilities (payable) was € 1,603 million in 2015 (2014: € 130 million, representing a substantial increase in accounts payable that might be explained by a change in the given time by its suppliers, thus increasing cash flow from operations. However, it reflects the solid operational performance and ongoing efforts to control working capital during the program.

In investments, proceeds from disposals of intangible assets, property, plant and equipment, investment property, plus proceeds from disposals of securities 2015: 4,790 million (2014: € 3,510 million) were not enough to cover the purchases of intangible assets, property, plant and equipment, plus investment property and Acquisitions of subsidiaries, joint ventures, businesses and payments for investments in securities that together were more than € 10,000 million in 2015. This behaviour can represent the strategy of the company in investing to expand its business. In addition, the total of cash flows from investments activities was quite low, but it does not surpass the positive cash flow from operating activities.

Even though, the increase in financial liabilities (loans, bonds) in 2015: € 1,254 million was higher than in 2014 € 2,038, it kept larger than the payment of financial liabilities what means there were a decrease in cash flow from financial activities.

Cash distribution to Airbus Group SE shareholders, payments of dividends and shares buyback were more than € 1,250 million in 2015 (2014: € 590 million) representing the bad behaviour of cash from financial activities. This number can represent a strategy of the company to increase the value paid to shareholders and, borrowing money to finance its investments.

The cash flow from operating activities was responsible for the positive outcome in both years, otherwise the result would be negative due to a bad behaviour of the cash flow from investments and financial activities. It is possible to verify that the company manage very well its operating activities with an efficient net operating cycle through its operating working capital.

On the other hand, due to a high purchase of non-current assets representing investments and a strategic to pay dividends and shareholders, the investments and financial activities contributed to a decrease in the cash flow.

Finally, the company has had a positive but it has to collect to money from investments once the operating activities may not cover these debts for a long period.

The Group's Consolidated Financial Statements are prepared in accordance with International Financial Reporting Standards, issued by the International Accounting Standards Board as endorsed by the European Union and with Part 9 of Book 2 of the Netherlands Civil Code. The Consolidated Financial Statements have been prepared on a historical cost basis, unless otherwise indicated.

Revenue is recognised to the extent that it is probable that the economic benefit arising from the ordinary activities of the Group, that revenue can be measured reliably and that the recognition criteria, for each type of revenue-generating activity (sales of goods and services and construction contracts), have been met. Revenue is measured at the fair value of the consideration received or receivable.

The Group records provisions for loss making contracts when it becomes probable that the total contract costs will exceed total contract revenues. Before a provision for loss making contracts is recorded, the related assets under construction are written-off. Loss making sales contracts are identified by monitoring the progress of the contract as well as the underlying programme and updating the estimate of contract costs, which requires significant and complex assumptions, judgements and estimates related to achieving certain performance standards as well as estimates involving warranty costs.

Research and development activities can be either contracted or self-initiated. The costs for contracted research and development activities, carried out in the scope of externally financed research and development contracts, are expensed when the related revenues are recorded. The costs for self-initiated research are expensed when incurred.

Development costs which are capitalised, are recognised either as intangible assets or, when the related development activities lead to the construction of specialised tooling for production ("jigs and tools"), or involve the design, construction and testing of prototypes and models, as property, plant and equipment. Capitalised development costs are generally amortised over the estimated number of units produced. If the number of units produced cannot be estimated reliably, capitalised development costs are amortised over the estimated useful life of the internally generated intangible asset. Amortisation of capitalised development costs is recognised in cost of sales.

Inventories are measured at the lower of acquisition cost (generally the average cost) or manufacturing cost and net realisable value. Manufacturing costs comprise all costs that are directly attributable to the manufacturing process, such as direct material and labour, and production related overheads, including depreciation charges. Net realisable value is the estimated selling price in the ordinary course of the business less the estimated costs to complete the sale. Inventories include work in progress arising under construction contracts for which revenues are recognised based on output methods.

In order to compare two companies of the same sector we use Airbus and Boeing. In 2015, both companies had similar financial results, while Airbus has a better Gross Profit margin, net increase cash flow and net operating cycle, Boeing had a bigger revenue, net income margin, assets turnover, current ratio, ROA and ROE, additional-

ly both companies has a significantly amount of liabilities comparing with equity due to its industry sector.

### References

- Airbus Group. (2016). Annual Report 2015. Retrieved from Airbus Group: <http://annualreport.airbusgroup.com/>
- Airbus Group. (2016). Contact Us. Retrieved from Airbus Group: <http://www.airbusgroup.com/int/en/toolbox/contact-us.html>
- Airbus Group. (2016). Global Presence. Retrieved from Airbus Group: <http://www.airbusgroup.com/int/en/group-vision/global-presence.html>
- Airbus Group. (2016). Share Information. Retrieved from Airbus Group: <http://www.airbusgroup.com/int/en/investors-shareholders/Share-information.html>
- Bloomberg. (2016). Airbus Group. Retrieved from Bloomberg: <http://www.bloomberg.com/research/stocks/people/person.asp?personId=8154802&privcapId=561001>
- CAPA. (2014). Boeing, Airbus share honours in 2013 orders/deliveries race - but it's not about winners and losers. Retrieved from CAPA: [http://centreforaviation.com/images/stories/2014/Jan/15/Airbus\\_and\\_Boeing\\_net\\_order\\_share.png](http://centreforaviation.com/images/stories/2014/Jan/15/Airbus_and_Boeing_net_order_share.png)
- Clay Dillow. (2015, December 8). Airbus is Beating Boeing in This Key Area. Retrieved from Fortune: <http://fortune.com/2015/12/08/airbus-airplane-sales-2015/>

**ВАСИЛИЦКАЯ В.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ЛЕНКОВА М.И.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**КУЗИНА А.Ф.**

канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

### **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Аннотация:** В данной статье мы рассмотрим, как формирую и предоставляют свою бухгалтерскую финансовую отчетность субъекты малого предпринимательства, а также выясним кого относят к субъектам малого предпринимательства. Выявим особенности формирования и предоставления бухгалтерской финансовой отчетности. Узнаем какие нормативные требования применяются при составлении и предоставлении бухгалтерской финансовой отчетности, если это субъекты малого предпринимательства.

**Ключевые слова:** компания, закон, приложение, бухгалтерский баланс, финансовые результаты, субъекты малого предпринимательства, период, информация, достоверное отражение.

**Summary:** In this article, we will consider how to formulate and provide their accounting financial statements of small business entities, as well as find out who is referred to small businesses. Identify the features of the formation and provision of accounting financial reporting. We learn what regulatory requirements are applied when drawing up and providing accounting financial reporting, if they are small business entities.

**Keywords:** company, law, application, balance sheet, financial results, small business entities, period, information, reliable reflection.

Бухгалтерская отчетность – это регистр, где собираются данные, отражающие обязательства, товарооборот, основные и оборотные капиталы, финансовые результаты, объем наличных и безналичных средств и многое другое. Как большие, так и малые компании обязаны составлять и сдавать бухгалтерскую финансовую отчетность, формируемую её на основе показателей своего бухгалтерского учета. Проблема в том, что для многих малых компаний остаются без ответов следующие вопросы: как формировать бухгалтерскую финансовую отчетность? Где брать её формы? Когда и в каком комплекте ее сдавать? Попробуем разобраться во всех этих вопросах.

Первым этапом в составлении бухгалтерской финансовой отчетности, является определение того, относится ли ваша организация к субъектам малого предпринимательства. Очень важно, убедиться в том, что ваша организация соответствует показателям отнесения к субъектам малого предпринимательства, дополнительные критерии указаны в статье № 4 «Закона о развитии малого и среднего предпринимательства № 209-ФЗ».

Кого же мы можем отнести к субъектам малого предпринимательства в 2017 году?

1. Предприятия, на которых средняя численность рабочего персонала не превышает 100 человек.

2. Предприятия, где размер дохода от ведения предпринимательской деятельности не превышает 800 млн. руб. за год для малых предприятий и 120 млн. руб. за год для микропредприятий. Данные нормативы определены правительством Российской Федерации.

3. Предприятия, доля участия которых в уставном капитале Российской Федерации, ее субъектов, муниципальных образований, а также общественных и религиозных организаций и благотворительных фондов, а также российских юридических лиц не превышает 25%, а доля участия иностранных организаций, – 49%. Но и здесь существуют исключения. Так, ограничения по участию в уставном капитале не распространяются на хозяйственные общества и партнерства, работающие над практическим применением результатов интеллектуальной деятельности, при условии, что исключительные права на эти результаты принадлежат их учредителям. Кроме того, требование не распространяется на организации, получившие статус участника проекта в соответствии с Федеральным законом № 244-ФЗ "Об инновационном центре "Сколково", и другие компании, включенных в "Перечень юридических лиц, предоставляющих государственную поддержку инновационной деятельности в формах, установленных Федеральным законом "О науке и государственной научно-технической политике", утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации № 1459-р [1].

Если по всем параметрам, организация является субъектом малого предпринимательства, но при этом она микрофинансовая организация, потребительский кооператив или адвокатское бюро, она не в праве использовать упрощенную форму бухгалтерской финансовой отчетности, сдавать все отчеты необходимо в полном варианте.

Согласно Закону о бухучете № 402-ФЗ субъекты малого предпринимательства могут сами выбрать вариант формирования своей бухгалтерской финансовой отчетности. Она может быть представлена одним из следующих способов:

- предоставление по общим правилам, как обычные юридические лица;
- предоставление по упрощенным правилам.

Несомненно, большинство субъектов малого предпринимательства готовят бухгалтерскую отчетность согласно второму варианту, то есть по упрощенным правилам. Рассмотрим более подробно эти упрощения в таблице 1.

Таблица 1 - Особенности бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства.

Тип организации	Отчетность
Коммерческая организация	Бухгалтерский баланс Отчет о финансовых итогах
НКО (некоммерческая организация)	Бухгалтерский баланс Отчет о целевом использовании средств

То есть субъекты малого предпринимательства могут обойтись только двумя формами отчетности, заполнить лишь бухгалтерский баланс и отчет о финансовых итогах. Послабление заключается также в том, что к подготовленным для сдачи образцам бухгалтерской отчетности субъекты малого предпринимательства в 2017 году, не обязаны прикладывать какие-либо письменные пояснения. Закон освобождает от этой обязанности.

Также необходимо обратить внимание на то, что для бухгалтерской отчетности субъектов малого предпринимательства за 2017 год используется специальный код налоговых деклараций (КНД) – 0710096. Его необходимо знать бухгалтеру, чтоб не спутать с отчетностью по общему порядку.

Следующая особенность применения бухгалтерской отчетности субъектами малого предпринимательства касается: отчета об изменениях капитала и отчета о движении денег. Министерство финансов РФ считает, что представитель субъекта малого бизнеса должен сам решать, какие отчеты включать в итоговый пакет. Он сам должен проанализировать и понять, нужно или нет предоставлять дополнительные сведения, которые в 2017 году будут крайне важны для объективной оценки: экономического положения фирмы, ее финансовых достижений.

Таким образом, насколько будет сокращена упрощенная бухгалтерская финансовая отчетность, субъекты малого предпринимательства решают самостоятельно исходя из:

- специфики (сферы) своей деятельности;
- структуры капитала;
- проходящих через фирму денежных потоков.

Очень важно знать, что упрощенную бухгалтерскую финансовую отчетность субъекты малого предпринимательства в 2017 году вправе применять, только в том случае если это прописано в учетной политике предприятия!

Теперь рассмотрим более подробно особенности заполнения форм бухгалтерской финансовой отчетности субъектами малого предпринимательства. Бухгалтерская отчетность субъектов малого предпринимательства заполняется в меньшем размере, чем предприятиями, которые раскрывают информацию обычным способом. Формы отчетности для малых предприятий закреплены на законодательном уровне посредством Приказа Министерства финансов №66н. Рассмотрим, как выглядят эти документы:

На первой странице вверху документа указывается ИНН и КПП предприятия, а также код по КДН (0710096), для упрощенной финансовой отчетности, о котором мы упоминали ранее. Кроме этого, на первом листе должна содержаться информация об отчетном периоде, дате формирования отчета и виде экономической деятельности. В конце первого листа ставятся подписи руководителя и специалиста из налогового органа.

Вторая страница отчета содержит информацию о местонахождении организации: индекс, код региона, адрес.

Третья страница самая важная, она содержит информацию – бухгалтерский баланс: активов (материальные, нематериальные, запасы и другие оборотные активы), пассивов (капитал, целевые средства, заемные средства, кредиторская за-

долженность, и прочее). Стоит запомнить, что бухгалтерский баланс составляется за три года: отчетный, предыдущий, предшествующий предыдущему.

На последней странице документа заполняется отчет о финансовых результатах. В нем представлены следующие данные: сведения о выручке, расходы по обычной деятельности и прочие расходы, доходы, налоги на прибыль, чистая прибыль. Сведения заполняются для отчетного и предыдущего периода.

Очень важно запомнить то, что вносить изменения в бухгалтерскую отчетность субъектов малого предпринимательства 2017 года, категорически не разрешается. В случае, если указать все данные в официальном бланке не получается, необходимо заполнять общеустановленный баланс и отчет о финансовых результатах для обычных категорий хозяйствующих субъектов. При заполнении следует придерживаться основного правила формирования отчетности – полное и достоверное отражение информации о финансовом состоянии дел, деятельности компании и изменениях за прошедший год [3].

Теперь поговорим о сроках сдачи упрощенного варианта отчетности и о том, что бывает если вовремя не предоставить отчетность в соответствующие органы. Срок сдачи бухгалтерского отчета за 2017 год для субъектов малого предпринимательства и всех остальных хозяйствующих субъектов - 31 марта 2017 года. Вновь созданные предприятия освобождаются от подачи отчетности, если они были зарегистрированы до 31 сентября. Налоговые органы тщательно следят за сроками подачи, поэтому организациям необходимо ответственно подойти к этому моменту, чтобы не быть оштрафованными. При этом, органы Росстата имеют право не принять отчет и отправить его на доработку, в случае выявления несоответствий. В данной ситуации исправленный отчет должен быть повторно сдан в территориальный орган статистики в течение двух календарных дней. Если же отчетность была не предоставлена или предоставлена несвоевременно это считается правонарушением. За каждый непредставленный документ юридическое лицо будет оштрафовано на 200 рублей, а его должностные лица - на сумму от 300 до 500 рублей. Кроме того, будут применены санкции статьи 19.7 КоАП РФ, предусматривающей административную ответственность за опоздание со статистической отчетностью. Штраф по этой статье для должностного лица может составить до 5 тысяч рублей.

Бухгалтерская финансовая отчетность составляется не только для государственных органов, чтобы они могли иметь представление о прибыльности функционирования данного предприятия и правильности расчета им налоговых сумм, но и для самих учредителей, ведь куда более важно использовать бухгалтерскую финансовую отчетность для управления внутри фирмы. Ее качественный и подробный анализ, позволяет не только устанавливать выгодность предприятия и его финансовое состояние, но и просчитать ходы на будущее и создать стратегию для улучшения развития и увеличения получаемой от него прибыли [4].

Бухгалтерская финансовая отчетность, может быть, как годовой, так и промежуточной. В зависимости от того срока, который ставит себе за цель отразить главный бухгалтер, или назначения, для которого эта отчетность формируется. Процесс составления осуществляется на базе бухгалтерского учета, который ведется все время, в которое функционирует предприятие. Годовую бухгалтерскую отчетность нужно предоставить в налоговую инспекцию в течение трех месяцев по окончании отчетного года. Такой же срок установлен для сдачи отчетности в органы статистики. В течение года фирмы могут формировать месячную и квартальную отчетность. Она называется промежуточной и составляется соответственно ежемесячно и ежеквартально нарастающим итогом с начала года. Промежуточную бухгалтерскую отчетность представлять в контролирующие органы не требуется [5].

В заключение хотелось бы отметить, что бухгалтерская отчетность - это серьезный источник информации, именно поэтому составляться она должна с отражением достоверных показателей и в соответствии с действующим законодательством. Только в том случае если предприятие является субъектом малого предпринимательства, оно вправе использовать упрощенную форму бухгалтерской отчетности. Эта законодательная льгота, для малых предприятий значительно уменьшает и облегчает работу бухгалтера, так как сокращается количество финансовой документации. Кроме того, показатели, отражаемые в заполняемых отчетах, вносятся укрупненными значениями, без детализации, а кодировка представляется организациями самостоятельно. Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее характерная черта субъектов малого предпринимательства — это возможность формирования и предоставления отчетности о финансовой деятельности в более упрощенной форме, раскрывая при этом меньший объем коммерческой информации о собственной деятельности. Тем не менее, уровень ответственности за предоставляемую информацию и соблюдение сроков сдачи отчетности у субъектов малого предпринимательства соответствует предприятиям, имеющим традиционную форму бухгалтерской отчетности.

#### **Список литературы и источников:**

1. Информация Минфина России от 29.06.2017 № ПЗ-3/2016 "Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности" [Электронный ресурс] URL: <http://minfin.ru/> Пышненко, О. С., Особенности формирования бухгалтерской отчетности в малых предприятиях // О.С. Пышненко, О.Ю. Павленко, О.А. Зубарева Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 30. – С. 491–495. – URL: <http://e-koncept.ru/2017/65169.htm>.
2. Мирошниченко, Т.А. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность (продвинутый уровень): учебник / Т.А. Мирошниченко, И.М. Бортникова, О.А. Зубарева. - п. Персиановский: изд-во ДонГАУ, 2017.
3. Чумакова, Н.В. Учет на предприятиях малого бизнеса: учебное пособие [ресурс] / Н.В. Чумакова, Е.И. Зацаринная, Е.В. Железная. - М.; Берлин: Директ-Медиа, 2017. - 326 с: ил. // Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=363021>
4. Отчётность предприятий малого бизнеса: [Электронный ресурс] - <http://www.kreditbusiness.ru/smallbusiness/431-otchjotnost-predpriyatijj-malogo-biznesa.html>

**ТИТАРЕНКО С.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ЛЕНКОВА М.И.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**КУЗИНА А.Ф.**

канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

#### **ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА**

**Аннотация:** В данной статье рассмотрена организация контроля расчетов по оплате труда, проблема актуальна, так как от успешного контроля расчетов оплаты труда во многом зависят как повышение эффективности производства, так и рост благосостояния людей, благоприятный социально-психологический климат в обществе.

**Ключевые слова:** заработная плата, расчеты по оплате труда, бухгалтерский учет.

**Summary:** In this article, we reviewed the organization of the control of calculations on wages, the issue is relevant, since successful control of the calculations of remuneration depend largely on increasing efficiency of production and the welfare of the people, favorable socio-psychological climate in society.

**Keywords:** wages, payroll calculations, accounting.

Современные предприятия, в наше время, представляют собой не только имущественный, но и экономический комплекс, состоящий из определенного набора систем, обеспечивающих его нормальное функционирование и развитие. Наиболее распространенных систем можно перечислить систему управления, систему контроля, систему оплаты труда, систему производства. Состав и количество этих систем зависят, прежде всего, от видов ее деятельности, которыми она занимается, размеров бизнеса и прочих присущих данному предприятию особенностей.

Неизменными для каждого предприятия остаются только базисные системы, одной из которых является система оплаты труда.

Проблема оплаты труда - это одна из ключевых проблем в российской экономике. От нее успешного решения во многом зависят как повышение эффективности производства, так и рост благосостояния людей, благоприятный социально-психологический климат в обществе.

Таким образом, актуальность нашей проблемы обусловлено тем, что оплата труда является важнейшим фактором, определяющим с одной стороны, эффективность производства, с другой стороны, уровень жизни населения.

Когда-то существовавшая в условиях плановой экономики система нормирования и оплаты труда в настоящее время немножко разрушена, немножко трансформирована. Распространенные в отечественной экономике формы и системы заработной платы устаревают, оказываются неэффективными в новых условиях хозяйствования. Полученную экономическую независимость на многих предприятиях восприняли как повод для упрощения организации оплаты труда, основываясь на старых принципах. Новые рыночные методы материально стимулирования труда в нашей стране еще не до конца разработаны. Таким образом, в данный момент, на многих предприятиях не соответствуют требованиям оплаты труда в рыночной экономике. Это приводит к выводу о том, что необходимо совершенствования организации системы заработной платы с учетом современных условий.

В современных условиях решение проблемы в области оплаты труда невозможно без развитых механизмов социального партнерства. В плоскости реформирования заработной платы находится и проблема государственных социальных стандартов, представляющих нормативные показатели уровня жизни и социального развития и используемых в качестве целевых ориентиров в практике государственного управления процессами экономического и социального развития. Актуальна проблема задолженности по оплате труда, которая остается одной из наиболее острых проблем, вызывающих социальную напряженность работников.

Современные системы организации труда и заработной платы должны обеспечить сотрудникам материальные стимулы. Эти стимулы могут быть задействованы, как наиболее эффективно только при жесткой индивидуализации заработной платы каждого работника, то есть при внедрении бестарифной, гибкой модели оплаты труда, при которой заработок работника находится в прямой зависимости от спроса на производимую им продукцию и выполняемые информационные услуги, от качества и конкурентоспособности выполняемых работ и, конечно, от финансового положения общества, в котором он работает.

Учет труда и заработной платы по праву занимает одно из центральных мест в системе бухгалтерского учета на любом предприятии.

Учет труда и заработной платы должен обеспечить оперативный контроль над количеством и качеством труда, за использованием средств, включаемых в фонд заработной платы и выплаты социального характера.

В условиях рынка предприятия, кредитные учреждения, другие хозяйствующие объекты вступают в договорные отношения по использованию имущества, денежных средств, проведению коммерческих операций и инвестиций. Доверительность этих отношений должна подкрепляться возможностью для всех участников сделок получать и использовать финансовую информацию. Достоверность информации подтверждается независимым аудитором.

Собственники, и, прежде всего коллективные собственники - акционеры, пайщики, а также кредиторы, лишены возможности самостоятельно убедиться в том, что все многочисленные операции предприятия, зачастую очень сложные, законны и правильно отражены в отчетности, так как обычно не имеют доступа к учетным записям, ни соответствующего опыта, и поэтому нуждаются в услугах аудиторов.

Независимое подтверждение информации о результатах деятельности предприятий и соблюдения ими законодательства необходимо государству для принятия решений в области экономики и налогообложения.

Целью аудита расчетов по оплате труда является установление соответствия применяемой в организации методики учета и налогообложения операций по оплате труда и расчетов с персоналом действующим в Российской Федерации в проверяемом периоде нормативным документам, для того чтобы выявить имеющиеся ошибки или нарушения и степень их влияния на достоверность бухгалтерской отчетности [2].

В условиях рыночного хозяйствования, в соответствии с изменениями в экономическом и социальном развитии страны существенно меняется и политика в области оплаты труда, социальной поддержки и защиты работников. Многие функции государства по реализации этой политики переданы непосредственно предприятиям, которые самостоятельно устанавливают формы, системы и размеры оплаты труда, материального стимулирования его результатов. Понятие "заработная плата" наполнилось новым содержанием и охватывает все виды заработков, начисленных в денежной и натуральных формах, независимо от источников финансирования, включая денежные суммы, начисленные работникам в соответствии с законодательством за не проработанное время.

Заработная плата - это основная часть средств, направляемых на потребление, представляющая собой долю дохода, зависящую от конечных результатов работы коллектива и распределяющуюся между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным трудовым вкладом каждого и размером вложенного капитала.

Бухгалтерский учет по оплате труда с персоналом регламентируется Законом о бухгалтерском учете, законодательными актами, утвержденными Министерством Финансов РФ, Госкомстатом РФ, Министерством труда РФ, Гражданским Кодексом РФ, Налоговым Кодексом РФ.

Общее методологическое руководство бухгалтерским учетом РФ осуществляется правительством РФ. Органы, которым Федеральными законами предоставлено право регулировать бухгалтерский учет, разрабатывают и утверждают обязательные для исполнения всеми предприятиями и организациями на территории РФ нормативные документы.

Нормативное регулирование деятельности предприятий и организаций призвано обеспечить правильное и единообразное ведение бухгалтерского учета.

В условиях рынка предприятия, кредитные учреждения, другие хозяйствующие объекты вступают в договорные отношения по использованию имущества, денежных средств, проведению коммерческих операций и инвестиций. Доверительность этих отношений должна подкрепляться возможностью для всех участников сделок получать и использовать финансовую информацию.

Заработная плата, или ставка заработной платы, - это цена, выплачиваемая за использование труда, основной источник дохода персонала организации, с ее помощью осуществляется контроль за мерой труда и потребления.

Необходимо различать денежную и реальную заработную плату. Номинальная заработная плата - это сумма денег, полученная за час, день, неделю, месяц, год. Реальная заработная плата - это "покупательная способность" номинальной заработной платы. Очевидно, что реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и цен на приобретаемые товары и услуги. Изменение реальной заработной платы в процентном отношении можно определить путем вычитания процентного изменения в уровне цен из процентного изменения в номинальной заработной плате. Так, повышение номинальной заработной платы на 9% при росте уровня цен на 5% дает прирост реальной заработной платы на 4%. Номинальная и реальная заработная плата не обязательно изменяются в одну и ту же сторону. К примеру, номинальная заработная плата может увеличиться, а реальная заработная плата в то же самое время - уменьшиться, если цены на товары растут быстрее, чем номинальная заработная плата.

Сложившаяся за долгие годы система управления экономикой привела к возникновению феномена отчуждения трудящихся от средств производства. Выражается это в том, что доходы трудовых коллективов и отдельных работников практически не зависели и не зависят от эффективности использования ресурсов. В силу этого трудящиеся относятся к ним не по-хозяйски. В этих условиях как никогда остро стоит вопрос, на который экономическая наука и практика не дали до сих пор ответа: каким образом заинтересовать людей, побудить их работать эффективно, экономить живой и овеществленный труд, своевременно и качественно выполнять свои задачи.

Оплата труда в нашей стране играет двоякую функцию: с одной стороны, является главным источником доходов работников и повышения их жизненного уровня, с другой - основным рычагом материального стимулирования роста и повышения эффективности производства.

Существуют следующие функции заработной платы: функция распределения, социальная функция и стимулирующая функция.

Рыночная экономика избавляет от командной системы распределения, состоящей в разрыве функций производства и распределения. Функции распределения передаются непосредственным производителем или частному владельцу предприятия. Только собственник вправе самостоятельно распоряжаться средствами производства и результатами труда. Принятие законов о собственности, о предпринимательстве и других окончательно определило судьбу централизованно устанавливавшихся ранее механизмов формирования заработной платы. В новых условиях децентрализованная форма распределительных отношений ориентируется на стоимостные показатели, конкуренцию на рынке и отражает финансово-рыночное положение предприятия [1].

Из системы государственного регулирования осталась лишь одна составляющая - регулирование минимальной заработной платы. Но она определилась ниже прожиточного минимума, из-за инфляции и падения объемов производства. Таким образом, получается, что рабочая сила как специфический товар все более отдаляется от своей естественной оценки-стоимости.

В отношениях непосредственно оплаты труда стало играть главную роль возникновение организованных форм рынка труда. Величина заработной платы определяется на основе затрат на воспроизводство рабочей силы с учетом спроса на нее, стоимости и цены на рынке труда.

С переходом к рынку заработная плата становится главным элементом воспроизводства рабочей силы и для предпринимателя, нанимателя рабочей силы социальная функция рабочей силы начинает играть вполне равноправную роль наряду со стимулирующей. Бюджет работника должен обеспечивать ему расходы не только на одежду и пищу, но и покупку дома, квартиры, оплаты бытовых услуг и так далее. Существует при этом два уровня обеспечения социальной ориентации заработной платы. Первый регулируется государством. Прямое его влияние на уровень заработной платы выражается в виде установления минимального гарантированного уровня оплаты труда. Косвенное влияние связано с индексацией стоимостных характеристик уровня жизни в зависимости от инфляции, роста цен. Тем самым государство защищает трудовой доход работника от свойственной в отдельных случаях рыночной экономике тенденции экономии на затратах на рабочую силу. Второй основной уровень реализации социальной функции заработной платы осуществляется непосредственно на предприятиях. Если заработную плату рассматривать с точки зрения дохода, требующегося для обеспечения нормального воспроизводства только самого рабочего, то наиболее распространенным будет деление всего персонала на группы по типу и величине общественных затрат на воспроизводство их рабочей силы. В общем случае оплата труда должна дифференцироваться по сложности труда и квалификации рабочих. Если же заработную плату рассматривать как доход, необходимый для обеспечения нормального воспроизводства не только трудящегося, но и его семьи, то механизм заработной платы будет строиться уже с учетом уровня потребления в семье работника.

При низкой цене рабочей силы возникает экономическая возможность замещения дорогостоящего оборудования дешевой рабочей силой. Устраняется стимул к росту эффективности производства. Низкая заработная плата - это деградация имеющейся системы образования, поскольку нет смысла столько времени и средств терять на то, чтобы получив высокую квалификацию, не находить ей применения или получать мизерную заработную плату наравне с работниками самого простого труда.

Таким образом, заработная плата возрождает свою утерянную социальную функцию. Вместе с тем, она становится лишь одним из элементов возмещения стоимости товара "рабочая сила". Важную роль в общей сумме доходов в новых экономических условиях играют и резко возросшие многочисленные выплаты, доплаты предпринимателей работникам на социальные цели.

Главной функцией заработной платы является стимулирующая, а более точно, мотивационная функция трудовых доходов работников. Именно эта часть механизма заработной платы и социальных стимулов играет главную роль в интенсивном использовании живого труда, направляет его на реализацию целей управления.

Мотивационный механизм непосредственно заработной платы имеет определяющее значение в реализации стратегии на перспективу. Однако это значение обусловлено не только рабочей долей заработной платы в общем доходе работника. Традиционно в сознании работника заработная плата психологически ассоциируется с признанием его авторитета на предприятии, косвенно выражает его социальный статус. Через заработную плату работник косвенно оценивает себя, свои успехи в работе сравнительно с другими. Заработная плата может быть и не-

высокой, но если она оказалась выше, чем у коллег по работе, то и мотивационная действенность будет выше.

В зависимости от системы оплаты труда, организации заработной платы на предприятии мотивационным стимулом может выступать как размер заработной платы, так и непосредственно оценка работника. Однако оценка работника с последующим установлением размера заработка оказывается для рабочих более предпочтительной по сравнению с оценкой косвенной. Поэтому организация заработной платы с оценкой заслуг играет большую мотивационную роль, нежели оплата без оценок.

Однако сегодняшний уровень организации заработной платы не позволяет сделать выводов о сколько-нибудь серьезных успехах в целевой направленности, использовании ее для реализации мотивационной политики. Чтобы заработная плата соответствовала целям управленческой стратегии: развитию чувства общности у работников, воспитанию их в духе партнерства, рациональному сочетанию личных и общественных интересов, требуется изменение ее мотивационного механизма. Психологически, а затем и экономически заработная плата должна нацеливать работника на четкое понимание им взаимосвязи между требованиями к нему предприятия, фирмы и вкладом его в конечные результаты, и как следствие - размером заработной платы. К сожалению, в современной организации заработной платы преобладает экономическая ориентация. Доминирующее значение имеют категории экономические: хозрасчетный доход, фонд оплаты труда, внутренние цены и другие, которые не анализируются с точки зрения формирования мотивации, побуждения к активной деятельности каждого работника.

В настоящее время происходит отмирание стимулирующей функции оплаты труда. Если в плановой социалистической экономике заработная плата носила уравнивающий характер и не выполняла своей стимулирующей функции, то сейчас оказалось, что связи между уровнем финансового положения предприятия и заработной платой этих предприятий не существует.

Стимулирующая роль заработной платы выше, когда тарифная часть играет главенствующую роль в оплате труда. В настоящее время роль тарифа снижается, все больше наблюдается использование повременной оплаты труда.

Также наблюдаются огромные перекосы в оплате труда, как по отраслям, так и внутри их по профессионально квалифицированным группам работников. Наибольшая дифференциация заработной платы возникла между работниками предприятий и их директорами, хотя последние всячески маскируют свои доходы.

Огромная дифференциация заработной платы несет большой разрушительный потенциал: нарастают противоречия в процессе производства между отдельными социальными группами и социальная напряженность внутри производственных коллективов. Все эти негативные последствия усиливаются тем, что такая дифференциация не имеет прямого отношения к различиям в эффективности труда и производства.

Заработная плата, по результатам исследований, в общей структуре доходов населения составляет всего лишь 44%. Резкое падение доли оплаты труда в совокупных доходах населения приводит к снижению мотивационного потенциала оплаты труда.

Таким образом, заработная плата как экономическая категория все менее выполняет свои основные функции воспроизводства рабочей силы и стимулирования труда. Она фактически превратилась в вариант социального пособия, которое практически не связано с результатами труда. Это привело к тому, что организация производства лишилось одного из мощных рычагов повышения эффективности и полноправности выхода на мировой рынок.

Чтобы заработная плата выполняла свою стимулирующую функцию, должна существовать прямая связь между ее уровнем и квалификацией работника, сложностью выполняемой работы, степенью ответственности [3].

Порядок исчисления заработной платы работникам всех категорий регламентируют различные формы и системы оплаты труда. Формы и системы заработной платы - это способ установления в зависимости между количеством и качеством труда, то есть между мерой труда и его оплатой. Для этого используются различные показатели, отражающие результаты труда и фактически отработанное время. Иными словами, форма оплаты труда устанавливает, как оценивается труд при его оплате: по конкретной продукции, по затраченному времени или по индивидуальным или коллективным результатам деятельности. От того, как форма труда используется на предприятии, зависит структура заработной платы: преобладает ли в ней условно- постоянная часть или переменная. Соответственно разным будет и влияние материального поощрения на показатели деятельности отдельного работника или коллектива бригады, участка, цеха.

Основными элементами тарифной системы оплаты труда являются: тарифная сетка, тарифная ставка и тарифно – квалификационный справочник.

Тарифная система - это совокупность нормативов, при помощи которых осуществляется дифференциация и регулирование уровня заработной платы различных групп и категорий работников в зависимости от его сложности.

Тарифные сетки по оплате труда - это инструмент дифференциации оплаты труда в зависимости от его сложности. Они представляют шкалу соотношений в оплате труда различных групп работников, включают количество разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов.

Тарифную ставку, соответствующую тому или иному разряду, получают путем умножения тарифной ставки 1-го разряда на тарифный коэффициент соответствующего разряда. Размеры тарифных ставок могут устанавливаться или в виде фиксированных однозначных величин, или в виде “веток”, определяющих предельные значения.

Для тарификации работ и присвоения тарифно-квалификационных разрядов предназначены тарифно-квалификационные справочники, в которые включены тарифно-квалификационные характеристики: они содержат требования, предъявляемые к тому или иному разряду работника соответствующей профессии, к его практическим и теоретическим знаниям, к образовательному уровню, описанию работ, наиболее часто встречающихся по профессиям и квалификационным разрядам.

Основными формами оплаты труда являются повременная и сдельная. Повременная оплата труда делится на простую и повременно – премиальную. Сдельная оплата труда состоит из прямой сдельной, косвенной, сдельно – аккордной, сдельно – премиальной, сдельно – прогрессивной, коллективно – сдельной. Повременная и сдельная, довольно широко используются в практике предприятий. Вместе с тем, если раньше превалировала оплата по сдельным системам, то сейчас на частных предприятиях все больше используется повременная оплата. Повременной называется такая форма платы, когда основной заработок работника начисляется по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное время, то есть основной заработок зависит от квалификационного уровня работника и отработанного времени. Применение повременной оплаты труда оправдано, когда организован и ведется строгий учет времени, правильно тарифицируется труд рабочих, а также используются нормы обслуживания и численности. При простой повременной системе оплаты труда размер заработной платы зависит от тарифной ставки или оклада и отработанного времени. При повременно-премиальной системе оплаты труда работник сверх зарплаты за фактически

отработанное время дополнительно получает и премию. Она связана с результативностью того или иного подразделения или предприятия в целом, а также с вкладом работника в общие результаты труда.

По способу начисления заработной платы данная система подразделяется на три вида: почасовую, поденную и месячную. При почасовой оплате расчет заработка производится исходя из часовой тарифной ставки и фактически отработанных работником часов. При поденной оплате расчет заработной платы осуществляется исходя из твердых месячных окладов, числа рабочих дней, фактически отработанных работников в данном месяце, а также числа рабочих дней, предусмотренных графиком работы на данный месяц.

На многих предприятиях применяется повременно-премиальная оплата труда, по способу начисления применяется почасовая и помесечная. Заработная плата начисляется исходя из тарифной ставки за час и фактически отработанного времени, которое отмечается в табелях учета рабочего времени. Затем на основе тарифной ставки рассчитывается повременная заработная плата. При помесечной оплате заработная плата работникам начисляется согласно окладам, утвержденным в штатном расписании приказом по предприятию, и количеству дней фактической явки на работу. Такая разновидность повременной оплаты труда называется окладной системой. Сдельная оплата труда: при этой системе основной заработок работника зависит от расценки, установленной на единицу выполняемой работы или изготовленной продукции. Сдельная форма оплаты труда по методу начисления заработной платы может быть прямой сдельной, косвенной, сдельной аккордной, сдельно-прогрессивной. По объекту начисления она может быть индивидуальной и коллективной. При прямой индивидуальной сдельной системе размер заработка рабочего определяется количеством выработанной им за определенный отрезок времени продукции или количеством выполненных операций. Вся выработка рабочего по этой системе оплачивается по одной постоянной сдельной расценке. Поэтому заработок рабочего увеличивается прямо пропорционально его выработке. Для определения расценки по этой системе дневная тарифная ставка, соответствующая разряду работы, делится на количество единиц продукта, произведенного за смену или норму выработки. Расценка может определяться и путем умножения часовой тарифной ставки, соответствующей разряду работы, на норму времени, выраженную в часах.

При косвенно сдельной системе заработок рабочего ставится в зависимость не от личной выработки, а от результатов труда обслуживаемых ими рабочих. По этой системе может оплачиваться труд таких категорий вспомогательных рабочих как: ремонтники, наладчики оборудования, обслуживающие основное производство. Расчет заработка рабочего при косвенно-сдельной оплате может производиться либо на основе косвенной расценки и количества изделий, изготовленных обслуживаемыми рабочими. Для получения косвенной расценки дневная тарифная ставка рабочего, оплачиваемого по косвенной сдельной системе, делится на установленную ему норму обслуживания и норму дневной выработки обслуживаемых рабочих.

При сдельно-премиальной системе заработок зависит не только от оплаты по прямым сдельным расценкам, но и от выплачиваемой премии за выполнение и перевыполнение установленных количественных и качественных показателей.

При аккордной системе размер оплаты устанавливается не на отдельную операцию, а на весь заранее установленный комплекс работ с определением срока его выполнения. Сумма оплаты труда за выполнение этого комплекса работ объявляется заранее, как и срок ее выполнения до начала работы.

Если для выполнения аккордного задания требуется длительный срок, то производятся промежуточные выплаты за практически выполненные в данном

расчетном периоде работы, а окончательный расчет осуществляется после окончания и приемки всех работ по наряду. Практиковалась при дифференциации ставок по интенсивности труда для сдельщиков и повременщиков, при невыполнении в срок аккордной работы, ее оплата - не по ставкам сдельщиков, а по ставкам повременщиков.

Обязательным условием аккордной оплаты было наличие норм на выполнение работы. Сдельно-прогрессивная система в отличие от прямой сдельной характеризуется тем, что оплата труда рабочих по неизменным расценкам производится только в пределах установленной исходной нормы, а вся выработка сверх этой базы оплачивается по расценкам прогрессивно нарастающим в зависимости от перевыполнения норм выработки.

Наращение расценки, выраженное в процентах надбавки к основной расценке за единицу продукции, произведенной сверх нормы, устанавливается по определенной шкале, состоящей из нескольких ступеней. Число ступеней бывает разное, в зависимости от производственных условий.

Прогрессивное увеличение расценок за продукцию, изготовленную рабочим сверх нормы, должно трюиться с таким расчетом, чтобы себестоимость работ в целом не повышалась, а, наоборот, систематически снижалась за счет сокращения доли других затрат, падающих на единицу продукции.

Широкое распространение в промышленности нашла сдельно-премиальная форма оплаты труда. Сумма заработка находится в прямой зависимости от объема выполненных работ и расценки на эти работы. Эта форма способствует росту производительности труда и повышению квалификации работника. Заработок рабочего будет тем больше, чем он выполнит работ, а расценки на работы устанавливаются расчетным путем. Коллективно-сдельная система оплаты труда. При ней заработок каждого работника поставлен в зависимость от конечных результатов работы всей бригады, участка. Коллективная сдельная система позволяет производительно использовать рабочее время, широко внедрять совмещение профессий, улучшает использование оборудования, способствует развитию у работников чувства коллективизации, взаимопомощи, способствует укреплению трудовой дисциплины. Кроме того, создается коллективная ответственность за улучшение качества продукции. С переходом на эту систему оплаты труда практически ликвидируется деление работ на "выгодные" и "невыгодные" так как каждый рабочий материально заинтересован в выполнении всей работы, порученной бригаде.

Оплата труда рабочих при коллективной сдельной системе может производиться либо с применением индивидуальных сдельных расценок, либо на основе расценок, установленных для бригады в целом, то есть коллективных расценок.

Индивидуальную сдельную расценку целесообразно устанавливать в том случае, если труда рабочих, выполняющих общее задание, строго разделен. В этом случае заработная плата каждого рабочего определяется исходя из расценки на выполняемую им работу и количества выпущенной с конвейера годной продукции.

При использовании коллективных сдельных расценок заработная плата рабочего зависит от выработки бригады, сложности работ, квалификации рабочих, количества отработанного каждым рабочим времени и принятого метода распределения коллективного заработка.

Основная задача распределения заработка заключается в том, чтобы правильно учесть вклад каждого работника в общие результаты работы.

Применяются два основных метода распределения коллективного заработка между членами бригады.

Первый метод заключается в том, что заработок распределяется между членами коллектива пропорционально тарифным ставкам и отработанному времени.

Второй – с помощью “коэффициента трудового участия” Бестарифная система оплаты труда представляет собой такую систему, при которой заработная плата всех работников представляет собой долю каждого работающего в фонде оплаты труда. Бестарифная система оплаты труда используется в условиях рыночной экономики, важнейший показатель которой по каждому предприятию является объем реализованной продукции и услуг. Чем больше объем реализованной продукции, тем более эффективно работает данное предприятие, следовательно, и заработная плата корректируется в зависимости от объема производства. Эта система используется для управления персоналом вспомогательных рабочих, для работников с повременной оплатой труда. Разновидностью бестарифной системы оплаты труда является контрактная система. При контрактной форме найма работников начисление заработной платы осуществляется в полном соответствии с условиями контракта, в котором оговариваются: условия труда, права и обязанности, режим работы и уровень оплаты труда, конкретное задание, последствия в случае досрочного расторжения договора. Контракт подписывается руководителем предприятия и работником. Он является основой для решения всех трудовых споров. Кроме тарифной заработной платы действующим законодательством предусмотрены различные доплаты за отступления от нормальных условий труда. К таким доплатам относятся доплаты за работу в ночное и сверхурочное время, выходные и праздничные дни, временное замещение отсутствующего работника, руководство бригадой, за выполнение работ требующих более высокой квалификации, классность шоферам и другие. Порядок расчета различных доплат различен. Размеры и условия выплат определяются в коллективном договоре.

В условиях системы рыночного хозяйствования в соответствии с изменениями в экономическом и социальном развитии страны существенно меняется и политика в области оплаты труда, социальной поддержки и защиты работников. Многие функции государства по реализации этой политики переданы непосредственно предприятиям, которые самостоятельно устанавливают формы системы и размеры оплаты труда, материального стимулирования его результатов. Под оплатой труда понимается вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты.

#### **Список литературы и источников:**

1. Батурин, Л.А. Учет труда и его оплаты. - М.: Краснодарский край, 2015.
2. Воробьева, Е.В. Заработная плата в 2015 году: Практические рекомендации для бухгалтера. – Изд. перераб. и доп. - М.: АКДИ «Экономика и жизнь», 2015. – 452 с.
3. Сухов, А. Б. Выплата зарплаты: все ли учтено, Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2015. - № 1. - С. 25 - 29.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. №197-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.12.2001 г., действующая редакция от 31.12.2014, Консультант Плюс: Версия Проф. – 2015.
5. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете: Федеральный закон №402-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22 ноября 2011 г. (в ред. изм. от 28.06.2013 №134-ФЗ), Консультант Плюс: Версия Проф. – 2015.

**ПЛОТНИКОВА А.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ЛЕНКОВА М.И.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**КУЗИНА А.Ф.**

канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Кубанский

государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ**

**Аннотация:** В статье рассмотрены характерные особенности отчетно-денежных процессов, осуществляемых в рамках бухгалтерского баланса коммерческих структур. Наряду с этим приведены важные факторы отчета движения денежных средств, которые обеспечивает наглядный план-фактный анализ исполнения инвестиционных проектов.

**Ключевые слова:** финансовый отчет, денежные средства, бухгалтерия, инвестиции, анализ предприятия.

**Summary:** In the article characteristic features of the reporting and cash processes performed within the framework of the balance sheet of commercial structures are considered. Along with this, important factors of ODS are provided that provide a visual plan-actual analysis of the implementation of investment projects.

**Keywords:** Financial report, cash, accounting, investment, enterprise analysis.

Отчет о движении денежных средств – это одна из основных форм финансовой отчетности, в которой суммируется информация о поступлении и выбытии денежных средств компании. Отчет о движении денежных средств дополняет балансовый отчет и отчет о прибылях и убытках. Балансовый отчет отражает финансовое положение компании на определенный момент времени (конец учетного периода), а отчет о движении денежных средств поясняет изменения, произошедшие с одним из компонентов финансовой отчетности – денежными средствами от одной даты балансового отчета до другой. Отчет о прибылях и убытках отражает результаты деятельности компании за период; и эта деятельность является основным фактором, который изменяет состояние денежных средств, отражаемых в отчете о движении денежных средств. Информация о движении денежных средств предприятия полезна тем, что она предоставляет пользователям финансовой отчетности базу для оценки способности предприятия привлекать и использовать денежные средства и их эквиваленты.

Тем более, отчет движения денежных средств содержит информацию, которая бывает полезна при оценке финансовой гибкости фирмы. Финансовая гибкость – это способность фирмы генерировать значительные суммы денежных средств с тем, чтобы своевременно реагировать на неожиданно возникающие потребности и возможности. Информация о движении денежных средств за прошлые периоды, особенно о движении денежных средств от основной деятельности, помогает оценить финансовую гибкость. Оценка способности фирмы пережить, например, неожиданное падение спроса может включать в себя анализ движения денежных средств от основной деятельности за прошлые периоды. Чем значительнее потоки денежных средств, тем выше окажется способность фирмы выдержать неблагоприятные изменения экономических условий [2].

Наличие свободных денежных средств определяет возможности компании выполнить свои финансовые обязательства в виде своевременной оплаты счетов

или внесения обязательных платежей в соответствии с условиями договоров. В некоторых случаях, даже при наличии положительного финансового результата деятельности в виде прибыли, предприятия испытывают дефицит средств. Это обосновано временным разрывом между датой реализации товаров и услуг и поступлением средств на расчетный счет. Иными словами, отсутствует баланс движения денежных средств. Причин для возникновения текущего дефицита (кассового разрыва) может быть множество. Главная причина – это нерациональное распределение денежных потоков.

Денежные средства любой организации считаются в рыночной экономике важным ресурсом. Организация в любой момент может испытывать дефицит денежных средств, недостаток их для обеспечения соответствующего уровня финансово-хозяйственной деятельности или иметь избыток средств на балансовых счетах, что также нежелательно, так как означает неспособность руководства эффективно использовать столь ценный ресурс. Бюджет движения денежных средств помогает организации избежать нежелательного «простоя» и дефицита денежных средств.

Бюджет движения денежных средств позволяет руководителям организации регулировать денежные потоки (приток или отток денежных средств) таким образом, что бы избежать появления наличности в значительной степени, превышающей ее текущие потребности, заранее переводя излишние средства в краткосрочные инвестиции. И, наоборот, своевременно выявлять нехватку наличности и закрывать временный ее дефицит банковским кредитом.

Общая цель бюджета движения денежных средств состоит в том, чтобы помочь своим руководителям управлять денежными средствами таким образом, чтобы с одной стороны иметь необходимое их количество, а с другой стороны, получать как можно более высокий доход от вложения временно свободных денежных средств.

Особенное внимание должно быть уделено учету инвестиционных затрат. В управленческом отчете движении денежных средств все расходы по инвестиционным проектам рекомендуется включать в состав инвестиционной деятельности. То есть когда часть офиса компании используется для инженеров занятых работой в инвестиционном проекте, а счет от арендодателя приходит единой суммой, разумно разделить потоки в отчете движении денежных средств между операционной и инвестиционной деятельностью согласно выбранному фактору распределения. В этом порядке допустимо распределять все инвестиционные расходы [1].

Сфера применения этого отчёта необходима как менеджерам, так и внешним пользователям, которые по его показателям могут увидеть реальные доходы и расходы, а также узнать:

- объём и источники получения денежных средств и направления их использования.
- способность компании в результате своей деятельности обеспечивать превышение поступлений денежных средств над выплатами.
- способность компании выполнять свои обязательства.
- информацию о достаточности денежных средств для ведения деятельности.
- степень самостоятельного обеспечения инвестиционных потребностей за счёт внутренних источников.
- причины разности между величиной полученной прибыли и объёмом денежных средств.

Этот отчёт прямо или косвенно отражает денежные поступления компании с классификацией по основным источникам и её денежные выплаты с классификацией по основным направлениям использования в течение периода. Он может

быть составлен любой компанией независимо от её размера, структуры, отрасли. Отчёт даёт общую картину производственных результатов, краткосрочной ликвидности, долгосрочной кредитоспособности и позволяет с большей лёгкостью провести финансовый анализ компании.

При формировании отчета о движении денежных средств формируются статьи оттока и притока денежных средств. Форма документа максимально понятна. Источниками притока могут являться операционная, инвестиционная и финансовая виды деятельности. Отток средств может осуществляться по многим направлениям. Отчет о движении денежных средств, созданный прямым или косвенным методом, дает возможность провести финансовый анализ предприятия, определить финансово-экономическое состояние, установить возможности и показатели краткосрочной ликвидности и долгосрочной кредитоспособности. Отчет о движении денежных средств, при финансовом анализе показателей которого могут использоваться коэффициенты денежного покрытия и рентабельности денежных потоков, пример представлен на программе 1С:

Сводный отчет по движению ДС (Cash-flow)

Вариант отчета: план факт

Сформировать Настройки...

		Январь 2012		
		Квартальный	Факт	Отклонение
		(по месяцам)		
	Начальный остаток			
	Вид статьи			
	Направление движения			
	Статья оборотов			
	Направление движения			
	Чистый денежный поток			
	Конечный остаток			
	2.4.1 Снятие с расчетного счета в кассу		-30 000	30 000
	<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>			
	Списание	-50 000		-50 000
	Статьи БДДС	-50 000		-50 000
	ПРОЧИЕ			
	2.1.1 Приобретение объектов недвижимости			
	БАНКОВСКИЕ/ДЕПОЗИТАРНЫЕ УСЛУГИ	-50 000		-50 000
	2.1.2 Приобретение долговых ценных бумаг	-50 000		-50 000

Рисунок 1- Анализ движения денежных средств на примере программного продукта «WA: Финансист»

Осуществляется составление отчета о движении денежных средств прямым методом или косвенным.

При косвенном методе исходным базисом расчетов является чистая прибыль, а отчет о движении денежных средств формируется путем пошаговой корректировки чистой прибыли, учета операций, связанных с движением денежных потоков организации, и других статей баланса. При анализе движения денежных средств этим методом денежные потоки делят по трем видам деятельности: текущую, инвестиционную и финансовую. Основное преимущество косвенного отчета движения денежных средств – возможность отследить направления использования денег в структуре активов и рабочего капитала компании). Известно, что эффективное управление рабочим капиталом – залог успеха в бизнесе.

Отправная точка расчета – чистая прибыль. Сумма потока денежных средств корректируется на суммы задолженности по уплате налогов, расходов будущих периодов, амортизации в управленческом учете, убытков от реализации нематериальных активов, погашения банковского кредита, уменьшения суммы счетов к оплате, прибыли от продажи ценных бумаг, уменьшения обязательств, увеличение авансовых выплат, увеличение материально-производственных запасов [3].

Базис отчета потока денежных средств от инвестиционной деятельности – инвестиции. В разделе инвестиционной деятельности учитываются продажи ма-

териальных необоротных активов и ценных бумаг, приобретение материальных необоротных активов и ценных бумаг.

В разделе финансовой деятельности отчета движения денежных средств, также учитывается эмиссия акций, получение и погашение кредитов, инвестирование в ценные бумаги и получение инвестиционного дохода, погашение облигаций и выплата дивидендов.

Также на последнем этапе анализа проводится расчет остатка денежных средств на начало и конец года, что позволяет говорить об изменениях в финансовом состоянии компании.

В основе прямого метода составления отчета о денежных потоках лежит вычисление притока денег от авансов покупателей, реализации товаров и услуг и т.п. И оттока денег при оплате процентов по кредитам и займам, по счетам поставщиков и т.п. При этом исходным базисом расчетов является выручка. Таким образом, прямой метод предполагает учет движения денежных потоков за определенный период в качестве разницы поступлений и выплат.

Политика управленческого учета принимается каждой компанией самостоятельно. При этом приоритетным в практике компаний является косвенный метод. Такое предпочтение вполне обосновано, так как дает возможность анализировать результаты хозяйственной деятельности во взаимосвязи с чистым денежным потоком. Такой метод, например, является оптимальным для компаний, составляющих отчетность в соответствии со стандартами МСФО – которые подразумевают собой систему документов (стандартов, разъяснений к ним), определяющие порядок составления финансовой отчетности, а именно: что входит в финансовую отчетность, когда и в какой оценке учитывать те или иные объекты бухгалтерского учета, какую информацию необходимо раскрывать в пояснительной записке.

Традиционно публикуемые отчеты компаний состоят из счета прибылей и убытков, показывающего, между прочим, величину прибыли, произведенной в компании в течение года, и баланса, показывающего размеры и классификацию активов и то, как они финансировались. Кроме того, требуются сравнительные показатели по всем статьям счета прибылей и убытков и баланса. Однако для более полного понимания состояния дел компании, также необходимо определить изменения, произошедшие в активах, обязательствах и капитале в течение года, и их общее воздействие на чистые ликвидные средства.

Другими словами, компания может получать большую прибыль, но не производить значительных денежных средств. Это явное несоответствие объясняется отчетом о движении денежных средств, который показывает динамику денежных средств (или денежного эквивалента) между последовательными балансами. Отчет о движении денежных средств объясняет изменение в чистых ликвидных средствах, состоящих в основном из денежных средств фирмы в банке и в кассе за вычетом прочих заемных средств, подлежащих возврату в течение одного года с отчетной даты.

#### **Список литературы и источников:**

1. Новодворский, В.Д. «Бухгалтерская (финансовая) отчетность»/ В.Д. Новодворский : ЗАО «Финстатинформ», 2015 г.
2. «Аудиторские ведомости», N 4, 2016 «Методика проверки учета денежных средств»
3. Аганбегян, А.Г./ От рецессии и стагнации через финансовый форсаж - к экономическому росту //А.Г. Аганбегян/ Деньги и кредит. 2016. №12. С.46-52.
4. Журнал «Главбух», 2015-2016

**МАНДРЫКА А.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ЛЕНКОВА М.И.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**КУЗИНА А.Ф.**

канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СЕГМЕНТАРНОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

**Аннотация:** В статье рассмотрена сущность сегментарного учета и отчетности в рамках системного подхода к управлению субъектом хозяйствования. Раскрыто понятие «сегмента бизнеса» с точки зрения менеджмента, финансового учета и отчетности. Рассмотрена эволюция понятия «сегментарная отчетность».

**Ключевые слова:** сегмент, бизнес, информация, сегментарный учет, отчетность, МСФО.

**Summary:** The article considers the essence of segmental accounting and reporting within the framework of a systematic approach to the management of a business entity. The notion of "business segment" from the point of view of management, financial accounting and reporting is disclosed. The evolution of the concept of "segmental reporting" is considered.

**Keywords:** segment, business, information, segmented accounting, reporting, IFRS.

В рамках реформирования отечественного бухгалтерского учета осуществляется сближение российских правил ведения учета с международными стандартами бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Претерпел изменения порядок формирования и раскрытия информации по сегментам. Начиная с бухгалтерской отчетности за 2011 г. вступает в силу новый порядок раскрытия информации по сегментам на основании приказа Минфина России от 08.11.2010 № 143н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2010)».

Рассмотрим экономическую природу и сущность сегментарного учета и отчетности, а также существенные моменты, содержащиеся в новом ПБУ. В современной экономической мысли термин «сегмент» и связанные с ним словосочетания находят применение как в финансовом учете и отчетности, так и в теории менеджмента и маркетинга.

В менеджменте понятие «сегмент» связывается с понятием диверсификации в деятельности компании. При этом менеджмент изучает не диверсификацию саму по себе, а возможность управления совокупностью видов деятельности компании. Потребность в этом определяется тем, что различные виды деятельности, которые компания осваивала постепенно, в процессе хозяйствования все более расходятся по разным траекториям, характеризующимся показателями перспектив дальнейшего роста, рентабельностью, различными угрозами экономического и неэкономического характера [1].

Отдельные виды деятельности компании могли осуществляться как на одном рынке, так и в условиях группы рынков с самыми разными условиями и перспективами развития. Вследствие этого возникла необходимость изучать окруже-

ние организации с точки зрения отдельных перспектив, рисков, возможностей, которые вытекают из состояния этого окружения.

Маркетинг рассматривает сегмент как часть потребительского рынка с похожими потребностями и мотивациями потребителей. Изучение сегментов с этой точки зрения осуществляется с целью увеличения объемов текущих продаж и определения маркетинговой политики в будущем.

В финансовом учете и отчетности понятие «сегмент» сопряжено с появлением внешней отчетности компании. Как и в менеджменте, диверсификация деятельности компаний, вложение средств в различные отрасли, расширение ассортимента продукции, производство и реализация продукции на различных рынках многих коммерческих компаний не позволяли инвесторам, кредиторам и прочим пользователям внешней финансовой отчетности проследить и оценить результаты деятельности фирмы по совокупным данным финансовой отчетности [5].

Для оценки рисков предпринимательской деятельности, будущих экономических выгод, а также перспектив развития диверсифицированных компаний пользователям финансовой отчетности помимо информации, содержащейся в формах финансовой отчетности необходимы дифференцированные данные, раскрывающие финансовые результаты деятельности по ее отдельным направлениям. Поэтому сегментарная отчетность была создана для того, чтобы получить информацию о видах деятельности коммерческого предприятия и экономической среде, в которой эта деятельность осуществляется.

Понятие «сегментарная отчетность» складывалось постепенно, отталкиваясь от таких понятий, как «отчетность многоотраслевых компаний», «отчетность о диверсифицированной деятельности компаний», «отчетность транснациональных корпораций».

В 1976 г. разработан и принят Комиссией по разработке стандартов финансового учета США первый стандарт отчетности по сегментам деятельности («Финансовая отчетность для сегментов коммерческой организации»). Его появлению способствовал начавшийся в 1960–1970-х гг. в экономике крупнейших промышленно развитых стран процесс усиленного слияния и поглощения капиталов в отраслях, не связанных по своей природе.

В настоящее время в рамках проекта конвергенции МСФО и US GAAP разработан международный стандарт МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты». Этот международный стандарт финансовой отчетности применяется компаниями, которые имеют листинг.

В российской учетной практике отчетность по сегментам формируется с момента ввода в действие Положения по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2000), утвержденного приказом Минфина России от 27.01.2000 № 11н. А начиная с бухгалтерской отчетности за 2011 г., как отмечено выше, вступает в силу новое ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам» [6].

Появление понятия «сегментарный учет» ряд исследователей связывает с появлением в практике зарубежных компаний понятия «управленческий учет». Однако сегментарный учет в зарубежной литературе отождествляется, как правило, с понятием «учет по центрам ответственности».

В современной экономической практике учет по центрам ответственности в основном рассматривается как система отражения, накопления, анализа и представления информации о затратах и результатах, которая дает возможность оценить, проконтролировать, определить результативность деятельности как структурных единиц, так и конкретных менеджеров компании. Российскими учеными и практиками отчетность по сегментам рассматривалась как часть внутренней отчетности организации, поэтому учет по сегментам деятельности определялся как

система сбора, отражения и обобщения информации о деятельности структурных подразделений организации.

Система учета по сегментам деятельности, являясь важнейшей составляющей управленческого учета, функционирует параллельно с системой финансового учета. Таким образом, в отличие от внешней сегментарной отчетности сегментарный учет, напротив, исторически связан с внутренними процессами организации и обусловлен децентрализацией управления и появлением центров ответственности.

Сегментарная отчетность формируется на крупных предприятиях, занимающихся производством разнообразной продукции, оказывающих разные услуги, осуществляющих разные виды предпринимательской деятельности. При этом сами предприятия могут иметь различный технический уровень, разную рентабельность, перспективы дальнейшего развития. На результатах хозяйственной деятельности предприятий сказывается также то, что производство и продажа товаров могут совершаться в различных географических зонах, государствах, территориальных районах. Информация, связанная с данными особенностями деятельности предприятия, представляет интерес для пользователей внутренней и внешней финансовой отчетности.

Системный подход к управлению субъектом хозяйствования позволяет выстроить интегрированную модель всех составляющих единой учетно-отчетной информационной системы, обеспечивающей всех заинтересованных пользователей информацией о деятельности организации, и определить место в этой системе сегментарного учета и отчетности. В ПБУ 12/2010 закреплены следующие существенные моменты в порядке раскрытия информации по сегментам:

- определены критерии организаций, на которые возлагается обязанность представлять информацию по сегментам;
- закреплён управленческий подход к выделению сегментов;
- установлен порядок оценки показателей, раскрываемых по сегментам в соответствии с учетной политикой для целей управленческого учета;
- определена совокупность раскрываемых показателей по каждому отчетному сегменту, а также по отдельным покупателям;
- введена норма о представлении сравнительной информации с разъяснением причин расхождений для сопоставления совокупных показателей отчетных сегментов с величиной соответствующих статей бухгалтерского баланса или отчета о прибылях и убытках компании.

Основным новшеством для российского учета и отчетности является существенное увеличение массива управленческой информации в составе пояснений к бухгалтерской отчетности. Эта информация зачастую может быть более полезна заинтересованным пользователям при принятии ими каких-либо решений относительно сотрудничества с компанией. Требования к раскрытию информации по сегментам ПБУ 12/2010 максимально приближены к требованиям МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты».

Рассмотрим более подробно каждое из перечисленных выше положений.

1. К организациям, обязанным представлять информацию по сегментам, отнесены все коммерческие организации (кроме кредитных), которые являются эмитентами публично размещаемых ценных бумаг. Таким образом, ранее установленное требование об обязательности применения ПБУ 12/2000 только для организаций, формирующих сводную (консолидированную) бухгалтерскую отчетность, снято. Тем самым расширен перечень организаций, формирующих и представляющих информацию по сегментам в дополнение к установленным формам и видам отчетности в целом по организации.

Помимо сказанного другим национальным стандартом бухгалтерского учета ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» и международным стандартом МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты» требуется раскрывать информацию по отчетным сегментам для организации, которая предоставила отчетность (находится в процессе предоставления) в регистрирующий орган, осуществляющий государственную регистрацию выпусков эмиссионных ценных бумаг. Отметим также, что ПБУ 12/2010 не приводит ограничения на виды выпускаемых ценных бумаг, условия и площадку их размещения.

2. Управленческий подход к выделению сегментов реализуется через определение целей и задач предоставления информации по сегментам через процесс формирования информации по сегментам, а также выделение ключевой роли уполномоченных лиц, которые используют информацию по сегментам деятельности в целях систематического анализа ее результатов и принятия последующих решений по распределению ресурсов между обособленными частями деятельности организации в целом.

Целью раскрытия информации по сегментам согласно ПБУ 12/2010 определено обеспечение заинтересованных пользователей бухгалтерской отчетности организации информацией, позволяющей оценить:

- специфику деятельности организации;
- ее хозяйственную структуру;
- распределение финансовых показателей по отдельным направлениям деятельности.

Процесс формирования информации по сегментам включает этапы:

- выделение сегментов;
- определение отчетных сегментов в соответствии с критериями, определенными ПБУ 12/2010.

Подходы к определению оснований выделения сегментов, заложенные в ПБУ 12/2010, не ограничивают организации какими-либо определенными критериями, позволяющими конкретно очертить те или иные области деятельности организации. Устанавливается лишь основной принцип выделения сегментов через выполнение совокупности следующих условий:

- обособленная деятельность способна приносить экономические выгоды и предполагает соответствующие расходы;
- результаты обособленной деятельности систематически анализируются лицами, полномочными принимать решения в распределении ресурсов внутри организации и оценивать эти результаты;
- по каждому виду обособленной деятельности могут быть сформированы финансовые показатели отдельно от показателей других частей деятельности организации.

Для формирования сегментной отчетности бухгалтерской службе требуется помощь высшего менеджмента организации для выделения сегментов и определения ключевых показателей, которые систематически анализируются уполномоченными лицами.

Однако основным критерием выделения сегментов выступает практическая значимость обособления информации о части деятельности для целей управления организацией.

В ПБУ 12/2010 по сравнению с ПБУ 12/2000 сохранились требования пороговых числовых значений выручки, финансового результата или активов при определении отчетных сегментов. Указано также, что количество отчетных сегментов не должно превышать 10 единиц, если только организация не представит обоснование невозможности агрегирования их количества.

3. Порядок оценки показателей, раскрываемых по сегментам, в соответствии с учетной политикой для целей управленческого учета.

Каждый отчетный сегмент характеризуется набором показателей, подлежащих раскрытию, и установленных пп. 24–27 ПБУ 12/2010. Эти показатели отчетного сегмента должны приводиться в оценке, где они представляются полномочным лицам организации для принятия решений (по данным управленческого учета).

Если какие-либо из показателей относятся к двум и более отчетным сегментам, они подлежат обоснованному распределению. Способ распределения является элементом учетной политики организации и определяется в зависимости от характера объектов учета, видов деятельности организации, степени обособленности отчетных сегментов. В отношении основы распределения показателей между отчетными сегментами должен применяться принцип последовательности от одного отчетного периода к другому.

Следует заметить, что организации – эмитенты публично размещаемых ценных бумаг устанавливают, как правило, методы и способы управленческого учета в соответствии с МСФО. В то же время учреждения вправе установить любые другие способы и методы управленческого учета, исходя из потребностей высшего менеджмента. Вследствие этого различия в оценке показателей, раскрываемых по отчетным сегментам, могут существенно отличаться от оценки показателей, представленных в общей бухгалтерской отчетности организации за один и тот же отчетный период. Из этого вытекает требование стандарта о раскрытии следующей информации об оценке показателей по каждому отчетному сегменту:

- а) порядок учета операций между отчетными сегментами;
- б) характер различий (если они неочевидны) между:
  - показателем прибыли (убытка) организации до налогообложения и суммарным показателем прибыли (убытка) отчетных сегментов;
  - показателями активов и обязательств организации и суммарными показателями активов и обязательств отчетных сегментов;
- в) изменения способов оценки показателей, используемых для определения финансового результата отчетного сегмента, по сравнению с предшествующими периодами и влияние таких изменений на финансовый результат этого сегмента в отчетном периоде;
- г) описание различий в распределении данных между отчетными сегментами и их влияние на показатели этих сегментов в случаях, когда способ распределения выручки и расходов отличается от способа распределения активов и обязательств, с которыми эти выручка и расходы связаны.

4. Совокупность раскрываемых показателей по отчетным сегментам. Показатели отчетного сегмента могут быть разделены на обязательные и дополнительные. Обязательными показателями являются «Финансовый результат (прибыль или убыток) за отчетный период» и «Общая величина активов на отчетную дату». Дополнительные показатели формируются при условии их систематического представления полномочным лицам организации.

5. Норма предоставления сравнительной информации с разъяснением причин расхождений для целей сопоставления совокупных показателей отчетных сегментов с величиной соответствующих статей бухгалтерского баланса или отчета о прибылях и убытках компании.

Организация определяет ряд расчетных суммарных показателей по отчетным сегментам, включая и показатели прочих сегментов, и сопоставляет полученные значения с величиной соответствующей статьи бухгалтерской отчетности организации.

Эта информация также подлежит раскрытию в сегментарной отчетности по следующим существенным показателям:

а) суммарная величина выручки всех отчетных сегментов в сопоставлении с показателем выручки организации;

б) суммарная величина показателей прибыли (убытка) отчетных сегментов в сопоставлении с показателем прибыли (убытка) до налогообложения либо с показателем чистой прибыли (убытка) за отчетный период, если организация распределяет на отчетные сегменты налог на прибыль организаций;

в) суммарная величина как активов отчетных сегментов в сопоставлении с величиной активов организации, так и суммарной величины обязательств отчетных сегментов с величиной обязательств организации.

Помимо этого приводится суммарная величина каждого существенного показателя, раскрываемого в отношении отчетных сегментов, в сопоставлении с величиной соответствующей статьи бухгалтерской отчетности организации.

По отчетным операционным сегментам раскрывается выручка от продаж покупателям (заказчикам) организации по каждому виду продукции, товаров, работ, услуг или однородных групп продукции, товаров, работ, услуг.

По каждому географическому региону деятельности раскрывается информация о величине выручки от продаж покупателям (заказчикам) организации, в том числе отдельно от продаж в РФ и от продаж за рубежом, а также о стоимости внеоборотных активов по данным бухгалтерского баланса организации, в том числе размещенных на территории Российской Федерации и за рубежом. По покупателям и заказчикам, выручка от продаж которым составляет не менее 10 % общей выручки от продаж покупателям (заказчикам) организации, приводится как минимум следующая информация: наименование покупателя (заказчика); общая величина выручки от продаж такому покупателю (заказчику); наименование отчетного сегмента (отчетных сегментов), к которому относится данная выручка.

Стандартом особо оговаривается порядок формирования сравнительной информации при изменении в отчетном периоде структуры отчетных сегментов. В соответствии с этим порядком информация за периоды, предшествующие отчетному, должна быть пересчитана с ориентацией на новую структуру отчетных сегментов, кроме случаев, когда такие данные отсутствуют или пересчет противоречит требованию рациональности. При этом корректировке подлежат сведения по каждому показателю отчетного сегмента.

Случаи пересчета (или его невозможности) подлежат раскрытию в составе информации по отчетным сегментам. Если пересчет в соответствии с новой структурой отчетных сегментов не осуществлялся, то информация по сегментам за отчетный период должна быть представлена в соответствии с прежней и новой структурой сегментов.

Управленческий учет необходим для нормального функционирования и развития предприятия. С его помощью руководители и менеджеры определяют основное направление развития фирмы с учетом материальных источников его обеспечения и спроса рынка. Управленческий учет позволяет правильно учесть все внутренние и внешние факторы в постановке конкретных целей развития предприятия и путей их достижения, обеспечивает взаимосвязку между отдельными структурными подразделениями предприятия, позволяет минимизировать издержки и открывает все возможные дополнительные источники ресурсов внутри фирмы.

Разработка систем управленческого учета, являются решающими для успеха производственных и сервисных организаций в сегодняшней глобальной конкурентной полной вызовов технологической среде.

В связи с этим концептуальная модель управленческого учета многосегментной организации должна состоять из двух модулей (рисунок 1):



Рисунок 1 – Модель управленческого учета

1. управленческий учет по сегментам;
2. стратегический управленческий учет

Несмотря на провозглашенный в нашей стране переход на международные стандарты финансовой отчетности и предпринятые в этой связи шаги по реформированию методологии учета затрат, в отечественной практике по-прежнему сохраняется налоговый подход к формированию показателей себестоимости для целей ведения бухгалтерского финансового учета и составления внешней отчетности. Главным принципом ведения бухгалтерского учета стало наращивание себестоимости продукции по всем направлениям затрат. Сформировался такой стереотип экономического мышления, при котором высокая себестоимость продукции считается выгодной, так как позволяет платить меньше налогов;

Одним из требований, предъявляемых к бухгалтерской информации, является ее своевременность. Чтобы обеспечить своевременность информации, часто бывает необходимым предоставить ее до того, как будут известны все аспекты хозяйственной деятельности, в ущерб, таким образом, ее надежности. Ожидание того момента, когда становятся известны все аспекты факта хозяйственной деятельности, может обеспечить высокую надежность информации, но сделать ее малополезной заинтересованным пользователям».

Это замечание в полной мере относится к информации, формируемой в системе бухгалтерского финансового учета, принципами которого являются полнота отражения хозяйственных операций и их документальная обоснованность. Сформированная подобным образом информация носит «исторический» характер, направлена в прошлое и оперативного значения, как правило, иметь не может.

В системе бухгалтерского управленческого учета применяются иные подходы к оценке эффективности бизнеса. Объектом учета здесь являются отдельные сегменты организации – центры ответственности. Их вклад в формирование конечного финансового результата организации неодинаков. Следовательно, появляется необходимость отдельно проанализировать доходы и расходы по каждому структурному подразделению.

Группировка и распределение затрат осуществляется в зависимости от того, что считается объектом учета. Затраты группируются по месту их возникновения, носителям затрат, видам расходов и центрам ответственности [8].

Центр ответственности – структурное подразделение организации, во главе которого стоит менеджер, контролирующий затраты, доходы и средства, инвести-

руемые в этот сегмент бизнеса администрацией (например, цех завода). Независимо от размера структурного подразделения в управленческом учете выделяют четыре типа центров ответственности:

1. Центр затрат – его руководитель обладает наименьшими управленческими полномочиями, следовательно, несет минимальную ответственность за полученные результаты. Он отвечает за производственные затраты. Система управленческого учета нацелена лишь на измерение и фиксацию затрат на входе в центр. Результаты деятельности центра (объем произведенной продукции, оказанных услуг, выполненных работ) не учитываются;

2. Центр доходов – менеджер отвечает за получение доходов (поступлений), но несет ответственности за издержки (отдел оптовых продаж торговой организации, отдел распространения - в издательстве, отдел размещения привлеченных денежных средств – в банке). Задача управленческого учета – фиксация результатов деятельности центра ответственности на выходе;

3. Центр прибыли – руководитель отвечает как за затраты, так и доходы своего подразделения, принимает решения по количеству потребляемых ресурсов и размеру ожидаемой выручки. Управленческий учет должен предоставить информацию о стоимости издержек на входе в центр, затратах внутри центра и конечных результатах на выходе. Цель центра – получение максимальной прибыли путем оптимального сочетания параметров вкладываемых ресурсов, объема выпускаемой продукции и цены;

4. Центр инвестиций – менеджер контролирует доходы и расходы, следит за эффективностью использования инвестированных средств (собственные инвестиционные решения);

По центрам ответственности затраты распределяются для накопления данных о затратах и контролю отклонений от сметы. Фактические данные отражаются в отчетах об исполнении сметы, составляемых через короткие промежутки времени бухгалтером - аналитиком. Из отчетов руководители получают информацию об отклонениях от сметы по различным статьям расходов.

В системе сегментарного учета формируются бюджеты и сметы по всем направлениям хозяйственной деятельности структурных подразделений предприятия. Бюджеты и отчеты об их исполнении составляются по местам возникновения затрат в разрезе центров ответственности. Далее в автоматическом режиме бухгалтер-аналитик формирует сводные отчеты для принятия руководством предприятия соответствующих управленческих решений.

### **Список литературы и источников:**

1. Пономарева, Н.В. О факторах выбора отчетных сегментов хозяйственной деятельности // Образование. Наука. Научные кадры. - 2016.- № 3.- С. 145-147.
2. Федорович, Т. В. Управленческий подход к формированию отчетности по сегментам // Проблемы учета и финансов.- 2016.- №2.- С. 9-17
3. Международный стандарт финансовой отчетности IFRS 8 «Операционные сегменты». URL: <http://allmsfo.ru/msfo-ifs-8.html>.
4. Приказ Минфина России от 08.11.2010 № 143н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2010)».
5. Фрезергер, Н. С. Порядок раскрытия информации по сегментам (ПБУ 12/2010): что изменилось за 11 лет // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2016. № 2.
6. Камышанов, П.И., Камышанов А.П. Бухгалтерская финансовая отчетность: составление и анализ / 3-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2015. – 246с.
7. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / 5-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2016. – 576с.
8. Сугаипова, И.В. Бухгалтерская финансовая отчетность. Учеб. пособие. Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 224с.

**ГОФМАН П.**

АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**БЕЛИЦКАЯ О.В.**

канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности  
АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

## **ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ**

**Аннотация:** В данной статье дан краткий обзор теоретических основ исследования инфляции и ее особенностей в современной экономике России. Также, внимание уделяется прогнозам уровня инфляции.

**Ключевые слова:** инфляция, стагфляция, деньги, курс национальной валюты, индексный показатель цен, ценообразование.

**Summary:** this article gives a brief overview of the theoretical foundations of the study of inflation and its characteristics in the modern Russian economy. Also, attention is paid to forecasts of inflation.

**Keywords:** inflation, stagflation, money, national currency, an index measure of prices, pricing

Одной из самых актуальных проблем в экономике России является инфляция, которая представляет собой устойчивое непрерывное снижение покупательной способности денег, тормозящее развитие экономики страны в целом и ухудшающее: уровень жизни и благосостояние населения. Увеличение цен оказывает большое влияние на все экономические субъекты, а уровень инфляции является не только индикатором динамики рынков денег и реальных благ, но и показателем, характеризующим состояние всей социально-экономической системы.

Инфляция подразумевает превышение количества денежных единиц, находящихся в обращении, над суммой товарных цен и появление в результате этого денег, не обеспеченных товарами, что приводит к росту цен на них. Впоследствии происходит снижение доходов и повышение стоимости жизни - показателя, характеризующего сумму денег, необходимую для жизнедеятельности людей.

Инфляция в России исторически имеет свои особенности. Одна из них – это существование хронически высокого уровня инфляции в период экономических реформ, который в 3-5 раз превышает соответствующие показатели развитых стран. Немаловажным является и то, что обесценение денег в России происходит не только вследствие избытка денежной массы, но и в результате монопольного роста цен. Так, по данным за 2008 год до 80% ВВП создается монополиями, поэтому монополистическое ценообразование становится важным генератором инфляции и в современной России.

Также стоит отметить стагфляционный характер инфляции. Сам термин «стагфляция» образован от двух терминов (стагнация и инфляция) и означает экономический спад и депрессивное состояние экономики с одновременным ростом уровня таких показателей как инфляция и безработица.

В целом в качестве причин инфляции в современной России можно назвать следующие:

- снижение курса национальной валюты;
- отсутствие альтернативы некоторым категориям зарубежных товаров и технологические недостатки отечественного производства;

- увеличение издержек производства в результате необходимости покупки оборудования и сырья за границей;
- сырьевой принцип построения экономики и формирование основной части бюджета за счет экспорта природных ресурсов;
- усиление роли СМИ в формировании общественного мнения, вследствие чего наблюдаются повышенные инфляционные ожидания.

В 2008-2009 годах наша страна находилась в состоянии кризиса, предшественником и причиной которого был ипотечный кризис США. Особенностью данного кризиса было то, что он коснулся преимущественно банковской сферы. Но, как верно отмечают специалисты, Россия оказалась в ситуации системного кризиса, представляющего собой совокупность экономического, финансового, институционального и социального кризисов, что не могло не отразиться на уровне инфляции.

Сейчас же нам приходится переживать последствия осени 2014 года - периода, когда в отношении России начались массовые санкции, вызвавшие падение курса национальной валюты, что отрицательно сказалось на уровне цен (не только на импортные товары) и уровне благосостояния населения.

Очевидно, что снижение курса национальной валюты влечет за собой целый ряд последствий, которые, так или иначе, связаны с повышением уровня инфляции в стране (рисунок 1).

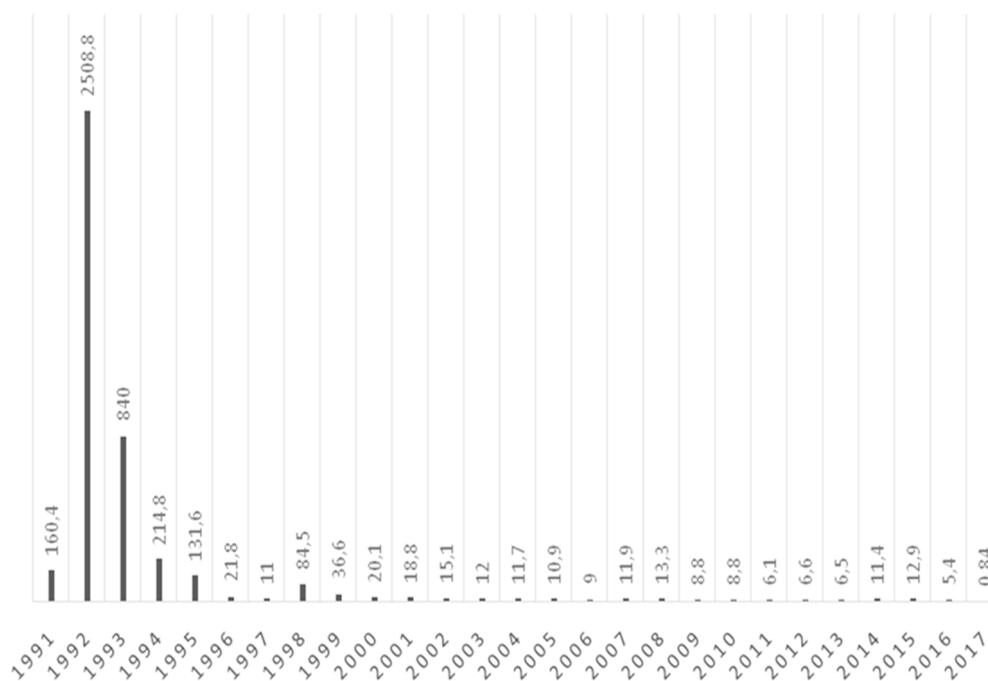


Рисунок 1- Уровень инфляции в России за период 1991-2017 гг.

Более наглядным показателем уровня инфляции является индексный показатель цен. Инфляция в России, в отличие от большого числа других стран, измеряется не дефлятором ВВП, а индексом потребительских цен.

Рассмотрим ежемесячные показатели инфляции за период с января 2014 г. по март 2017г. в таблице 1.

Таблица 1- Показатели инфляции, %

Год	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
2014	0,59	0,70	1,02	0,90	0,90	0,62	0,49	0,24	0,65	0,82	1,28	2,62
2015	0,85	2,22	1,21	0,46	0,3	0,19	0,80	0,35	0,57	0,74	0,75	0,77
2016	0,96	0,63	0,46	0,4	0,36	0,54	0,01	0,17	0,43	0,44	0,40	5,38
2017	0,62	0,22	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

За анализируемый период, национальные деньги в России обесценились на 31.88 %. То, что вы могли купить за 10 000 руб. в начале марта 2014 г., в конце февраля 2017 г. стоит уже 13 188 руб. Как утверждают эксперты МВФ, 2% - это примерный уровень «нормальной» инфляции для развитых экономик. Еще на 2% специалисты МВФ допускают увеличение уровня инфляции для развивающихся экономик. Однако заметим, что в период 2008-2016 гг. в России наблюдается значительное превышение уровня инфляции относительно нормы даже для развивающихся стран (она составляла примерно 5-6%), а в 2014-2015 гг. была еще выше почти в два раза - 11-13%. При этом рост цен особенно на продовольственные товары усиливался введением эмбарго на их импорт с августа 2014 г., что привело к ослаблению конкуренции, разбалансированности рынков и росту издержек в связи с переориентацией на новых поставщиков.

Согласно прогнозам Центробанка РФ, уровень инфляции в 2016 г. снизится ориентировочно до 8 %, приблизительно такой же прогноз, а именно 7-8 % дает и Минэкономразвития. В свою очередь, эксперты МВФ, менее оптимистичны в данном вопросе, поскольку, по их мнению, несмотря на то, что официальная инфляция в России, безусловно, в следующем году начнет снижаться, ее уровень все же будет высок и составит, вероятнее всего – 10 %. Аналитики Альфа-Банка, после проведенного исследования, заявили о том, что официальная инфляция в 2016 г. будет находиться в диапазоне от 8 до 10 %. В целом после 2016 г. прогнозируется снижение уровня инфляции (таблица 2).

Таблица 2 - Прогнозы уровня инфляции в России 2016-2020 гг., %

Год	Прогноз	Макс	Мин
2016	10,4	12,4	8,4
2017	8,6	10,6	6,6
2018	6,8	7,8	5,8
2019	6,2	7,2	5,2
2020	6,5	7,5	5,5

Прогнозы по инфляции не являются утешительными: возможное снижение темпов роста цен может быть обусловлена эффектом высокой базы, и не будет отражать реального социально-экономического положения. Также следует скорректировать кредитно-денежную политику государства, в частности, уходить от сырьевой зависимости, когда государство само заинтересовано в девальвации рубля для пополнения доходов бюджета.

Следует помнить и о внешних причинах - влиянии политики ценообразования на сырьевых рынках стран-экспортеров нефти, а также антироссийских санкциях.

Важным фактором функционирования инфляционного механизма являются инфляционные ожидания, которые провоцируют отдельные группы потребителей на инфляционное поведение, то есть на наращивание текущего спроса и тем самым стимулировать рост цен. Это порождает опасное для экономики самовос-

производство инфляционного процесса, препятствует росту сбережений, инвестиций, производства и предложения товаров. Например, распространение информации о приближающемся экономическом кризисе может вызвать ажиотажный спрос, как на потребительском, так и на валютном рынке и спровоцировать обесценение отечественной валюты.

Таким образом, можно сказать, что основные причины инфляции взаимосвязаны и во многом обусловлены ее особенностями, характерными для современной российской экономики.

#### **Список литературы и источников:**

1. Казначеева, Н.Л. Особенности экономического кризиса в России: откуда, куда и как // Н.Л. Казначеева / Вестник. Том. гос. ун-та. Экономика. - 2009. - №3 (7). - С. 23-35.

2. Казначеева, Н.Л. К вопросу о социальном диалоге между трудом и капиталом в условиях кризиса / Н.Л. Казначеева, С.Б. Самусева // Вестн. Том. гос. ун-та. - 2009. - №329. - С. 165-170.

3. Колесова, Т.Л. Наблюдения за динамикой инфляции в России // Т.Л. Колесова / Мы продолжаем традиции российской статистики: Матер. I Открытого российского статистического конгресса. - 2015. - С. 388-389.

4. Агентство прогнозирования экономики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.apecon.ru/Prognoz-inflyatsii-v-RF/Prognoz-inflyatsii-v-Rossii-na-2015-2016-i-2017-gody.html>

5. Новости RussInfo.net [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://russinfo.net/prognoz-na-god/ekonomicheskij-prognoz/prognoz-inflyacii-v-rossii-na-2015-2016-god.html>

6. Официальный сайт Альфа-Банка [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://alfabank.ru/novosibirsk/press/monitoring/2014/12/11/34044.html>

7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://gks.ru>

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**Sazenkov Gleb** - University of Valensia Airbus Group: Financial Statement Analysis;  
**АГАФОНОВА А.** – студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**БАЙДЕЦКАЯ Е.А.** - канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**БЕЛИЦКАЯ О.В.** - канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**БЕЗУГЛАЯ Е.** - студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**БОРОДИН В.** – студент АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ВАСИЛИЦКАЯ В.** - студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ГОВОРУХА Д.** – студент АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ГОФМАН П.** – студент АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ГУЧЕТЛЬ Р.** – студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ЗАБУГИНА К.** – студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ЗИБОРЕВ Н.** – студент АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт» имени И.Т. Трубилина»;

**ИНДРИСОВА А.** – студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ЙОКА Д.** – студент АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**КРИВОНОСОВА А.** – студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ЛЕБЕДЕВА А.** – студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ЛЕНКОВА М.И.** - канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ЛУКЬЯНОВ В.И.** - д. э. н., профессор кафедры предпринимательской деятельности АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**МАНДРЫКА А.** – студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**МЕРЕТУКОВА Э.** – студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**МУКАИЛОВ М.Д.** – д.с.х.н., ФГБОУ ВО «Дагестанский ГАУ», Махачкала;

**МИРЗОЯН Г.** – студент ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»;

**МОНИН А.** – студент АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ОГАНЕСЯН Л.Л.** - канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента, маркетинга и предпринимательства ЧОУ ВО «Южный институт менеджмента»;

**ПАВЛЕНКО Е.А.** - преподаватель кафедры предпринимательской деятельности АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»

**ПАВЛЮШКЕВИЧ Т.В.** - канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ПЛОТНИКОВА А.** – студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ПОЗИГУН А.** – студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ПОЛЯНСКАЯ А.** – студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**САВЕЛА А.** – студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**СМАГУЛОВА Р.И.** - канд. экон. наук, профессор Инновационного Евразийского университета, **Казахстан**;

**СМОГУНОВА Е.** – студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**СТУКОВА Ю.Е.** - канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятий ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»;

**ТИТАРЕНКО С.** – студент АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ТИХИХ А.** – студент АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**УШАКОВ И.** – студент ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет»

**ФОМЕНКО Е.В.** - канд. геогр. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ХАЧЕГОГУ И.** - студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ХИЛЬКО Н.А.** – д.э.н., профессор ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»;

**ХОКОН А.** – студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ЦЫБИНА В.** – студентка АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ШАМРАЙ И.Н.** - канд. экон. наук, доцент кафедры предпринимательской деятельности АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт»;

**ШИШКИНА Н.А.** - ст. преподаватель кафедры предпринимательской деятельности АНОО ВО «Кубанский социально-экономический институт».

**Актуальные вопросы экономики и менеджмента:  
теория и практика  
(г. Краснодар, 20 апреля 2017 г.)**

Материалы III Международной научно-практической конференции

Печатается по решению научно-методического и  
редакционно-издательского советов КСЭИ

Подписано в печать 15.05.17.  
Формат 60×84. Усл.печ.л. 12,5. Тираж 300 экз.

Издательство Кубанского социально-экономического института.  
350018, г. Краснодар, ул. Камвольная, 3.  
Типография ООО «Межотраслевой центр профессиональной  
переподготовки».