

На следующем этапе SWOT-анализа определяются перспективные отрасли развития экономики северокавказского региона, определяющие ее место в современном экономическом пространстве. В силу объективных природно-климатических преимуществ северокавказских республик в качестве основных направлений их стратегического развития выступают: туризм и комплементарное к нему развитие гостиничного бизнеса, АПК, а также малая промышленность, которые составляют основную сферу этноэкономического хозяйства этих республик.

Материальная база туристической отрасли на Кавказе была создана еще в советские времена, что требует ее осовременивания, т.е. модернизации через диверсификацию, универсализацию гостиничного комплекса, привлечения ресурсов ближайших регионов для формирования олимпийских объектов. На наш взгляд, проведение в России зимней олимпиады-2014 способствует созданию материальной основы для возрождения внутреннего туризма. В этой связи целесообразно Юг России выделить как единую туристическую зону, что позволит модернизировать сферу обслуживания туристов, развлечения, справочно-информационное и транспортное обслуживание в регионе в целом, а не только в Красной поляне.

Агропромышленный комплекс также требует комплексной и систематически проводимой модернизации. Устаревшую технику обработки земельных угодий следует заменить на более совершенную, реализовать ряд крупных локальных проектов по производству экологически чистого продовольствия (постройка теплиц на основе гидропоники, крупных животноводческих комплексов), а также обеспечить государственную поддержку сельхозпроизводителей в условиях кризиса. Принятие ряда правительственных программ по формированию инновационного вектора модернизации экономики обеспечивает поддержку реального сектора экономики, в частности, текстильной, фармацевтической, пищевой промышленности. Наряду с этим развитие этноэкономической составляющей экономики северокавказских республик требует внедрения инновационных технологий продвижения продукции народных промыслов на рынок – как межрегиональный, так и мировой.

Особую роль в таких программах играет Ассоциация «Северный Кавказ» через проведение совместных выставок, экономических и инновационных форумов. Необходимо также ряд эффективных мер по поддержке малого и среднего бизнеса, открытие новых бизнес-инкубаторов, ускорение строительства жилого фонда за счет использования их потенциала.

Помимо внутрирегиональных инвестиций целесообразно привлечение межрегиональных и иностранных инвестиций на крупные проекты. Примером является Карачаево-Черкесия, в развитие экономики которой Правительство Москвы вложит 700 млрд. руб. Перспективной, генерирующей экономическое развитие территории отраслью является также строительство малых ГЭС на богатой водными ресурсами территории республик.

В основу деятельности агентств инвестиций должна быть положена концепция государственно-частного партнерства как залог безопасности и стабильности для бизнеса. Эффективно также расширение сотрудничества с соотечественниками, проживающим на других территориях, для организации совместных фирм.

Такая форма и организация этноэкономического хозяйства за счет развития и поддержки его сфер является наиболее оптимальной в данных условиях.

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ  
С КРЕДИТНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ:  
ОРГАНИЗАЦИЯ, УЧЕТ, ПЕРСПЕКТИВЫ  
(НА ПРИМЕРЕ ОАО ПРП  
«ОМСКЭНЕРГОРЕМОНТ» Г. ОМСКА)**

Битехтина Н.А., Шумакова О.В.

*Федеральное государственное  
образовательное учреждение высшего  
профессионального образования «Омский  
государственный аграрный университет»,  
Институт экономики и финансов  
Омск, Россия*

В настоящее время одной из ключевых проблем современной российской экономической теории и практики является система взаимодействия предприятий и кредитных учреждений, выступающая важнейшим фактором экономического развития, а также необходимость повышения эффективности функционирования промышленного и банковского секторов.

В связи с этим целью нашего исследования является рассмотрение особенностей взаимодействия между предприятием и кредитными учреждениями на примере ОАО ПРП «Омскэнергоремонт», а также разработка мероприятий по их совершенствованию.

Особенностью взаимодействия «предприятие-банк» является серьезное различие экономических и коммерческих интересов: если для банка взаимодействие с предприятием является основным видом деятельности, важнейшим источником дохода, то для предприятий – это значимое, но не приоритетное направление деятельности, лишь звено подстра-

тегии, элемент финансового расчета. В связи с этим банки должны перестроить свою работу под потребности клиента. Они могут разрабатывать схемы в соответствии с требованиями перспективных клиентов, снижать тарифы и применять наиболее выгодные для клиента процентные ставки.

В результате проведенного исследования выявлены мероприятия по совершенствованию организации взаимодействия предприятия и кредитных учреждений, которые основываются на двух составляющих: общая оценка надежности банка; конкретные условия обслуживания корпоративных клиентов. При оценке надежности банка используют банковские рейтинги, которые дают лишь общее представление о том, какое место занимает кредитное учреждение среди своих конкурентов по значению определенного показателя. К конкретным условиям обслуживания клиентов можно отнести тарифы по расчетно-кассовому обслуживанию, процентные ставки по кредитам, условия зарплатных проектов и т.д.

Работа с кредитными организациями – это часть повседневной жизни любой фирмы, необходимо осуществление наиболее эффективного их взаимодействия, ведь партнерство кредитных учреждений и предприятия весьма перспективно.

**МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИИ  
И ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА РАСЧЕТОВ  
С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ,  
ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ  
(НА МАТЕРИАЛАХ ООО КОМПЛЕКС  
«ТАВРИЧЕСКИЙ» ТАВРИЧЕСКОГО  
РАЙОНА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Валькова Н.В., Нардина С.А.

*Федеральное государственное  
образовательное учреждение высшего  
профессионального образования «Омский  
государственный аграрный университет»  
Институт экономики и финансов  
Омск, Россия*

В условиях рыночной экономики предприятиям предоставлена хозяйственная самостоятельность, что позволяет им самостоятельно находить партнеров и выбирать из них наиболее предпочтительных для расчетов, исходя из своих собственных интересов. Выбор наиболее рациональных форм расчетов, правильная организация в бухгалтерском учете расчетных операций позволяют предприятию сократить разрыв между временем получения покупателями материалов и совершением платежа, улучшить финансовое состояние организации,

предупредить негативные последствия по расчетным операциям.

Значение аудиторской проверки учета расчетов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками велико, так как в практике бухгалтерского учета не редко возникают ситуации, когда допускаются ошибки в учете, что приводит к искажению бухгалтерской отчетности и неправильному исчислению финансовых результатов деятельности предприятия. Это и определило тему работы.

В работе глубоко проанализированы и освещены важные моменты темы, грамотно и полно проработаны теоретические аспекты научно-исследовательской работы. Изученный теоретический материал по теме исследования грамотно и умело увязан с практическим материалом. Автор самостоятельно разработал все рабочие документы в ходе аудита и дал аудиторское заключение по результатам исследования.

По результатам проведенных исследований рекомендовано: разработать учетную политику на предприятии; утвердить приказ о создании инвентаризационной комиссии; в первичных документах тщательно проверять наличие всех обязательных реквизитов, оформлять документы согласно требованиям нормативно-правовых актов; устранить некорректные бухгалтерские записи, выявленные в ходе аудита; изменить действующие субсчета, предусмотренные рабочим планом счетов к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Внедрение разработанных мероприятий позволит ООО Комплекс «Таврический» улучшить состояние бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и подрядчиками и предотвратить нарушения действующего законодательства.

**БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ  
ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ  
В ОАО «ПТИЦЕФАБРИКА «СИБИРСКАЯ»  
ОМСКОГО РАЙОНА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ**

Герань Т.В., Шумакова О.В.

*Федеральное государственное  
образовательное учреждение высшего  
профессионального образования «Омский  
государственный аграрный университет»,  
Институт экономики и финансов  
Омск, Россия*

Выделение логистических затрат из общих затрат предприятия имеет большое значение для планирования и анализа себестоимости продукции. Так же на основе анализа логистических затрат, в частности расходов на хранение, можно сделать выводы о закупочной логистике, а именно возможность применения системы поставок «Точно в срок». Данная сис-