



ECONOMICS

SEPTEMBER
2018
No. 5 (37)

ECONOMIC THEORY AND BUSINESS PROCESS

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»

[HTTPS://ECONOMIC-THEORY.COM](https://economic-theory.com)

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE» ECONOMICS № 5(37) 2018 ISSN 2410-289X



NORMATIVE-LEGAL REGULATION OF
INSURANCE AGRICULTURAL
CULTURES IN UKRAINE
(Pisarenko N.V.) p.22

CLUSTER ANALYSIS IN
AGRICULTURE
(Mulyanov Yu.N.,
Kosnikov S.N.) p.47

ISSN 2410-289X



9 772410 289009

Economics

№ 5 (37), 2018

EDITOR IN CHIEF

Valtsev S.

EDITORIAL BOARD JOURNAL

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Akbulaev N.* (D.Sc. in Economics, Azerbaijan), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Kovaljov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Skipko T.* (D.Sc. in Economics, Ukraine), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Republic of Armenia).

EDITORIAL BOARD PUBLISHING HOUSE

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Alieva V.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Akbulaev N.* (D.Sc. in Economics, Azerbaijan), *Alikulov S.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Anan'eva E.* (D.Sc. in Philosophy, Ukraine), *Asaturova A.* (PhD in Medicine, Russian Federation), *Askarhodzhaev N.* (PhD in Biological Sc., Republic of Uzbekistan), *Bajtasov R.* (PhD in Agricultural Sc., Belarus), *Bakiko I.* (PhD in Physical Education and Sport, Ukraine), *Bahor T.* (PhD in Philology, Russian Federation), *Baulina M.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Blej N.* (D.Sc. in Historical Sc., PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Bobrova N.A.* (Doctor of Laws, Russian Federation), *Bogomolov A.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Borodaj V.* (Doctor of Social Sciences, Russian Federation), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Gavrilenkova I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Garagonich V.* (D.Sc. in Historical Sc., Ukraine), *Glushhenko A.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Grinchenko V.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Gubareva T.* (PhD Laws, Russian Federation), *Gutnikova A.* (PhD in Philology, Ukraine), *Datij A.* (Doctor of Medicine, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Divnenko O.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Dmitrieva O.A.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Dolenko G.* (D.Sc. in Chemistry, Russian Federation), *Esenova K.* (D.Sc. in Philology, Kazakhstan), *Zhamuldinov V.* (PhD Laws, Kazakhstan), *Zholdoshev S.* (Doctor of Medicine, Republic of Kyrgyzstan), *Ibadov R.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Republic of Uzbekistan), *Il'inski N.* (D.Sc. Biological, Russian Federation), *Kajrakbaev A.* (PhD in Physical and Mathematical Sciences, Kazakhstan), *Kaftaeva M.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Klinkov G.T.* (PhD in Pedagogic Sc., Bulgaria), *Koblanov Zh.* (PhD in Philology, Kazakhstan), *Kovaljov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kravcova T.* (PhD in Psychology, Kazakhstan), *Kuz'min S.* (D.Sc. in Geography, Russian Federation), *Kulikova E.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Kurmanbaeva M.* (D.Sc. Biological, Kazakhstan), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Linkova-Daniels N.* (PhD in Pedagogic Sc., Australia), *Lukienko L.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Makarov A.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Macarenko T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Muradov Sh.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Nabiev A.* (D.Sc. in Geoinformatics, Azerbaijan), *Nazarov R.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Naumov V.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Ovchinnikov Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Petrov V.* (D.Arts, Russian Federation), *Radkevich M.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Rakhimbekov S.* (D.Sc. in Engineering, Kazakhstan), *Rozyhodzhaeva G.* (Doctor of Medicine, Republic of Uzbekistan), *Romanenkova Yu.* (D.Arts, Ukraine), *Rubcova M.* (Doctor of Social Sciences, Russian Federation), *Rumyantsev D.* (D.Sc. in Biological Sc., Russian Federation), *Samkov A.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *San'kov P.* (PhD in Engineering, Ukraine), *Selitrenikova T.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Skipko T.* (D.Sc. in Economics, Ukraine), *Sopov A.* (D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Strekalov V.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Stukalenko N.M.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Kazakhstan), *Subachev Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Sulejmanov S.* (PhD in Medicine, Republic of Uzbekistan), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Uporov I.* (PhD Laws, D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Khiltukhina E.* (D.Sc. in Philosophy, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Republic of Armenia), *Chladze G.* (Doctor of Laws, Georgia), *Shamshina I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sharipov M.* (PhD in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Shevko D.* (PhD in Engineering, Russian Federation).

ISSN 2410-289X (Print)

ISSN 2541-7797 (Online)

Economics

№ 5 (37), 2018

Российский импакт-фактор: 0,21

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: Вальцев С.В.

Заместитель главного редактора: Ефимова А.В.

Издается с 2014 года

Выходит 6 раз в год

Подписано в печать:
03.09.2018

Дата выхода в свет:
05.09.2018

Формат 70х100/16.

Бумага офсетная.

Гарнитура «Таймс».

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 4,55

Тираж 1 000 экз.

Заказ № 1903

ИЗДАТЕЛЬСТВО

«ПРОБЛЕМЫ
НАУКИ»

**Территория
распространения:
зарубежные
страны, Российская
Федерация**

Журнал
зарегистрирован
Федеральной
службой по надзору
в сфере связи,
информационных
технологий и
массовых
коммуникаций
(Роскомнадзор)
Свидетельство ПИ №
ФС 77 - 60216

Свободная цена

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Акубаев Н.Н.* (д-р экон. наук, Азербайджанская Республика), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Трегуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Скрипко Т.А.* (д-р экон. наук, Украина), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цицулян С.В.* (канд. экон. наук, Республика Армения).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Алиева В.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Акубаев Н.Н.* (д-р экон. наук, Азербайджанская Республика), *Аликулов С.Р.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Ананьева Е.П.* (д-р филос. наук, Украина), *Асатурова А.В.* (канд. мед. наук, Россия), *Аскарходжаев Н.А.* (канд. биол. наук, Узбекистан), *Байтасов Р.Р.* (канд. с.-х. наук, Белоруссия), *Бакико И.В.* (канд. наук по физ. воспитанию и спорту, Украина), *Бахор Т.А.* (канд. филос. наук, Россия), *Баулина М.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Блейх Н.О.* (д-р ист. наук, канд. пед. наук, Россия), *Боброва Н.А.* (д-р юрид. наук, Россия), *Богомолов А.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Бородай В.А.* (д-р социол. наук, Россия), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Гавриленкова И.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Гарагонич В.В.* (д-р ист. наук, Украина), *Глуценко А.Г.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Гринченко В.А.* (канд. техн. наук, Россия), *Губарева Т.И.* (канд. юрид. наук, Россия), *Гутникова А.В.* (канд. филол. наук, Украина), *Датий А.В.* (д-р мед. наук, Россия), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Дивненко О.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Дмитриева О.А.* (д-р филол. наук, Россия), *Доленко Г.Н.* (д-р хим. наук, Россия), *Есенова К.У.* (д-р филол. наук, Казахстан), *Жамулидинов В.Н.* (канд. юрид. наук, Казахстан), *Жолдошев С.Т.* (д-р мед. наук, Кыргызская Республика), *Ибадов Р.М.* (д-р физ.-мат. наук, Узбекистан), *Ильинских Н.Н.* (д-р биол. наук, Россия), *Кайракбаев А.К.* (канд. физ.-мат. наук, Казахстан), *Кафтаева М.В.* (д-р техн. наук, Россия), *Кикидзе И.Д.* (д-р филол. наук, Грузия), *Клишков Г.Т.* (PhD in Pedagogic Sc., Болгария), *Кобланов Ж.Т.* (канд. филол. наук, Казахстан), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Краёцова Т.М.* (канд. психол. наук, Казахстан), *Кузьмин С.Б.* (д-р геогр. наук, Россия), *Куликова Э.Г.* (д-р филол. наук, Россия), *Курманбаева М.С.* (д-р биол. наук, Казахстан), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Линькова-Даниельс Н.А.* (канд. пед. наук, Австралия), *Лукиенко Л.В.* (д-р техн. наук, Россия), *Макаров А. Н.* (д-р филол. наук, Россия), *Мауаренко Т.Н.* (канд. пед. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Мурадов Ш.О.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Набиев А.А.* (д-р наук по геoinформ., Азербайджанская Республика), *Назаров Р.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Наумов В. А.* (д-р техн. наук, Россия), *Овчинников Ю.Д.* (канд. техн. наук, Россия), *Петров В.О.* (д-р искусствоведения, Россия), *Радкевич М.В.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Рахимбеков С.М.* (д-р техн. наук, Казахстан), *Розыходжаева Г.А.* (д-р мед. наук, Узбекистан), *Романенкова Ю.В.* (д-р искусствоведения, Украина), *Рубцова М.В.* (д-р социол. наук, Россия), *Румянцев Д.Е.* (д-р биол. наук, Россия), *Самков А. В.* (д-р техн. наук, Россия), *Саньков П.Н.* (канд. техн. наук, Украина), *Селитренникова Т.А.* (д-р пед. наук, Россия), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Скрипко Т.А.* (д-р экон. наук, Украина), *Сопов А.В.* (д-р ист. наук, Россия), *Стрекалов В.Н.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Стукаленко Н.М.* (д-р пед. наук, Казахстан), *Субачев Ю.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Сулейманов С.Ф.* (канд. мед. наук, Узбекистан), *Трегуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Упоров И.В.* (канд. юрид. наук, д-р ист. наук, Россия), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Хилтухина Е.Г.* (д-р филос. наук, Россия), *Цицулян С.В.* (канд. экон. наук, Республика Армения), *Чиладзе Г.Б.* (д-р юрид. наук, Грузия), *Шамишина И.Г.* (канд. пед. наук, Россия), *Шарипов М.С.* (канд. техн. наук, Узбекистан), *Шевко Д.Г.* (канд. техн. наук, Россия).

© ЖУРНАЛ «ECONOMICS»

© ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОБЛЕМЫ НАУКИ»

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	5
<i>Kyrylenko V.V. (Russian Federation) FINANCIAL ANALYSIS AS A BASIS FOR MAKING MANAGEMENT DECISIONS / Кириленко В.В. (Российская Федерация) ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ</i>	5
<i>Vakhidov Sh.G. (Russian Federation) ACCOUNTING FOR THE PROCESS OF PROCUREMENT OF INVENTORIES AND SETTLEMENTS WITH SUPPLIERS / Вахидов Ш.Г. (Российская Федерация) ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ</i>	12
<i>Fokin V.V. (Russian Federation) THE ROLE OF THE BANKING OF ELECTRONIC MONEY IN THE MODERN ECONOMY / Фокин В.В. (Российская Федерация) РОЛЬ БАНКОВСКИХ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	15
<i>Zelenova T.S. (Russian Federation) DIFFERENTIATION OF PRODUCTION AS A KEY CRITERION OF MONOPOLISTIC COMPETITION / Зеленова Т.С. (Российская Федерация) ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПРОДУКЦИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ КРИТЕРИЙ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ</i>	19
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ.....	22
<i>Pisarenko N.V. (Ukraine) NORMATIVE-LEGAL REGULATION OF INSURANCE AGRICULTURAL CULTURES IN UKRAINE / Писаренко Н.В. (Украина) НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР В УКРАИНЕ</i>	22
<i>Filchenkov A.N. (Russian Federation) THE METHOD OF OPTIMIZATION OF THE NUMBER OF PERSONNEL AND THE CALCULATION OF THE EQUIVALENT OF FULL EMPLOYMENT OF WORKERS / Фильченков А.Н. (Российская Федерация) МЕТОД ОПТИМИЗАЦИИ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА И РАСЧЕТ ЭКВИВАЛЕНТА ПОЛНОЙ ЗАНЯТОСТИ РАБОТНИКОВ.....</i>	25
<i>Nesterenko V.S. (Russian Federation) COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF SMALL ENTERPRISE IN RUSSIA AND GERMANY / Нестеренко В.С. (Российская Федерация) СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ И ГЕРМАНИИ</i>	31
<i>Mavrina A.Yu. (Russian Federation) THE IMPACT OF THE RESULTS OF THE BUSINESS VALUATION ON MANAGEMENT / Маврина А.Ю. (Российская Федерация) ВЛИЯНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА НА ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ</i>	33
<i>Kukarina K.Yu. (Russian Federation) PROSPECTS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY UNTIL 2020 / Кукарина К.Ю. (Российская Федерация) ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ДО 2020 ГОДА.....</i>	38

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА	41
<i>Vakhidov Sh.G. (Russian Federation) ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS / Вахидов Ш.Г. (Российская Федерация) АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ.....</i>	<i>41</i>
<i>Vakhidov Sh.G. (Russian Federation) ACCOUNTING FOR THE PROCESS OF PROCUREMENT OF INVENTORIES AND SETTLEMENTS WITH SUPPLIERS / Вахидов Ш.Г. (Российская Федерация) УЧЕТ ПРОЦЕССА ЗАГОТОВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ И РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ.....</i>	<i>44</i>
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ	47
<i>Mulyanov Yu.N., Kosnikov S.N. (Russian Federation) CLUSTER ANALYSIS IN AGRICULTURE / Мулянова Ю.Н., Косников С.Н. (Российская Федерация) КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ</i>	<i>47</i>
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	54
<i>Nesterenko V.S. (Russian Federation) PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN TAX SYSTEM IN THE FIELD OF SMALL BUSINESS WITH REGARD TO THE EUROPEAN EXPERIENCE / Нестеренко В.С. (Российская Федерация) ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С УЧЕТОМ ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА</i>	<i>54</i>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

FINANCIAL ANALYSIS AS A BASIS FOR MAKING MANAGEMENT DECISIONS

Kyrylenko V.V. (Russian Federation)
Email: Kyrylenko237@scientifictext.ru

*Kyrylenko Vladyslava Valerievna - Master's Degree,
DEPARTMENT OF ECONOMICS AND INFORMATION TECHNOLOGY,
FACULTY OF ECONOMICS AND INFORMATION TECHNOLOGY,
MOSCOW INNOVATIVE UNIVERSITY, MOSCOW*

Abstract: *this article discusses the importance of financial analysis for management decision-making. The types and main features of management analysis, the main indicators of business activity, profitability of financial and economic activity of the enterprise, as well as methods of financial analysis are given. The importance of the main stages of business activity, the role of management in the management decision-making process, the influence of numerous factors on management decisions. The main differences between internal and external financial analysis are described. Measures to improve the financial condition of the enterprise are proposed.*

Keywords: *financial analysis, management decisions, methods of financial analysis, management decision-making, financial condition, management analysis, economic situation of the enterprise, financial management, assets, liquidity, profitability management, solvency of the company, financial activity of the company, forecast reporting.*

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Кириленко В.В. (Российская Федерация)

*Кириленко Владислава Валериевна – магистр,
кафедра экономики и информационных технологий,
факультет экономики и информационных технологий,
Московский инновационный университет, г. Москва*

Аннотация: *в данной статье рассмотрено значение финансового анализа для принятия управленческих решений. Приведены виды и основные особенности управленческого анализа, основные показатели деловой активности, рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также методы финансового анализа. Раскрыто значение основных этапов деловой активности, роль менеджмента в процессе принятия управленческих решений, влияние многочисленных факторов на управленческие решения. Описаны основные различия между внутренним и внешним финансовым анализом. Предложены меры по улучшению финансового состояния предприятия.*

Ключевые слова: *финансовый анализ, управленческие решения, методы финансового анализа, принятия управленческих решений, финансовое состояние, управленческий анализ, экономическое положение предприятия, финансовый менеджмент, активы, ликвидность, управление рентабельностью, платежеспособность компании, финансовая деятельность компании, прогнозная отчетность.*

Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента и аудита. Практически все пользователи финансовых отчетов предприятий используют методы финансового анализа для принятия решений по оптимизации своих интересов.

Собственники анализируют финансовые отчеты для того, чтобы повысить доходность капитала и обеспечить стабильность положения фирмы.

Кредиторы и инвесторы анализируют финансовые отчеты с целью минимизировать свои риски по займам и вкладам. Можно твердо говорить, что качество принимаемых решений целиком зависит от качества аналитического обоснования решения[1].

Благодаря тому, что актуальность финансового анализа лишь растет, сегодня в мире существует очень много самых различных методик его проведения, при этом развитие таких методов не прекращается ни на минуту, а если посмотреть на ситуацию в целом, то происходит постоянное их усовершенствование, что позитивно влияет на итоговый результат данной аналитики.

Во время ведения своего бизнеса руководителям постоянно приходится принимать ряд управленческих решений, от многих из них зависит не только успешность и эффективность компании, но и ее существование в целом. Принятие таких решений как инвестирование или распределение активов невозможно без проведения финансового анализа. Определение успешности своей компании, ее возможностей в текущем и будущих периодах просто напросто невозможно без проведения финансового анализа и определения финансового состояния организации. Хорошее финансовое положение характеризуется эффективным использованием ресурсов, удачным соотношением оборотных активов и пассивов в балансе и способностью предприятия в сроки и в полной мере погашать свои обязательства за счет внутренних средств. Плохое финансовое состояние ставит под угрозу существование компании и характеризует ее как неэффективно использующую имеющиеся средства, ресурсы и неготовую исполнять свои обязательства. Конечной точкой неудовлетворительного финансового положения является банкротство, невозможность компании погашать свои обязательства за счет имеющихся активов.

В данном контексте, процесс принятия управленческих решений нельзя определить как науку, это больше искусство, умение принимать решения, мыслить, основываясь на результатах аналитических процедур. Результаты финансового анализа – это материальная основа управленческих решений, принятие которых основывается на аналитических данных, на опыте, логике, интеллекте и личных симпатиях лиц принимающих решения. Все это подтверждает то, что финансовый анализ в современных условиях является инструментом принятия успешных управленческих решений и становится элементом управления. Финансовый анализ необходим, прежде всего, не только собственникам и администрации организации для принятия верных управленческих решений, но и:

1) инвесторам, которым необходимо принять решение о формировании портфеля ценных бумаг предприятия. Им необходима информация о том, насколько адекватен получаемый ими доход, степени рискованности сделанных инвестиций; должны ли они продавать, покупать или продолжать держать свою долю в активах субъекта; будет ли способен данный субъект удовлетворить их ожидания в отношении выплачиваемых дивидендов;

2) кредиторам, которые должны выдать при необходимости кредиты предприятию и быть уверенными, что их кредиты вернут вместе с процентами, раньше, чем предприятие обанкротится;

3) поставщикам необходима информация о способности юридического лица вовремя погасить кредиторскую задолженность;

4) покупателям, которые заинтересованы в том, насколько долго юридическое лицо сможет продолжать свою деятельность, чем выше зависимость покупателя от предприятия, тем больше он заинтересован в его финансовой стабильности;

5) работникам, которые заинтересованы в стабильности и рентабельности деятельности субъекта для оценки своих перспектив занятости, перспектив получения различных финансовых и других льгот и выплат субъекта;

6) аудиторам, которым необходимо проверить отчетность и хозяйственную деятельность предприятия и дать соответствующие рекомендации по ведению бухгалтерского учета;

7) руководителям маркетинговых и рекламных отделов, которые на основе этой информации создают стратегию продвижения товара на рынки;

8) государственным органам, которые заинтересованы в информации, необходимой для разработки экономической политики в отношении субъектов, включая налоговые меры, а также для сбора статистических данных[2].

Принятие обоснованных, оптимальных управленческих решений невозможно без предварительного проведения всестороннего, глубокого экономического анализа деятельности организации.

Результаты проведенного экономического анализа используются для установления обоснованных плановых заданий. Показатели бизнес-планов устанавливаются исходя из фактически достигнутых показателей, проанализированных с точки зрения возможностей их улучшения. Это же относится и к нормированию. Нормы и нормативы определяются на основании ранее действовавших, проанализированных с точки зрения возможностей их оптимизации. Например, нормы расходования материалов на изготовление продукции должны устанавливаться с учетом необходимости их снижения без ущерба качеству и конкурентоспособности продукции. Следовательно, анализ хозяйственной деятельности способствует установлению обоснованных величин плановых показателей и различных нормативов [3].

Экономический анализ содействует повышению эффективности деятельности организаций, наиболее рациональному и эффективному использованию основных фондов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, устранению излишних издержек и потерь, и, следовательно, проведению в жизнь режима экономии. Непременным законом хозяйствования является достижение наибольших результатов при наименьших затратах. Важнейшую роль в этом играет экономический анализ, позволяющий путем устранения причин излишних затрат минимизировать себестоимость выпускаемой продукции и, следовательно, максимизировать величину получаемой прибыли.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность.

Особенностями управленческого анализа являются:

- ориентация результатов анализа для своего руководства;
- использование всех источников информации для анализа;
- отсутствие регламентации анализа со стороны;
- комплексность анализа, изучение всех сторон деятельности предприятия;
- интеграция учета, анализа, планирования и принятия решений;
- максимальная закрытость результатов анализа в целях сохранения коммерческой тайны[4].

Ключевым вопросом для понимания сущности и результативности финансового анализа является концепция бизнеса как потока решений для развертывания ресурсов (капиталов) с целью получения прибыли. Получение прибыли является конечной целью хозяйственной деятельности предприятия не только потому, что в результате этого улучшается экономическое положение предприятия, но главное – получение достаточной прибыли необходимо для сохранения экономической жизнеспособности предприятия, сохранения возможности дальнейших вложений капитала[5].

Независимо от того, в какой сфере деятельности осуществляется бизнес (торговля, сервис, производство), конечная цель не меняется. Она сводится к тому, что первоначальный капитал в форме денежных средств через определенное время развертывается в экономически выгодную величину (производственный капитал) для возмещения этих средств и получения достаточной прибыли.

Все многообразие решений для достижения этой цели может быть сведено к трем основным направлениям:

- решения по вложению капитала (ресурсов);
- операции, проводимые с помощью этих ресурсов;
- определение структуры финансирования бизнеса.

Своевременное и качественное обеспечение этих направлений финансовых решений является сущностью финансового анализа, рассматриваемого как единое целое, независимо от того, внешний он или внутренний.

Финансовый анализ позволяет ответить на многие вопросы относительно движения средств в фирме, качества управления ими и положения на рынке, которое приобретает фирма в результате своей деятельности.

В том случае, если анализ ликвидности вызывает сомнения в способности компании создать необходимые наличные средства, кредитор концентрирует внимание на платежеспособности фирмы. Платежеспособность – это относительное превышение стоимости активов над стоимостью обязательств (пассивов).

Принято выделять два вида анализа: внутренний и внешний. Основных различий между ними два:

1. Широта и доступность привлекаемого информационного обеспечения.
2. Степень формализуемости аналитических процедур и алгоритмов.

Основными характеристиками имущественного положения коммерческой организации являются:

- сумма хозяйственных средств, находящихся в ее распоряжении (чаще всего под ней понимают валюту, т.е. итог баланса, хотя в рыночных условиях и тем более в условиях инфляции эта оценка совершенно не совпадает с рыночной стоимостью организации);

- доля внеоборотных активов в валюте баланса;
- доля активной части основных средств, коэффициент износа.

Основные показатели деловой активности:

- соотношение темпов роста активов, выручки и прибыли;
- показатели оборачиваемости;
- фондоотдача;
- производительность труда;
- продолжительность операционного и финансового цикла.

Рентабельность финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации характеризуется показателями:

- прибыль;
- рентабельность продукции;
- рентабельность авансированного капитала;
- рентабельность собственного капитала.

Показатели положения на рынке ценных бумаг:

- рыночная стоимость коммерческой организации;
- доход на акцию;
- общая доходность акций (облигаций);
- капитализированная доходность акций (облигаций) [4,6].

Управленческие решения, принимаемые на базе рассмотрения финансовой отчетности, находятся в зависимости от многочисленных факторов, таких как: отраслевой принадлежности компании; условий кредитования и стоимости заемных источников; выработавшейся структуры источников и рациональности их размещения в активах; масштабности инвестиционных проектов; оборачиваемости и рентабельности; организации денежного оборота и т.д.

В процессе работы менеджменту фирмы требуется принимать решения, каковые оказывают воздействие на разные стороны финансовой деятельности компании. Рассмотрим воздействие результатов анализа финансовой отчетности на прием

решений в отношении ликвидности, структуры баланса, управления рентабельностью, оптимизации учетной политики и прогнозной отчетности[9].

Целевая структура капитала – внутренний финансовый норматив, в соответствии с коим формируется отношение собственного и заемного капитала для любой конкретной компании. Она складывается с учетом совокупного действия всех внутренних условий и внешней среды бизнеса компании, ее целевых установок в отношении возможностей развития бизнеса.

Решения относительно структуры баланса обязаны быть ориентированы на исключение диспропорций в темпах роста отдельных элементов активов и пассивов, в соотношении заемных и собственных источников, с одной стороны, и мобильных и иммобилизованных средств с иной стороны. Диспропорции имеют все шансы привести к недостаточной обеспеченности своими оборотными средствами и снижению уровня ликвидности. Отсутствие собственных оборотных средств, чистого оборотного капитала (их отрицательные значения) рискованно для компании и с той точки зрения, что при необходимости срочного возврата задолженности понадобится вынужденная реализация активов либо компания будет вынуждена объявить дефолт по своим обязательствам.

В своих действиях по управлению финансовой структурой капитала финансовому менеджменту компании следует учитывать также общепризнанное правило, которому должны следовать предприятия любых типов при формировании целевой структуры капитала: владельцы предприятий предпочитают разумный рост доли заемных средств, а кредиторы отдают предпочтение предприятиям с высокой долей собственного капитала, что снижает риски кредиторов[7].

Решения в области ликвидности подразумевают принятие конкретных решений в отношении отдельных групп (видов) оборотных активов. Рост уровня ликвидности оборотных активов, снижение части низколиквидных их видов играют главную роль в увеличении платежеспособности компании. При принятии решений в отношении материальных оборотных активов необходимо отметить:

- активы, принимающие участие в производственном процессе, недостаток которых может привести к проблемам в основной деятельности (к остановкам производственного процесса, снижению объемов производства продукции и срывам поставок контрагентам и т.д.);
- активы, реализация которых проблематична (неликвиды). По возможности следует избавиться от этой части активов по минимальным ценам;
- активы, которые могут быть реализованы без ущерба для основной деятельности (излишние, сверхнормативные). Реализация этой части материальных оборотных активов является основным резервом повышения ликвидности, мобилизации дополнительных денежных средств и оплаты кредиторской задолженности.

Дебиторская задолженность представляет собой практическую иммобилизацию средств компании в оборот (в оборот других фирм), однако в тот же момент является естественным следствием системы ведения взаиморасчетов меж поставщиками и потребителями. Главные задачи в данной части управленческих решений содержатся в контроле за возвратом средств и ускорении инкассации дебиторской задолженности[7,8].

При принятии управленческих решений в отношении ликвидности баланса и платежеспособности компании нужно оценить величину и структуру краткосрочных обязательств. Нарастание их особенно опасно, в случае если при этом замечается существенное увеличение доли наиболее дорогих источников, в том числе просроченных долгов по налогам и сборам. В подобной ситуации надлежит осуществлять мероприятия по высвобождению из оборотных активов всех возможных средств путем их оптимизации и оплачивать наиболее срочные (просроченные), а потом и более дорогостоящие обязательства[9].

Оценивая ликвидность баланса, финансовый менеджер должен учитывать, что высокий уровень коэффициента текущей ликвидности означает лишь формальное превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами и характеризует только теоретическую возможность рассчитаться по обязательствам. Будет ли иметь место этот расчет фактически, зависит от оптимизации операционного цикла и рациональной организации денежного оборота.

Управление рентабельностью обычно считается предметом особенного внимания менеджмента компании. Бесспорно, что анализ и разработка управленческих решений в данной части исключительно важны для убыточных компаний, если требуется раскрытие причин убыточности и обоснование вероятных резервов по ее ликвидации либо минимизации. Оптимальность пропорций в распределении чистой прибыли обязательно должна учитываться при разработке дивидендной политики, представляющей собой серьезный элемент финансового менеджмента не только в акционерных обществах, но и в фирмах других организационно-правовых форм. Непозволительно превышение использования прибыли над полученной ее величиной, так как это даст такое же отрицательное влияние на финансовое положение, как и убытки в убыточных компаниях[8].

Составление прогнозной отчетности является важным и востребованным в современных условиях вопросом, который должен решаться в рамках анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности. Практическое значение прогнозирования показателей отчетности заключается в следующем:

- Руководители имеют возможность заранее оценить, насколько базовые показатели прогнозной отчетности соответствуют поставленным на том или ином этапе задачам, оценить возможность роста компании, скоординировать долгосрочные и краткосрочные цели его развития, стратегию и тактику действий.

- Лица, принимающие управленческие решения, заранее получают информацию о возможной в планируемом периоде величине доходов, расходов, денежных потоков, активов и источников финансирования.

Также составление прогнозной отчетности позволяет:

1. На основе прогноза выручки и финансовых результатов (прогнозного отчета о прибылях и убытках) оценить устойчивость получения доходов и прибыли в основной деятельности и зависимость будущих финансовых результатов от прочей деятельности, определить возможную величину чистой прибыли как источника пополнения собственного капитала и выплаты дивидендов.

2. На основе плана денежных потоков (прогнозного отчета о движении денежных средств) определить размеры и периоды появления кассовых разрывов и рассмотреть варианты их преодоления.

3. На основе прогнозного баланса оценить складывающуюся в прогнозном периоде сбалансированность активов и пассивов.

4. Оценить уровень и динамику показателей финансовой устойчивости и платежеспособности в прогнозном периоде.

Управленческие решения, принимаемые на основании рассмотрения и оценки прогнозной отчетности, позволяют создать порядок мероприятий по улучшению работы и заложить их в бизнес-план компании[8].

Оптимизация решений в части бухгалтерской учетной политики непосредственно связана с действиями финансового менеджера как в отношении структуры баланса, так и финансовых результатов. От решения данного вопроса непосредственно находится в зависимости обоснование налоговой учетной политики и разработка оптимальных налоговых схем в рамках действующего законодательства[10].

Список литературы / References

1. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 1994. 80 с.
 2. Предпринимательство и малый бизнес: Учеб.пособие. Мн.: Выш.шк., 1997. 266 с.
 3. Планирование на предприятии: Учеб. пособие для вузов / А.И. Ильин.- 4-е изд., стер. -Минск : Новое знание, 2003. 635 с. (Эконом. образование).
 4. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: От бухгалтерского учета к экономическому: Учебно-практическое пособие / А.В. Грачёв. Минск: Финпресс, 2002. 208с.
 5. «Экономика предприятия». Юркова Т.И. , Юрков С.В. Издательство «Электронные учебники». М. 2009. 305 с.
 6. Анализ финансового состояния предприятия. Ковалев А.И., Привалов В.П. Издательство «ЦЭМ». М. 2000.
 7. Герасименко А.Д. Финансовый анализ как инструмента принятия управленческого решения, НОУ ВПО, 2010
 8. Зонова А.В. Как принимать управленческие решения на основе анализа финансовой отчетности [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rusconsult.ru/common/news/news_1604.html (дата обращения 28.03.2014).
 9. Леонтьева Л.С., Кузнецов В.И., Конотопов М.Н., Орехов С.А., Башкатова Ю.И., Морева Е.Л., Орлова Л.Н. Теория менеджмента. Москва, 2013.
 10. Бебрис А.О., Решетько Н.И. Формирование механизмов развития предпринимательских структур в условиях конкуренции. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 17. С. 113-118.
-

ACCOUNTING FOR THE PROCESS OF PROCUREMENT OF INVENTORIES AND SETTLEMENTS WITH SUPPLIERS

Vakhidov Sh.G. (Russian Federation)

Email: Vakhidov237@scientifictext.ru

*Vakhidov Shami Gabil ogly - Master of Economics,
DEPARTMENT OF ACCOUNTING,
NATIONAL RESEARCH NIZHNY NOVGOROD STATE UNIVERSITY BY N.I. LOBACHEVSKY,
NIZHNY NOVGOROD*

Abstract: *in this article, various methodological approaches are considered for assessing the economic potential of an enterprise. To date, one of the negative aspects in assessing the economic potential of an enterprise is the absence in the economic literature of a clearly defined definition of the economic potential of the organization and, accordingly, applying methods for its evaluation, users interested in obtaining this information may have inaccurate information, which entails negative consequences when making various managerial decisions.*

Keywords: *economic potential, financial and economic activity of the enterprise, technocratic approach; economic approach, a complex approach.*

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ

Вахидов Ш.Г. (Российская Федерация)

*Вахидов Шами Габил оглы – магистр экономики,
кафедра бухгалтерского учета,
Национальный исследовательский*

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород

Аннотация: *в данной статье рассмотрены различные методические подходы для проведения оценки экономического потенциала предприятия. На сегодняшний день одним из отрицательных моментов в проведении оценки экономического потенциала предприятия является отсутствие в экономической литературе четко сформулированного определения экономического потенциала организации и соответственно применяя методики его оценки, пользователи, заинтересованные в получении данной информации, могут иметь недостоверную информацию, что влечет за собой негативные последствия при принятии различных управленческих решений.*

Ключевые слова: *экономический потенциал, финансово-хозяйственная деятельность предприятия, технократический подход; экономический подход; комплексный подход.*

На сегодняшний день достаточно сложно найти четкое определение понятие экономического потенциала организации любых сфер отрасли. Различные авторы раскрывают определение экономического потенциала по-разному и для его определения насколько он эффективен используются разные методические рекомендации [1, с.42].

Для определения уровня эффективности экономического потенциала организации на практике можно применить множество различных экономических методов, которые в экономической литературе разделяются на три основных подхода:

- методы, используемые для оценки потенциала организации на основе технократического подхода;
- методы, используемые для оценки потенциала организации на основе экономического подхода;

- методы, используемые для оценки потенциала организации на основе комплексного подхода.

Рассмотрим положительные и отрицательные стороны предлагаемых подходов.

Технократический подход отражает научно-техническое развитие организации и соответственно имеет возможность оценить уровень эффективности экономического потенциала на основе различных инновационных внедрений и использования различных современных технологий в процессе производства с целью повышения эффективности деятельности, а также экономического потенциала [3, с.260].

Положительным моментом данного подхода является:

- использование в процессе производства современных инновационных разработок, методик и оборудования;
- дает возможность определения направлений применения и развития инноваций в развитии производства.

Отрицательные стороны технократического подхода:

- как правило несоответствие учета экономических аспектов инновационных решений для нововведений,
- вводимые инновации или нововведения в основном при проведении анализа имеют неточные информационные данные;
- и соответственно, как правило отрицательный момент заключается в том, что вводимые инновационные нововведения не дают полной картины отражающие развитие производства и производственных технологий.

Применение экономического подхода для оценки экономического потенциала организации так же играет огромную роль и проводится на основе обработки экономических показателей деятельности организации (в расчет участвуют такие показатели как затраты и полученные результаты, полученные от результата деятельности организации и их соотношение) [4, с.179].

Основные отрицательные стороны в экономическом подходе — это отсутствие точного исследования и расчета процесса производства или производственного процесса (как затраты «перерабатываются» в выпуск.

Так применение комплексного подхода в оценке экономического потенциала включает в себя различные методы экономического анализа и многокритериальной оптимизации.

Для оценки экономического потенциала организации как правило используют традиционные методы, а также полученные фактические результаты деятельности и как правило важную роль в этом играет оценка финансового состояния предприятия [5, с.112].

Оценка финансовой деятельности предприятия проводится с помощью различных методик, основной которых является оценка ресурсов организации и полученных результатов деятельности.

Так же при этом имеются недостатки: то есть оценка ресурсов и результатов деятельности предприятия проводится с помощью различных методик и как следует отдельно, не учитывая различных факторов влияния на экономический потенциал; проводится оценка экономического потенциала только по факту, без перспектив развития [2, с.54].

Таким образом, целью оценки экономического потенциала является использование комплексной системы его оценки и факторов на него влияющих, а также разработка дальнейших направлений увеличения экономического потенциала любой организации.

То есть на современном этапе мы не имеем возможности проведения оценки экономического потенциала организации, проводя анализ однобоко. Для этого мы должны иметь комплексную систему экономического потенциала предприятия, включающую в себя различные методики и применение факторного анализа [3, с.261].

Список литературы / References

1. *Бахтина Т.Б.* Управление экономическим потенциалом предприятия / Т.Б. Бахтина / Актуальные проблемы экономики современной России. 2014. № 1. С. 41-43.
 2. *Врублевский Е.А.* Инновационные подходы к управлению экономическим потенциалом / Е.А. Врублевский / Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 1. С. 51-56.
 3. *Гаркавенко Ю.В.* Управление экономическим потенциалом предприятия/ Ю.В. Гаркавенко / NovaInfo.Ru. 2017. Т. 4. № 58. С. 259-263.
 4. *Гашо И.А., Иовлева О.В.* Управление экономическим потенциалом предприятия в целях повышения эффективности его использования/ И.А. Гашо, О.В. Иовлева / Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2015. №2 (54). С. 176-180.
 5. *Чараева М.В., Палеев А.В.* Управление финансово-экономическим потенциалом организации/ М.В. Чараева, А.В. Палеев Финансовые исследования. 2014. № 3 (44). С. 109-118.
-

THE ROLE OF THE BANKING OF ELECTRONIC MONEY IN THE MODERN ECONOMY

Fokin V.V. (Russian Federation) Email: Fokin237@scientifictext.ru

Fokin Vladimir Vladimirovich – Graduate Student,
DEPARTMENT OF WORLD ECONOMY,
INSTITUTE OF ECONOMICS AND MANAGEMENT, SIMFEROPOL

Abstract: the twenty-first century money, that money e - this is no longer the slightest doubt. Paper money has exhausted itself completely, as has exhausted itself and the century of paper money-the twentieth century. The mechanism of electronic money is such that it allows you to pay for goods, to conclude transactions, to conduct commercial activities without leaving the computer. Electronic money is very similar to electronic payment cards, but you do not have a card and a pin code, but a login and password with which you can make money transactions.

Keywords: money, electronic payment transactions, cards, Internet payments, cashless payments.

РОЛЬ БАНКОВСКИХ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Фокин В.В. (Российская Федерация)

Фокин Владимир Владимирович – магистрант,
кафедра мировой экономики,
Институт экономики и управления, г. Симферополь

Аннотация: деньги XXI века - это деньги электронные, в этом уже нет ни малейших сомнений. Бумажные деньги исчерпали себя полностью, как исчерпал себя и век бумажных денег - XX век. Механизм электронных денег таков, что позволяет, не отходя от компьютера, оплачивать товары, заключать сделки, вести коммерческую деятельность, инвестировать в ценные бумаги и крупные компании. Электронные деньги очень похожи на электронные платежные карты, только у вас не карта и пин-код, а логин и пароль с помощью которых вы можете совершать денежные и другие финансовые операции.

Ключевые слова: деньги, электронные платежные операции, карты, интернет-платежи, безналичный расчет.

Электронными деньгами являются обязательства эмитента денежного характера в электронном виде, находящиеся на электронных носителях в распоряжении пользователя. Все электронные деньги условно подразделяют на две большие группы:

1. Электронные деньги на базе карт;
2. Электронные деньги на базе сетей.

Система электронных денег базируется на следующих принципах:

1. Принцип законности. Все электронные операции проводятся в соответствии с требованиями законодательства и осуществляются только рамках закона;
2. Принцип достаточности средств. Проведение всех расчетных операций должно быть обеспечено суммой, достаточной для осуществления платежей [1, с. 2];
3. Принцип акцепта. Этот принцип заключается в том, что без согласия или предварительного уведомления держателя счета никакие денежные средства не могут быть списаны со счета и т.д.

На сегодняшний день электронные деньги плавно вошли в современную жизнь. Большинство платежных операций, которые так или иначе связаны с денежными средствами, осуществляются по средствам электронных платежей.

Данные электронные платежные операции сформировали так называемую цифровую экономику, которая задействует многие мировые страны, в том числе и РФ.

Банковские кредитные организации в целях упрощения и оптимизации платежных операций, выпускают кредитные карты, по средствам которых осуществляется движение денежных средств. Данные карты можно применять не только на территории РФ, но и за ее пределами.

Как уже говорилось ранее, электронные карты и электронные деньги выполняют важную роль в современном цифровом экономическом пространстве. Роль электронных денег можно выявить по средствам реализации таких направлений как:

1. Упрощение платежной системы;
2. Автоматизация системы электронного платежного документооборота;
3. Развитие системы интернет-банкинга в условиях глобальной экономики и т.д.

Основными направлениями использования электронных денег в РФ можно назвать:

1. Оплата услуг;
2. Покупка товаров;
3. Финансово-расчетные операции.

Электронные деньги вошли в повседневный обиход жителей РФ. Сегодня многие жители РФ активно пользуются одним из направлений электронных денег, таким как интернет-банкинг.

В России Интернет-банкинг постепенно наращивает обороты. Он распространяется в регионах, где население имеет свободные средства, а также где высокоразвита инфраструктура, и уровень поставщиков услуг и товаров позволяет принимать Интернет-платежи. Как правило, это крупные города, такие как Москва, Екатеринбург, Санкт-Петербург, Самара, Новосибирск. В регионах пока еще не наблюдается много изменений.

В связи с нынешними условиями развития мировой экономики, электронные деньги в системе безналичного обращения РФ снижаются показатели проведенных безналичных кредитных платежей через платежную систему РФ, наблюдается значительное снижение прямых безналичных дебетов платежной системы РФ и т.д. Рассмотрим динамику вышеназванных показателей графически и отобразим их на рисунках.

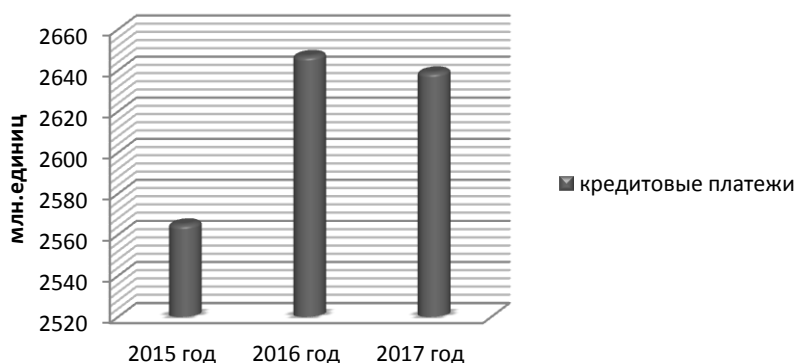


Рис. 1. Динамика количества кредитовых платежей платежной системы РФ в млн. ед. [2]

Как можно заметить из рисунка 1., динамика количества безналичных кредитовых платежей в платежной системы РФ пусть незначительно, но все же снизилась. Показатели пониженного тренда наблюдаются и в количестве прямых безналичных дебетов платежной системы РФ, схематично отображенной на рисунке 2.

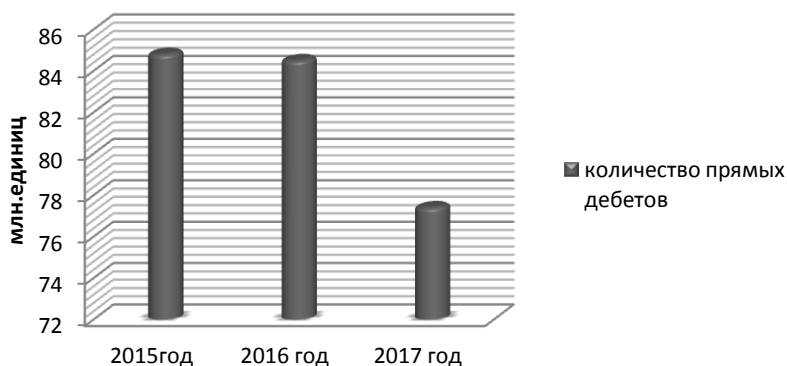


Рис. 2.Динамика количества прямых безналичных дебетов платежной системы РФ в млн. ед. [4]

В настоящее время 68,5% банков, функционирующих на территории РФ, осуществляют эмиссию и (или) эквайринг безналичных платежных карт. Количество эмитированных ими банковских карт по данным на 2017 г. составило 220,2 млн шт. [4, с. 93].

Активное развитие системы безналичного обращения в РФ способствует массовой эксплуатации безналичных пластиковых карт, посредством которых осуществляются различные платежные операции: расчетные, кредитные и т.д.

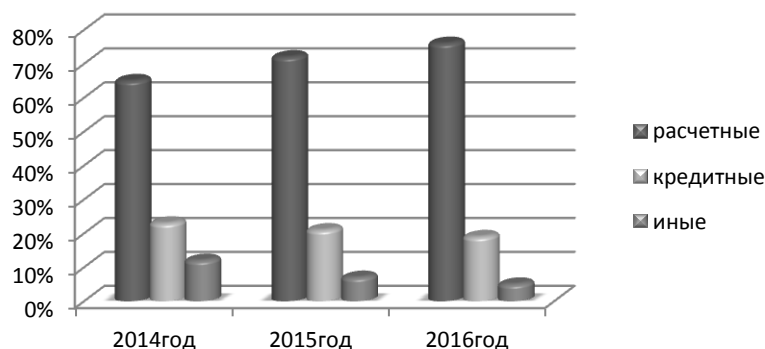


Рис. 3. Структура безналичных платежей в общей платежной системе РФ в % [2]

На сегодняшний день, система электронных денег РФ и вся система безналичного обращения в целом, несмотря на свое активное развитие, затруднена в связи с рядом проблем, среди которых:

1. Психологические проблемы.
2. Кадровые проблемы.
3. Финансовые проблемы.
4. Иные проблемы [5, с. 135].

Рынок безналичных расчетов России по сравнению с зарубежными банками пока находится на начальной стадии формирования и развивается скорее экстенсивно. Данное обстоятельство означает, что количество систем существенно опережает их качество, под которым подразумеваются объем предоставляемых сервисов, удобство использования, доступность и защищенность.

Частично это объясняется недостаточным уровнем развития сетей традиционного доступа к Интернету и инфраструктуры телекоммуникационных сетей в

определенных регионах России. Можно выделить и другие факторы, препятствующие распространению системы интернет-банкинга в России:

1. психологические барьеры потенциальных клиентов, препятствующие распространению;

2. низкая финансовая грамотность населения;

3. ограниченные возможности интернет-банкинга и т.д.

Для того чтобы устранить имеющиеся проблемы, необходимо совершенствовать применение электронных денег и систему безналичного обращения. К мероприятиям, направленным на совершенствование системы безналичного обращения, можно отнести следующие:

1. Организовать и проводить постоянно рекламно-просветительскую кампанию, направленную на популяризацию системы безналичного обращения.

2. Устранить кадровые проблемы в системе банковского обслуживания населения.

3. Активно проводить работу по повышению финансовой грамотности населения.

4. Стимулировать кредитные организации по новаторству в области развития и совершенствования безналичных расчетов посредством платежных карт и т.д.

Несмотря на имеющиеся проблемы, электронные деньги и система безналичных расчетов развиваются очень быстрыми темпами благодаря развитию Интернета и мобильных телефонов. Активная реализация вышеперечисленных мероприятий позволит устранить имеющиеся проблемы в системе безналичного обращения в РФ и поможет развить и усовершенствовать уже имеющуюся систему.

Список литературы / References

1. *Абрамовский А.А.* Электронные деньги – деньги будущего // Молодой ученый, 2016. № 23-1. С. 2-3.
2. *Иванова Е.И.* Электронные платежные системы и электронные деньги // Новая наука: Проблемы и перспективы, 2017. № 1-1. С. 154-155.
3. *Николаева И.П.* Экономика банковского сектора. М.: Дашков и Ко, 2016. 328 с.
4. *Порублева Е.С., Гареева Г.А., Григорьева Д.Р.* Электронные деньги и электронные платежные сервисы в России в XXI веке // Символ науки, 2018. № 1-2. С. 89-92.
5. *Снегирева Е.В.* Электронные деньги, их функции и особенности применения // В сборнике: Научные исследования и разработки в эпоху глобализации, 2016. С. 133-138.
6. *Цвелева А.В., Коровкина А.А., Пятак Ю.А.* Электронные деньги, как средство функционирования финансового продукта // Современные тенденции развития науки и технологий, 2016. № 10. С. 129-131.

DIFFERENTIATION OF PRODUCTION AS A KEY CRITERION OF MONOPOLISTIC COMPETITION

Zelenova T.S. (Russian Federation)

Email: Zelenova237@scientifictext.ru

Zelenova Tatyana Sergeevna - Student of Bachelor,
SPECIALTY CORPORATE FINANCIAL ANALYSIS,
NOVOSIBIRSK STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS AND MANAGEMENT, NOVOSIBIRSK

Abstract: the author of the article describes the foundation of the formation of monopolistic competition, its negative impact on the market and key features. Among them is the differentiation of the product, the relevance of the topic of which is chosen because of the presence of a large number of sectors of the economy with a market structure of monopolistic competition. The main characteristics of product differentiation, their significance in entrepreneurial activity, advantages, disadvantages, consumers' assessment on the part of personal gain are listed, and the question of the necessity of choosing this strategy is posed.

Keywords: monopolistic competition, product differentiation, non-price competition, market structure.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПРОДУКЦИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ КРИТЕРИЙ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Зеленова Т.С. (Российская Федерация)

Зеленова Татьяна Сергеевна - студент бакалавриата,
специальность: корпоративный финансовый анализ,
Новосибирский государственный университет экономики и управления, г. Новосибирск

Аннотация: автор статьи описывает фундамент формирования монополистической конкуренции, ее негативное влияние на рынок и ключевые черты. Среди них числится дифференциация продукта, актуальность темы которой выбрана из-за наличия большого количества секторов экономики с рыночной структурой монополистической конкуренции. Перечислены основные характеристики дифференциации продуктов, их значение в предпринимательской деятельности, преимущества, недостатки, оценка потребителей со стороны личной выгоды, а также ставится вопрос о необходимости выбора данной стратегии.

Ключевые слова: монополистическая конкуренция, дифференциация продукта, неценовая конкуренция, рыночная структура.

В настоящий момент, монополистическая конкуренция наблюдается во многих странах мира, в том числе и в России. Мало кто догадывается о том, что всеми известные бренды — это монополии определенного товара, которые, в принципе, имеют конкуренцию со стороны других производителей. Последние могут предложить товары-аналоги, но не идеально заменяющие тот продукт, который производит первая компания.

Для определения монополистической конкуренции стоит обратить внимание на ее ключевые черты [1]:

1. Во время монополистической конкуренции существует большое количество производителей-конкурентов, но меньшее число, чем при идеальной свободной конкуренции.

2. Производители-конкуренты создают похожую продукцию, но не одинаковую по качествам и особенностям потребления.

3. Каждый производитель в условиях монополистической конкуренции независим при выборе ценовой политики.

4. Отсутствует возможность создания сговоров и картельных соглашений между конкурентами рынка.

5. Во время монополистической конкуренции создается дифференциация продукции, о чем в статье будет раскрыта основная тема.

6. Отсутствуют высокие пороги для входа на рынок и выхода с него.

7. Большие расходы на рекламные инструменты, чтобы выделить свой продукт среди других.

8. Отсутствует в большей мере ценовая конкуренция и наоборот, присутствует в основном неценовая конкуренция.

Разумеется, те негативные моменты, которые присутствуют в монополистической конкуренции, заставляют предпринимателей изыскивать меры для повышения эффективности своих предприятий. Они чаще всего останавливаются на дифференциации продукта и его совершенствовании. Дифференциация продукта означает, что одновременно выпускается множество модификаций данного продукта различного качества, в различном оформлении. Такое обилие выпускаемого продукта привлекает потребителя, но в то же время разнообразие марок, стилей, форм может просто не позволить ему разумно подойти к выбору [2].

Примером такого сложного выбора потребителя может быть продукция многих видов, к примеру, это женская косметика, среди которой дифференциация товара наблюдается в геле для душа. Сложно сказать, какой продукт и чем отличается, но при этом существуют определенные бренды, которые не поддаются конкуренции со стороны других производителей. Помимо этого, как мы уже заметили в списке критериев монополистической конкуренции, существуют высокие издержки на рекламу товара. Так и здесь.

Производителю приходится вкладывать большие капиталовложения не на разработку продукции и ее усовершенствование, а на ее рекламу. По этой причине монополистическая конкуренция несет негативные последствия для рынка [3]:

- слишком высокие затраты на рекламу (так, с помощью исследования агентства AdIndex, в 2017 году около половины компаний собираются увеличить расходы на свой рекламный бюджет в среднем на 53,2%);

- реклама производителей становится надоедливой для потребителей (в частности, за счет баннерной рекламы и видеороликов перед просмотром материалов на специальных площадках, платформах и сайтах);

- высокие издержки на рекламу включены в конечную цену, что заставляет потребителей переплачивать за нее, а не за качество продукта (маркетинг предприятий занимает примерно 20% коммерческих расходов, что в свою очередь, учитывается в конечной цене готового продукта из-за увеличения себестоимости ее реализации на те же 20%);

- осложнение выбора конечного продукта для потребления.

Продукты любой компании могут иметь дифференциацию по многим критериям. Основные формы дифференциации можно перечислить по таким характеристикам, как [4]:

1) Качество продукта по физическим и качественным параметрам. К таким параметрам относятся: материалы, дизайн, функциональные различия и особенности товара, качество работы над товаром.

2) Уровень реализации продукта, услуги по его продвижению. Здесь включены условия по продаже продукта: упаковка, скорость продажи, вежливость консультантов и дистрибьюторов, услужливость, возможность продажи товара в кредит или рассрочку.

3) Месторасположение точек реализации товаров. От размера магазина, расположения его в определенных городах, районе города, проходимости так далее зависит также дифференциация продукции.

4) Стимулирование сбыта через «мнимые» качества. К ним относится реклама, имидж компании, бренд, корпоративное позиционирование, торговая марка, упаковка и позиционирование через СМИ.

Кроме того, на практике выделяют два типа дифференциации продукта:

- вертикальную дифференциацию;
- горизонтальную дифференциацию.

Для того чтобы разобраться с влиянием дифференциации продуктов на экономику, обратим внимание на основные плюсы и минусы этого процесса. К преимуществу дифференциации продуктов стоит отнести:

1) Повышает конкурентоспособность предприятиям малого и среднего бизнеса (за счет разнообразия продукции, которая может удовлетворить потребности любого клиента).

2) Помогает снизить конкуренции со стороны товаров-заменителей.

3) Позволяет увеличить лояльность потребителей к продуктам предприятия (чем более широкая линия продукции – тем выше интерес потребителя к компании).

4) Позволяет повысить рентабельность производства за счет повышения цен (наиболее потребляемая продукция становится объектом более массового производства или за счет повышения цены на нее).

К недостаткам дифференциации продуктов стоит отнести:

1) Повышение издержек на производство неоднородного товара (чем более разнообразная продукция изготавливается – тем больше нужно оборудования и специалистов).

2) Создание запутанного ассортимента продукции компании (усложняется процесс реализации продукции со стороны отдела продаж).

3) Создание конкуренции между продуктами одного предприятия (один продукт фирмы может перекрывать продажи второго продукта и т.д.).

Решив использовать стратегию дифференциации, следует помнить одну важную мысль: дифференциация товара должна строиться на важных для потребителя характеристиках продукта. Стоит ли выбирать данную стратегию конкуренции и производства или нет – решать по отдельности каждому предприятию. В большей степени все зависит от того, в каком сегменте товаров конкурирует предприятие. Ведь согласно отечественной и мировой практике, дифференциация товаров – это неотъемлемая часть во многих сферах потребительских продуктов. И если среди них ключевые конкуренты используют дифференциацию продуктов, тогда аналогичные действия стоит проводить и другим предпринимателям.

Список литературы / References

1. Основные черты рынка монополистической конкуренции. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://modern-econ.ru/micro/typy/konkurenciya/osnovnoe.html/> (дата обращения: 25.06.2018).
2. Теория дифференциации на практике. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://powerbranding.ru/osnovy-marketinga/differencirovanie/> (дата обращения: 25.06.2018).
3. Чернов М.В. Дифференциация продукта: воспроизводственный аспект: автореф. дис. ... канд. экон. наук / М.В. Чернов. Иваново, 2013. С. 3, 10-13.
4. Чернов М.В. Экономический закон дифференциации товаров: причины, характер и формы проявления. Эффекты дифференциации товаров / М. Чернов // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция, 2012. № 02. С. 131-134.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

NORMATIVE-LEGAL REGULATION OF INSURANCE AGRICULTURAL CULTURES IN UKRAINE

Pisarenko N.V. (Ukraine) Email: Pisarenko237@scientifictext.ru

*Pisarenko Nadezhda Vasilievna - Post-Graduate Student,
DEPARTMENT OF FINANCE, BANKING AND INSURANCE,
KIEV INSTITUTE OF BANKING, KIEV, UKRAINE*

Abstract: the article analyzes the problems of legal regulation of insurance of agricultural crops and proposes to improve the insurance of agrarian risks. The current issues of the legislative guarantee of insurance of agricultural crops in Ukraine are highlighted. The peculiarities of the current legislation of Ukraine in the sphere of agrarian business, in particular the cultivation of agricultural crops, within the limits of the corresponding rights and industrial and economic legal personality granted to them, are considered and determined.

Keywords: legal regulation, insurance, agricultural risks.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР В УКРАИНЕ

Писаренко Н.В. (Украина)

*Писаренко Надежда Васильевна – аспирант,
кафедра финансов, банковского дела и страхования,
Киевский институт банковского дела, г. Киев, Украина*

Аннотация: в статье проанализированы проблемы нормативно-правового регулирования страхования сельскохозяйственных культур и внесены предложения относительно усовершенствования страхования аграрных рисков. Освещаются актуальные вопросы законодательного обеспечения страхования сельскохозяйственных культур в Украине. Рассмотрены и определены особенности действующего законодательства Украины в сфере аграрного хозяйствования, в частности выращивания сельскохозяйственных культур, в пределах предоставленных им соответствующих прав и производственно-хозяйственной правосубъектности.

Ключевые слова: нормативно-правовое регулирование, страхование, сельскохозяйственные риски.

На производственный процесс в сельском хозяйстве значительно влияют неблагоприятные природно-климатические факторы, обуславливающие отклонения от условий развития сельскохозяйственных культур. Нейтрализация влияния на сельскохозяйственные результаты этих факторов достигается с помощью системы страхования. В современных условиях страховая защита сельскохозяйственных товаропроизводителей основывается на нормативно-правовой основе, установленной Гражданским и Хозяйственным кодексами Украины, Законом Украины «О страховании» [2], Законом Украины «О государственной поддержке сельского хозяйства Украины» [1].

С принятием Закона Украины «О страховании» [2] на страховом рынке в агропромышленном производстве наметился ряд положительных тенденций: рост

объемов страховых платежей; увеличение размеров уставных фондов страховщиков; увеличение величины страховых резервов; опережающие темпы роста страховых платежей по темпам роста страховых выплат. Однако, современное состояние отношений страхования в сельском хозяйстве характеризуется медлительностью и сложностью развития.

Согласно статье 10 Закона Украины «О государственной поддержке сельского хозяйства Украины» [1], лицо обязано предварительно застраховать риски гибели сельскохозяйственной продукции, если такое лицо:

- продает на организованном аграрном рынке любой вид товарных деривативов, базовым активом которого является сельскохозяйственная продукция;
- получает бюджетную дотацию или субсидию, связанную с производством сельскохозяйственной продукции или удешевлением ее цены;
- получает банковский кредит на цели производства сельскохозяйственной продукции или приобретение капитальных активов, если проценты по такому кредиту частично или полностью возмещаются за счет бюджета;
- получает бюджетный или банковский кредит под гарантию государства или органа местного самоуправления на цели производства сельскохозяйственной продукции или приобретение капитальных активов.

Законом [1] также предусмотрена возможность комплексного страхования, предусматривающий страхование ряда рисков гибели (потери) сельскохозяйственной продукции или ее части (вымерзание; града, землетрясения; засухи, пожары и др.)

В 2002г. Кабинетом Министров Украины было принято постановление № 1000 [5], которым был утвержден Порядок и правила обязательного страхования урожаев сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений государственными сельскохозяйственными предприятиями, урожая зерновых культур и сахарной свеклы сельскохозяйственными предприятиями всех форм собственности. Постановление утверждена с целью обеспечения экономической и продовольственной безопасности государства, создание благоприятных условий для развития аграрного сектора экономики. Согласно ее положениям, установлено обязательное страхование для государственных сельскохозяйственных предприятий, а также для предприятий всех форм собственности по урожаю зерновых культур и сахарной свеклы.

Специалисты отмечают, что несмотря на обязательность мероприятия, разработан механизм содержит также и элементы стимулирования. В частности, для предприятий, которые страхуют свой урожай на условиях, определенных постановлением течение двух лет и за этот период страховой случай не наступит, размер страховых тарифов в следующем для них может быть уменьшен на 10%. Однако опыт показал, что страхование по таким тарифам есть слишком дорогим механизмом и не соответствует финансовой состоятельности сельскохозяйственных предприятий, как и, соответственно, мощность многих страховых компаний не является достаточным для выплаты возмещения по всем сельскохозяйственным рискам [3].

Правительством принят ряд государственных программ финансовой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в плане страхования урожаев. Так, в частности субъекты аграрного рынка (сельхозпредприятия, фермеры и др.) - страхователи, осуществляющих страхование сельскохозяйственной продукции, имеют право на получение из государственного бюджета частичной компенсации премий (взносов), фактически уплаченных страховщикам. Порядок использования этих средств утвержден постановлением КМУ от 6 мая 2005 № 325 [4].

Компенсация выплачивается страхователям, которые застраховали риски гибели (потери) сельскохозяйственной продукции (пшеницы, ржи, смеси пшеницы и ржи, ячменя, овса, кукурузы, соевых бобов, льна, рапса, подсолнечника, хмеля, сахарной свеклы) согласно правилам комплексного и индексного страхования в размере 50 процентов стоимости страховых премий (взносов), фактически уплаченных

страхователями, в пределах страховой премии (взноса), не превышает 5 процентов суммы застрахованного риска, рассчитанного исходя из размера минимальной закупочной цены указанной продукции [4].

Вместе с тем, несмотря на значительный перечень приведенных нормативно-правовых актов, в Украине так и не сложился действенный и прозрачный механизм страхования сельскохозяйственных культур. Учитывая острую потребность в его формировании с учетом особенностей сельского хозяйства как приоритетной отрасли экономики Украины, необходима разработка и принятие Закона Украины «О сельскохозяйственном страховании». Закон должен быть направлен на правовую защиту сельскохозяйственных товаропроизводителей, обеспечение функционирования государственного регулирования системы страхования сельскохозяйственных рисков, устранения негативных последствий, связанных с природными факторами в сельском хозяйстве, и содействие развитию сельскохозяйственного страхования как важного экономического процесса в развитии Украины.

Подводя итоги исследуемых проблем, стоит отметить, что нормативная база, которая сегодня регулирует вопросы страхования сельскохозяйственных культур, не в полной мере учитывает особенности аграрного производства как приоритетной отрасли экономики Украины. С целью создания системы страхования сельскохозяйственных культур с учетом специфики отмечена необходимость разработки Закона Украины «О сельскохозяйственном страховании», который обеспечит равные условия доступа аграрных предприятий к сельскохозяйственному страхованию с государственной поддержкой.

Список литературы / References

1. Закон України “Про страхування” від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». 1996 – 2008.
2. Закон України “Про державну підтримку сільського господарства України” від 24 червня 2004 року № 1877-IV // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». 2004 – 2008.
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 11 липня 2002 р. № 1000 «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державними сільськогосподарськими підприємствами, врожаю зернових культур і цукрових буряків» // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». 2002 – 2008.
4. Зуб Г. Державна політика щодо розвитку страхування сільськогосподарських ризиків / Г. Зуб, О. Гудзь // Облік і фінанси АПК. 2006. № 6. С. 83-88.
5. Порядок використання коштів державного бюджету, що спрямовуються для здешевлення вартості страхових премій (внесків), фактично сплачених суб'єктами аграрного ринку, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 6.05.2005 р. № 325 // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». 2005 – 2008.

THE METHOD OF OPTIMIZATION OF THE NUMBER OF PERSONNEL AND THE CALCULATION OF THE EQUIVALENT OF FULL EMPLOYMENT OF WORKERS

Filchenkov A.N. (Russian Federation)
Email: Filchenkov237@scientifictext.ru

Filchenkov Alexander Nikolaevich – Master,
DEPARTMENT OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT
PLEKHANOV RUSSIAN ECONOMIC UNIVERSITY,
An Analyst of the First Category
OF THE PERSONNEL CONTROL DEPARTMENT OF THE STATE BUDGETARY INSTITUTION
PERSONNEL CENTER OF THE DEPARTMENT OF CULTURE OF THE CITY OF MOSCOW,
MOSCOW

Abstract: the article analyzes the main problems associated with the optimization of the number of staff, and also talks about the developed method of analyzing and calculating the optimal number of personnel in the performance of design and production work, talks about the method of calculating FTE based on the obtained analytical data. It is shown that a significant result of the step-by-step optimization of the staff is a reduction in the level of financial burden on the design and production activities of enterprises without affecting the quality of the product.

Keywords: analysis of staff utilization, staff optimization, full-time equivalent.

МЕТОД ОПТИМИЗАЦИИ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА И РАСЧЕТ ЭКВИВАЛЕНТА ПОЛНОЙ ЗАНЯТОСТИ РАБОТНИКОВ

Фильченков А.Н. (Российская Федерация)

Фильченков Александр Николаевич – магистр,
кафедра управления человеческими ресурсами,
Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова,
аналитик I категории,
Отдел кадрового контроля государственного бюджетного учреждения
Кадровый центр Департамента культуры города Москвы, г. Москва

Аннотация: в статье анализируются основные проблемы, связанные с оптимизацией численности персонала, а также отображена методика анализа и расчета оптимального количества персонала при выполнении проектных и производственных работ, включающий в себя метод расчета FTE основываясь на полученных аналитических данных. Показано, что существенным результатом поэтапной оптимизации персонала является снижение уровня финансовой нагрузки на проектную и производственную деятельность предприятий без ущерба качества выпускаемого продукта.

Ключевые слова: анализ загрузки персонала, оптимизация персонала, эквивалент полной занятости.

Персонал – одна из основных статей расходов промышленных и финансовых корпораций. Без качественного и грамотного персонала на текущий момент невозможно представить ни одно успешно развивающееся предприятие. Кадры решают все!

И действительно, чем выше уровень квалификации кадрового состава предприятий и учреждений, тем более эффективно реализуется их проектная деятельность. Невозможно представить реализацию того или иного проекта или

выпуск продукции спроектированной и разработанной специалистами низкой квалификации с весьма ограниченным уровнем теоретических и практических знаний. Такая продукция будет иметь малый успех на рынке, так как будет проигрывать конкурентам по ряду факторов.

Очень часто крупные компании в погоне за увеличением объема выпуска готового продукта, с целью занять наиболее выгодную позицию на рынке начинают искусственно увеличивать темпы производства, зачастую не ориентируясь на оптимальные мощности предприятия. Или скажем учреждения с целью реализации наибольшего числа выгодных проектов вынуждены привлекать большее количество работников, причем не всегда ориентируясь на качество привлекаемого персонала. Может не все так плохо, так как данный процесс благотворно влияет на уровень социальных показателей (увеличение количества рабочих мест, снижение социальной напряженности, увеличение количества налогоплательщиков и прочее), но любое увеличение численности работников как на производстве, так и в других сферах деятельности влечет за собой увеличение расходов на персонал, тем самым повышает конечную стоимость проекта и увеличивает сроки его окупаемости, тем более когда речь идет о весьма серьезном увеличении фонда оплаты труда (ФОТ) предприятия или учреждения.

От части данный показатель возможно спрогнозировать благодаря анализу экономической составляющей системы оплаты труда, который заключается в выяснении возможностей компании: можно ли в принципе, без угрозы разорения, тратить на персонал больше? Первый показатель, который при этом анализируется, это ФОТ, вернее, тот процент, который составляет ФОТ от валовой выручки компании. Для фондоемких производств (например, машиностроение) в норме ФОТ составляет 5-10% от выручки, для других производств и торгово-производственных компаний – 10-15%. Компании, занимающиеся исключительно торговлей, могут позволить себе пустить на ФОТ до 25% выручки, а компании, оказывающие услуги – до 40%. Если ФОТ превышает данные нормы, то его необходимо сокращать, а увеличение заработной платы может происходить только за счет сильного притока выручки, то есть повышения объема продаж. Кроме того, если вы обнаружили «перерасход» ФОТ, ищите перекосы в заработной плате [Мотивация: от модели до внедрения. Пустынникова Ю.М. «Вестник отдела кадров», №5(23), май 2005].

Перерасход на ФОТ влечет за собой серьезные потери в финансовом плане, зачастую весьма необоснованные. Кроме того, важно определить на каком этапе производства или реализации проекта образовались наибольшие финансовые и временные издержки.

В целях анализа издержек на ФОТ в производственной среде, весь производственный цикл необходимо разбить по частям, затем отнормировать по операциям и привести численность персонала в соответствие нормам, однако в административно-управленческой (проектной) среде, где конечным продуктом является интеллектуальная концепция или проект, отнормировать персонал с целью последующей оптимизацией расходов на ФОТ весьма затруднительно. В процессе реализации проекта зачастую численность работников неуклонно растет, а определить уровень интеллектуального вклада каждого участника проекта не представляется возможным. К примеру, для реализации проекта «А» 3 месяца назад требовалось 100 штатных единиц, из них в целях максимального сокращения времени затрачиваемого на подготовительный этап, 30 человек дублировали функционал, в результате подготовительный этап реализован раньше срока и оптимальное количество работников необходимое для завершения проекта составляет 70 штатных единиц, оставшиеся 30% являются «кадровым балластом» увеличивающим расходы на персонал и создающим дополнительную финансовую нагрузку на проект. Так что же делать с этими работниками? Как понять кто из них действительно не нужен, а кто может быть полезен, и что делать с лишними штатными единицами? Если

увольнения, то на каких основаниях, сокращения - это дополнительные (не всегда запланированные расходы), впрочем, как и увольнение по соглашению сторон. Также не стоит забывать про законодательство и риски судебных тяжб и издержек. Кроме того, это негативно повлияет на репутацию организации и снизит лояльность работников, создаст напряженный психологический климат внутри коллектива. Все это те, нежелательные факторы, которые крайне негативно могут отразиться на производительности труда в целом. Так есть ли решение данной проблематики? Возможно ли спрогнозировать затраты на ФОТ в процессе реализации проектной деятельности организации или учреждения?

Итак, имеется проект и определенное количество персонала участвующего в нем, на основании численности работников, а также тарифных ставок и фонда рабочего времени (ФРВ), формируется ежемесячный ФОТ проекта. Требуется определить оптимальное количество персонала необходимого для реализации данного проекта, исключить сотрудников излишне удлиняющих или дублирующих процедуры, сотрудников недогруженных в рамках проекта, то есть по сути необходимо рассчитать эквивалент полной занятости работников (или FTE – Full Time Equivalent). FTE - эквивалент полной занятости (ЭПЗ), мера включенности сотрудника в проект.

Рассчитывается эквивалент полной занятости всего персонала, который привлекался к работе в отчетном периоде. Он включает как штатных работников предприятия, так и тех, которые не находятся в учетном составе и привлечены к работе в соответствии с договорами и имеют начисления на фонд оплаты труда.

В количество оплаченных человеко-часов учитываются человеко-часы, за которые работникам осуществлены начисления на фонд оплаты труда:

- отработанное время;
- время отпусков (основные, дополнительные, в том числе в связи с обучением, творческие отпуска) в части, которая приходится на рабочие дни отчетного месяца;
- время отсутствия работников в связи с обучением, выполнением государственных или общественных обязанностей, простоев и других неявок, которые оплачиваются в соответствии с действующим законодательством.

При исчислении среднего количества штатных работников в FTE не учитывается время, отработанное сверхурочно.

В оплаченное время *не включаются* неоплаченные неявки и потери рабочего времени:

- отпуска без сохранения заработной платы;
- неотработанное время в связи с работой работников в режиме неполного рабочего дня (недели);
- период временной нетрудоспособности;
- прогулы и прочие потери рабочего времени.

Для того чтобы рассчитать FTE, необходимо определить перечень процессов выполняемых в рамках проекта, список работников участвующих в проекте и определить их основные задачи. Весь процесс расчета оптимальной численности персонала сводится к четырем основным направлениям:

1. Анализ организационной структуры, штатного расписания и штатной расстановки учреждения, на предмет имеющихся вакансий, возможных совмещений и дробления ставок.

2. Заполнения необходимых аналитических форм, с целью определения фактически выполняемого функционала работниками и сопоставление данного функционала с должностными инструкциями.

3. Определение перечня работ, переданных учреждением на аутсорсинг с целью исключения расчета загрузки персонала на выполнение данных операций.

4. Заполнение аналитической формы, отображающей перечень процессов, происходящих в учреждении, а также определяющей временные и количественные

показатели, позволяющие в дальнейшем осуществить расчет загрузки работников по каждому процессу.

Первый этап позволяет понять насколько реальное количество штатных единиц, отображенное в утвержденном штатном расписании, соответствует фактическому количеству работников в учреждении, какое количество вакансий на текущий момент в учреждении, кто и как выполняет функционал вакантных должностей. Сколько реальных работников приходится на одну штатную единицу, имеются ли внутренние и внешние совмещения в каком соотношении.

Далее анализируем организационную структуру самого учреждения, проверяем схемы подчинения и взаимозаменяемости в учреждении, все это позволяет сформировать реальную картину кадрового состава учреждения.

На втором этапе анализа определяем перечень фактически выполняемого функционала работников с ориентацией на утвержденные должностные инструкции. Это необходимо для определения реального количества процессов и задач, выполняемых каждым работником. Затем сопоставляем фактический функционал работников и функционал, который необходимо выполнять согласно должностным инструкциям в рамках проекта. Определяем процент выполнения прямого функционала, а также количество дополнительных задач, создающих нагрузку на штатную единицу сверхнормы.

На третьем этапе определяем перечень процессов, выполняемых работниками сторонних организаций, то есть по договору аутсорсинга. Данный анализ позволит нам исключить расчет излишней нагрузки на штатный персонал, а также дает возможность отследить дублирование функционала в тех случаях, когда штатные работники перекладывают свой фактический функционал на сторонние организации тем самым увеличивая затраты учреждения.

На четвертом этапе анализируем все процессы происходящие в учреждении, проводим количественный и качественный анализ на основании фотографии рабочего дня ключевых сотрудников. Все процессы учреждения условно разбивают на три основные части:

- Основные процессы;
- Обеспечивающие процессы;
- Вспомогательные процессы.

По результатам расчёта общих трудозатрат, формируем пакетный анализ по каждому направлению с целью определения степени участия каждого работника в выполняемых процессах и уровень их загруженности, а также степени ответственности. Таким образом рассчитывается реальная загрузка каждого работника. Кроме того, выявляются параллельные процессы, задвоение функционала (Таблица 1. Пример анализа трудозатрат процесса и численности исполнителей).

Таблица 1. Расчет трудозатрат процесса и численности исполнителей

№	Код	Процесс и подпроцессы	В - время выпол., мин.	К - колич. выпол.	Организационные единицы	Колич. оргед.	Степ. уч. оргед.	Т - труд., час.	Ч - числ., чел.	Т - общие труд., час.	Ч - общая числ., чел.
1.	М.	Процессы управления								22004	14,41
2.	М1.	Управление творческими коллективами								3204	2,1
3.	М1.1	Формирование составов исполнителей текущего репертуара и особо важных мероприятий	90	240	Управляющий творческим коллективом	1	1	360	0,24	360	0,24

На основании анализа формируется заключения о пригодности действующей организационной структуры, определяется функционально необходимое количество штатных единиц исходя из числа реализуемых процессов. Формируется проект организационной структуры и штатного расписания.

Первая часть работы выполнена, далее необходимо определить реальную степень участия каждого работника в выполняемых процессах, то есть рассчитываем FTE с учетом параметров рабочего фактора:

- Перерывы - 8,3%;
- Отпуска - 11%;
- Прогулы - 5%.

После проведения столь масштабного анализа процессов проекта, а также выполняемого функционала работников участвующих (или планирующих участие) в проекте, можно заранее определить оптимальное количество работников и сформировать плановые затраты на ФОТ.

Список литературы / References

1. Пустынникова Ю.М. Мотивация: от модели до внедрения // «Вестник отдела кадров», №5(23), май 2005.
2. Практический журнал по управлению человеческими ресурсами // Расчет эффективности персонала: количественные и качественные показатели, 2018. Режим доступа: <https://www.hr-director.ru/article/65689-red-qqq-15-m9-kak-rasschitat-effektivnost-personala/> (дата обращения: 30.06.2018).

Список литературы на английском языке / References in English

1. *Pustynnikova Yu.M.* Motivation: from the model to the implementation // «Vestnik HR», №5 (23), May 2005.
 2. A practical journal on human resources management // Calculation of staff effectiveness: quantitative and qualitative indicators, 2018. [Electronic resource]. URL: <https://www.hr-director.ru/article/65689-red-qqq-15-m9-kak-rasschitat-effektivnost-personala/> (date of access: 30.06.2018).
-

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF SMALL ENTERPRISE IN RUSSIA AND GERMANY

Nesterenko V.S. (Russian Federation)

Email: Nesterenko237@scientifictext.ru

Nesterenko Valeriya Sergeevna – Master of Economics,
DEPARTMENT OF CORPORATE FINANCE AND BUSINESS VALUATION,
FACULTY OF ECONOMICS AND FINANCE,
SAINT-PETERSBURG STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS, SAINT-PETERSBURG

Abstract: the article is devoted to the problems and prospects for the development of small and medium-sized business in Russia. Also, the article highlights the foreign experience of state support for the development of small enterprises in the example of Germany. In the article, the structure of the small business segment, the features of reference, and the specifics of building the strategy of German entrepreneurs are analyzed. Also, the article provides an overview of statistical data on the problem in question and identifies factors for improving the current situation in the sphere of small business in Russia.

Keywords: small business, state support of business, entrepreneurship in Germany.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ И ГЕРМАНИИ Нестеренко В.С. (Российская Федерация)

Нестеренко Валерия Сергеевна – магистр экономики,
кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса, факультет экономики и финансов,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Аннотация: статья посвящена проблемам и перспективам развития малого и среднего предпринимательства в России. Также в статье освещается зарубежный опыт государственной поддержки развития малых предприятий на примере Германии. В статье разобрана структура сегмента малого бизнеса, особенности ведения, особенности построения стратегии немецких предпринимателей. Также в статье приведен обзор статистических данных по рассматриваемой проблеме и выявлены факторы улучшения текущей ситуации в сфере малого предпринимательства в России.

Ключевые слова: малое предпринимательство, государственная поддержка бизнеса, предпринимательство в Германии.

Организации малого и среднего бизнеса играют значительную роль в развитии экономики страны. Их отличительной особенностью помимо размера является ограниченная возможность построения своей стратегии. Из-за сравнительно небольшого размера, масштаб производства не может являться ключевым фактором, обеспечивающим эффективную деятельность. Именно поэтому основным конкурентным преимуществом является уникальность товара, работы, услуги, а также высокое качество. Как правило, малые и средние предприятия составляют 20-40% ВВП страны, обеспечивая при этом большую занятость трудоспособного населения. Проводя сравнительную линию между развитыми странами с рыночной экономикой и Россией, можно отметить, что в нашей стране большую часть рынка занимает крупный бизнес. По данным журнала Forbes, малые предприятия в Германии составляют 50% от ВВП страны, в то время как в России всего 20%.

На сегодняшний день в Германии существует около 600 тысяч представителей малого бизнеса, чья деятельность охватывает 97 различных сфер деятельности. Около одной четвертой от этого числа экспортируют произведенные товары, работы, услуги, обеспечивая этим семнадцать процентов внешней торговли страны. Еще одной

частью представителей малого бизнеса являются фрилансеры, которые трудятся в сферах медицины, юриспруденции, бухгалтерии, творчества.

Говоря о достигнутом уровне развития малого предпринимательства в Германии, необходимо отметить значительную поддержку со стороны государства, которое инвестирует в малый бизнес около 50% от общего числа вложений. Ежегодно происходит кредитование малых предприятий государством на сумму 50 миллиардов евро. В целом, в Германии наблюдается тенденция замещения низкоквалифицированного труда иностранными гражданами, в то время, как сами немцы осуществляют профессиональную деятельность в сферах высоких технологий, научных разработок, средствах массовой информации, в тех сферах, где необходим высокий уровень образования.

Являясь страной с развивающейся экономикой, Россия предпринимает шаги к укреплению позиции малого и среднего бизнеса на территории страны. Так, за последние два года было принято множество законодательных инициатив направленных на поддержку малого бизнеса. По предоставленным Росстатом данным к началу 2014 года, в стране было 5,6 млн зарегистрированных субъектов малого и среднего бизнеса. Они предоставили места 25% населения от общего числа занятых в экономике. К основным видам деятельности подобных организаций являются торговля (около 40%) и предоставление услуг (более 35%). Следует отметить, что развития малого предпринимательства в России подвержено значительному внешнему воздействию.

В 2014 году были введены экономические санкции со стороны западных стран, в том числе и со стороны Германии. Современная ситуация развития российской экономики показывает двухстороннее влияние санкций: с одной стороны, снижение объемов экспорта и импорта приводит к уменьшению совокупных доходов, с другой стороны, запущенная программа импортозамещения спровоцировала рост в некоторых отраслях экономики. Но на малый бизнес санкции повлияли скорее негативно, так как покупательная способность россиян заметно снизилась, кроме того, работа на крупном предприятии зачастую гарантирует большую стабильность в период рецессии, следовательно, она более предпочтительна.

Малые предприниматели достаточно практично относятся к подбору кадров: зачастую они заключают договоры с университетами для повышения квалификации сотрудников. Согласно немецкой статистике 80% людей, окончивших вуз, начинают свою карьерную лестницу на малых предприятиях. Многие предприниматели осознают все преимущества малого бизнеса: сниженные налоговые ставки, льготы по кредитам, государственная поддержка.

Россия строит свою внутреннюю экономическую политику исходя из лучшего опыта развитых стран, адаптированного к особенностям нашей страны. Опыт развитых стран показывает, что для обеспечения устойчивой рыночной экономики, проявляющей высокую эффективность, необходимо одновременное развитие крупного, среднего и малого бизнеса. Исходя из примера Германии, можно сделать вывод, что помимо активной государственной поддержки малого предпринимательства необходимы условия для проявления инициативы со стороны граждан. Доступность малого бизнеса должна быть обеспечена льготами, бюрократической простотой, стабильной экономической ситуацией в стране.

Список литературы / References

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016).
2. Бизнес-портал Gejzer.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gejzer.ru/statii/malyj-biznes-v-germanii.html/> (дата обращения: 03.09.2018).

THE IMPACT OF THE RESULTS OF THE BUSINESS VALUATION ON MANAGEMENT

Mavrina A.Yu. (Russian Federation)

Email: Mavrina237@scientifictext.ru

*Mavrina Anna Yuryevna – Master of Science,
DEPARTMENT OF ECONOMICS OF THE REGION, INDUSTRIES AND ENTERPRISES,
ROSTOV STATE ECONOMIC UNIVERSITY (RINH), ROSTOV-ON-DON*

Abstract: *effective management of any enterprise today is impossible without foreseeing by the subject of management both obstacles on the way to achievement of the set goals, and consequences of their achievement. In this regard, there is the concept of evaluation, which becomes essential in the framework of doing business. For the owner, the value of his business is important when making a management decision, whether it is the acquisition of a new business, finding investors, changing the composition of owners or management of a portfolio of securities. The article considers the role of business valuation in the process of making these management decisions.*

Keywords: *business valuation, management decision, business value.*

ВЛИЯНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА НА ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Маврина А.Ю. (Российская Федерация)

*Маврина Анна Юрьевна – магистрант,
кафедра экономики региона, отраслей и предприятий,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г. Ростов-на-Дону*

Аннотация: *эффективное управление любым предприятием сегодня невозможно без предвидения субъектом управления как препятствий на пути к достижению поставленных целей, так и последствий их достижения. В связи с этим возникает понятие оценки, которое приобретает существенное значение в рамках ведения бизнеса. Для собственника стоимость его бизнеса важна при принятии того или иного управленческого решения, будь то приобретение нового бизнеса, поиск инвесторов, смена состава собственников или управление портфелем ценных бумаг. В статье рассмотрена роль оценки бизнеса в процессе принятия указанных управленческих решений.*

Ключевые слова: *оценка бизнеса, управленческое решение, стоимость бизнеса.*

Принятие решений, наряду с обменом информацией является составной частью любой управленческой функции. Необходимость принятия решений возникает на всех этапах процесса управления, она связана со всеми участниками и аспектами управленческой деятельности и является ее вершиной.

Принятие управленческих решений – это сложный междисциплинарный вопрос, который основан на исследовании степени влияния технических, экономических, организационных, экологических, психологических, социальных и других аспектов на эффективность использования ресурсов и конкурентоспособность принимаемого решения [2].

Создаваемая для собственников стоимость предприятия в долгосрочной перспективе является одним из самых показательных критериев оптимальности принимаемых управленческих решений [1].

Формирование стоимости предприятия выражается через процесс оценки бизнеса, который состоит из пяти основных этапов:

1. Понимание бизнеса включает в себя оценку перспектив отрасли, конкурентное положение компании в промышленной среде, корпоративные стратегии – ее планирование и выполнение, общая экономическая среда, в которой компания работает, технологическое преимущество и т.д.

2. Прогнозирование деятельности компании может быть достигнуто путем экономического прогнозирования и изучения финансовой информации компании. Двумя подходами к экономическому прогнозированию являются прогнозирование сверху вниз и прогнозирование снизу вверх. В нисходящем прогнозировании аналитики используют макроэкономические прогнозы для разработки отраслевых прогнозов, а затем делают индивидуальный прогноз компании и активов в соответствии с отраслевыми прогнозами.

В восходящем прогнозе аналитики агрегируют прогнозы отдельных компаний с отраслевыми прогнозами и, наконец, агрегируют их с макроэкономическими прогнозами. При оценке финансовой информации компании аналитик может учитывать как качественные, так и количественные факторы. Это предполагает тщательное изучение, толкование и раскрытие финансовой и бухгалтерской информации.

3. Выбор надлежащей модели оценки. При выборе модели оценки аналитик может использовать различные точки зрения.

Одним из широко используемых методов является определение внутренней стоимости, которая полностью зависит от качества информации и исходные допущения. Есть и другие меры стоимости.

Одним из популярных понятий поиска ценности является допущение о непрерывности деятельности, которое говорит о том, что компания сохранит свою деловую активность в обозримом будущем. Двумя широкими типами моделей оценки непрерывности деятельности являются модели абсолютной и относительной оценки.

Модель абсолютной оценки – это модель, которая определяет внутреннюю стоимость актива. Эта модель определяет стоимость компании в конкретный момент времени и сравнивается с существующими рыночными ценами для принятия решений. Метод приведенной стоимости или дисконтированных денежных потоков является наиболее популярным методом абсолютной модели. Когда компания оценивается на основе рыночной стоимости активов или ресурсов, которые она контролирует, такой подход называется, как основанный на оценке активов.

Второй основной тип оценки непрерывности деятельности – это модель относительной оценки. Здесь указывается стоимость актива относительно стоимости другого актива. Основная идея модели относительной оценки заключается в том, что аналогичные активы должны продаваться по сходным ценам. Здесь применяются обозначения с использованием кратных цен. Популярные относительные ценовые кратные: цена к прибыли, цена к балансовой стоимости, цена к продажам и т.д.

4. Преобразование прогнозов аналитиков по оценке играет жизненно важную роль в сборе, систематизации, анализе, передаче и мониторинге корпоративной информации, которую они использовали при анализе оценки. Они помогают клиентам достичь инвестиционной цели и способствуют эффективному функционированию рынков капитала.

5. Распространение информации заключается в подготовке доклада об исследованиях.

Рассмотрим, как на некоторые управленческие решения влияет оценка бизнеса.

Роль оценки при приобретении бизнеса

При оценке поглощения необходимо учитывать особые факторы. Во-первых, существует синергия, увеличение стоимости, которое многие менеджеры предвидят как происходящее после слияний, потому что объединенная фирма в состоянии выполнить то, что отдельные фирмы не могли. Когда крупная компания-производитель выполняет свои собственные логистические операции, многие операционные синергии помогают экономить расходы. Соответственно, в предполагаемом предложении о поглощении

компанией такого логистического предприятия дополнительные выгоды, которые будут получены в результате консолидации после поглощения, должны рассматриваться в качестве стратегического элемента с последующей экономией затрат при оценке бизнеса, который будет поглощен эффектами синергии на совокупную стоимость двух фирм [3].

Во-вторых, при определении справедливой цены необходимо будет принимать во внимание стоимость контроля, которая измеряет влияние на стоимость изменения управления и реструктуризации целевой фирмы. Это вызывает особую озабоченность в случае враждебных поглощений.

Существует возможность возникновения значительной проблемы с предвзятостью в оценках поглощений. Целевые фирмы могут быть чрезмерно оптимистичны в оценке стоимости, особенно когда поглощение враждебно, и они пытаются убедить своих акционеров в том, что цена предложения слишком низкая. Аналогичным образом, если по стратегическим соображениям фирма, проводящая торги, приняла решение о приобретении, на аналитика может оказываться сильное давление с целью получения оценки стоимости, подкрепляющей приобретение [3].

Роль оценки в корпоративных финансах на каждом этапе жизненного цикла фирмы

Для малых частных предприятий, задумывающихся о расширении, оценка играет ключевую роль, когда они обращаются к венчурным и частным инвесторам за большим капиталом. Доля фирмы, которую венчурный инвестор потребует в обмен на вливание капитала, будет зависеть от оценок стоимости фирмы. В нынешних условиях, когда тысячи стартапов соперничают за инвесторов, оценка, как профессиональная услуга, приобрела решающее значение. Бизнес и (или) его акционерный капитал должен оцениваться как на входе, так и на выходе с учетом будущих возможностей заработка.

Если цель корпоративных финансов заключается в максимизации стоимости фирмы, необходимо определить взаимосвязь между финансовыми решениями, корпоративной стратегией и стоимостью фирмы.

Роль оценки в юридических и налоговых целях

Партнерство должно быть оценено, всякий раз, когда приходит новый партнер или уходит старый. У предприятий, которые находятся в совместной собственности, должна быть проведена оценка, когда владельцы решают расстаться. Предприятия должны оценивать стоимость своего бизнеса для целей налога на имущество, когда владелец умирает, и для бракоразводных процессов, когда пары распадаются.

Роль оценки в управлении портфелем ценных бумаг

Оценка играет минимальную роль в управлении портфелем для пассивного инвестора, тогда как для активного инвестора она играет большую роль. Даже среди активных инвесторов характер и роль оценки различны для различных видов активных инвестиций. Рыночные таймеры используют оценку гораздо меньше, чем инвесторы, которые выбирают акции, и основное внимание уделяется рыночной оценке, а не оценке конкретной фирмы. Среди селекторов ценных бумаг оценка играет центральную роль в управлении портфелем для фундаментальных аналитиков и второстепенную роль для технических аналитиков.

В общих чертах опишем различные концепции инвестирования и роль, которую играет оценка в каждой из них.

(1) *Фундаментальный анализ*: основной темой фундаментального анализа является то, что истинная стоимость фирмы может быть связана с ее операционными и финансовыми характеристиками, в частности, связанными с ее перспективами роста, профилем риска и денежными потоками. Любое отклонение от этого истинного значения является признаком того, что акция недооценена или переоценена.

(2) *Инвесторы-активисты* занимают позиции в фирмах, которые имеют репутацию компаний с плохим управлением, а затем используют свои акции для продвижения изменений в управлении компанией.

Как навыки оценки могут помочь в этом преследовании? Для начала, эти инвесторы должны убедиться, что есть дополнительная ценность, которая может быть создана путем изменения управления. Другими словами, они должны разделять, насколько плохая динамика цен на акции фирмы связана с плохим управлением и насколько она зависит от внешних факторов. Затем они должны рассмотреть влияние изменения управления на стоимость. Это потребует понимания того, как изменится стоимость компании по мере изменения ее инвестиционной, финансовой, операционной и дивидендной политики, а также методологий исполнения.

Таковы некоторые из управленческих функций на уровне руководства. Как следствие, они должны не только знать предприятия, в которых работает фирма, но и понимать взаимосвязь между корпоративными финансовыми решениями и стоимостью.

(3) *Чартисты* считают, что цены приводят к психологии инвестора, на базовых финансовых переменных. Информация, доступная из торговых мер, таких как движение цен, с краткосрочными и долгосрочными тенденциями, объем торгов и короткие продажи, связь между движениями цен по отношению к объемам торговли и т.д.

Предположения здесь заключаются в том, что цены движутся предсказуемыми моделями, что нет достаточного количества маргинальных инвесторов, использующих эти модели для их устранения, и что средний инвестор на рынке управляется больше эмоциями, чем рациональным анализом. Существует еще одна группа очень краткосрочных трейдеров, называемых шумовыми трейдерами, которые совершают сделки большого объема на основе некоторой информации о компании в своих интересах или после одного или двух крупных игроков на рынке, которые имеют дело с определенными мотивами.

Хотя оценка не играет большой роли в составлении диаграмм, существуют способы, с помощью которых предприимчивый составитель карт может включить ее в анализ. Например, оценка может использоваться для определения линий поддержки и сопротивления на ценовых графиках. Методология, применяемая такими чартистами для прогнозирования стоимости акций в ближайшем будущем, также называется «технической оценкой».

(4) *Информационные трейдеры*: цены движутся по информации о фирме и отрасли, к которой она принадлежит. Трейдеры пытаются торговать заранее по новой информации или вскоре после того, как она раскрывается на финансовых рынках. Они иногда имеют свои собственные каналы сбора большой стоимости, влияющие на информацию, которая становится достоянием общественности вскоре после его использования на рынке для торговли.

Другое базовое предположение заключается в том, что эти трейдеры могут предвидеть информационные объявления и оценивать реакцию рынка на их улучшение, чем средний инвестор на рынке. Информационный трейдер основное внимание уделяет взаимосвязи между информацией и изменениями стоимости, а не стоимости как таковой.

Таким образом, информационный трейдер может купить «переоцененную» фирму, если он считает, что следующее информационное сообщение приведет к росту цены. Если существует связь между тем, насколько недооценена или переоценена компания, и как цена ее акций реагирует на новую информацию, то оценка может играть определенную роль в инвестировании для информационного трейдера, поскольку его единственная цель состоит в том, чтобы получить прибыль путем покупки и продажи после короткого интервала, когда цена увеличивается.

(5) *Рыночные таймеры* отмечают, с некоторой легитимностью, что отдача от призывов к поворотам на рынках намного больше, чем отдача от выбора акций. Они утверждают, что легче предсказать движение рынка, чем выбрать акции, и что эти прогнозы могут основываться на наблюдаемых факторах. Однако время на рынке очень рискованно, особенно с точки зрения купли-продажи в течение короткого промежутка времени. Рыночный таймер должен непрерывно отслеживать рынок и анализировать внутрисдневное движение цены и объем торговли. Таким образом, инвестор может выбрать подходящее время, чтобы купить по дешевле, а продавать по более высокой цене.

(6) *Эффективный маркетинг*: эффективные маркетологи считают, что рыночная цена в любой момент времени представляет собой наилучшую оценку истинной стоимости компании.

Для эффективных маркетологов оценка является полезным упражнением, чтобы определить, почему акции продаются по цене, которую она делает. Поскольку исходное предположение заключается в том, что рыночная цена является наилучшей оценкой истинной стоимости компании, целью становится определение того, какие предположения о росте и риске подразумеваются в этой рыночной цене, а не нахождение недооцененных или переоцененных фирм.

Таким образом, эффективное управление стоимостью предприятия с целью ее преумножения в долгосрочной перспективе позволяет его руководству в наибольшей степени удовлетворить интересы собственников компании, а также определить наиболее верные стратегии развития и сформировать комплекс управленческих решений (мер, рекомендаций, приказов), которые помогают достичь все поставленные цели и задачи.

Список литературы / References

1. Грушанин А.А. Роль оценки бизнеса в принятии управленческих решений // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки, 2017. № 4. С. 158-160.
2. Теория и практика разработки принятия и реализации управленческих решений в предпринимательстве / А.Н. Асаул, В.П. Грахов, О.С. Коваль, Е.И. Рыбнов; под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, профессора А. Н. Асаула. СПб: АНО «ИПЭВ», 2014. 304 с.
3. Risk management and business valuation in M&A transactions: editorial. Thorsten Knauer, Zhichuan Frank Li. Friedrich Sommer, Arnt Wöhrmann. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2015.
4. Усик Н.И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учеб. пособие. СПб.: СПбГУНиПТ, 2009. 110 с.
5. Маврина А.Ю. Оценка рыночной стоимости отдельных видов недвижимого имущества. // Economics, 2017. № 8. 24 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economic-theory.com/images/PDF/2017/29/estimation-of-market.pdf/> (дата обращения: 26.07.2018).
6. Маврина А.Ю. Проблемы оценки бизнеса доходным методом // Академия, 2018. № 8. 35 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economic-theory.com/images/PDF/2017/29/estimation-of-market.pdf/> (дата обращения: 26.07.2018).

PROSPECTS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY UNTIL 2020

Kukarina K.Yu. (Russian Federation)

Email: Kukarina237@scientifictext.ru

*Kukarina Ksenia Yuryevna – Student,
DIRECTION: STATE AND MUNICIPAL FINANCE,
DEPARTMENT: FINANCE, FACULTY: ECONOMY,
SIBERIAN FEDERAL UNIVERSITY, KRASNOYARSK*

Abstract: *the article examines the economic situation in Russia at present, raises the question of the main prospects for the development of the country's economy, analyzes the main directions of the development of the Russian economy until 2020, raises the question of the program "Innovation Economy". Its main advantages and disadvantages for Russia are analyzed. An idea is formed about the presence or absence of an opportunity for Russia to regain the status of an «economic power». The article forms the key strategic economic tasks for the planned period.*

Keywords: *Russian economy, prospects, development, goals, innovation economy.*

ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ДО 2020 ГОДА

Кукарина К.Ю. (Российская Федерация)

*Кукарина Ксения Юрьевна – студент,
направление: государственные и муниципальные финансы,
кафедра: финансы, факультет: экономика,
Сибирский федеральный университет, г. Красноярск*

Аннотация: *в статье рассматривается экономическое состояние России в настоящее время, поднимается вопрос об основных перспективах развития экономики страны, анализируются основные направления развития экономики России до 2020 года, поднимается вопрос о программе «Цифровая экономика». Анализируются её основные преимущества и недостатки для России. Формируется представление о наличии или отсутствии возможности для России вернуть статус экономической державы. В статье формируются ключевые стратегические экономические задачи на планируемый период.*

Ключевые слова: *экономика, перспективы, направления, развитие, цифровая экономика, задачи, цели.*

На сегодняшний день не существует ни одного общества, развитие которого не зависело бы от развития его экономики[5]. Российское общество – не исключение. Жизнь экономики каждой страны противоречива, неоднозначна и изучается различными экономическими науками. Экономическая жизнь России была нестабильна во все времена. Вопрос экономического развития страны всегда будет стоять в приоритете, будет волновать и интересовать населяющих ее людей большего всего. В данной статье нас интересует экономическое развитие нашей страны в перспективе на ближайшие годы.

По поручению президента России была разработана Концепция, в основе которой - долгосрочное социально-экономическое развитие Российской Федерации до 2020 года, целями которой определили повышение благосостояния граждан нашей страны, укрепление экономической безопасности страны и развития экономики в целом. Согласно приведенной выше Концепции, перед Россией встали задачи: стать одним из лидеров по производству валового внутреннего продукта; добиться уровня

благополучия населения, как в развитых странах мира; достичь научно-технологического прорыва. Восстановить Россией статус мировой экономической державы – один из основных ориентиров. Стратегической целью здесь был определен выход на уровень социально-экономического развития высокоразвитых стран.

Действительно, решение поставленных задач будет главным образом зависеть от перехода российской экономики к инновационному типу. Благодаря прогрессивному развитию в сферах науки, образования и высоких технологиях Россия сможет расширить свой конкурентный потенциал. Одним из примеров, свидетельствующих об этом стала программа «Цифровая экономика РФ», которая была утверждена правительством в 2017 году сроком на 7 лет [4]. Она содержит в себе несколько основных направлений: нормативное регулирование, образование и кадры, а также формирование научных компетенций. Основными приоритетами программы стали: повышение эффективности экономики, государственного управления и социальной сферы и стимулирование спроса на инновационные идеи. Приоритетными задачами в таком случае для государства должны стать – формирование новой нормативной базы для внедрения цифровых технологий во все сферы жизни, оказание поддержки компаниям, которые занимаются разработками в сфере цифровых технологий, увеличение выпуска специалистов в данной сфере. На данном этапе программа носит противоречивый характер. Для реализации программы необходимо иметь определенные социально-экономические условия. С одной стороны, можно утверждать, что Россия встает на путь технологически продвинутой и инновационной страны, что говорит о ее готовности к реализации программы. Все больше отраслей и секторов национальной экономики: главное: финансы, торговля, а также машиностроение, сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь, медицина, образование и др. – включаются в электронную и цифровую экономики.[1] Цифровой мир, роботизация, распространение интернета дают новые возможности для развития. Новые технологии стремительно меняют привычный уклад жизни, формируют новые отрасли и профессии. С другой стороны, можно утверждать о неготовности России к преобразованиям в данном направлении. Об этом говорит ряд сложностей, возникающих при переходе к цифровой экономике, таких, например, как необходимость подготовки кадров, к которой Россия на данном этапе не готова и ряд последствий: уменьшение числа рабочих мест низкой и средней квалификации, снижение уровня безопасности данных, изменение в моделях поведения производителей и потребителей и другие. Иными словами, перед страной стоит задача национального уровня – добиться всеобщей цифровой грамотности[3]. Таким образом, можно сделать вывод, что одним из главных и приоритетных направлений развития экономики России на ближайшие годы станет ее цифровизация.

Разработки в сфере высоких технологий есть возможность для России выйти на мировые рынки.

Обеспечить опережающее развитие в секторах российской экономики, которые определяют ее специализацию в мировом хозяйстве поможет реализация следующих целей и задач: использовать глобальные конкурентные преимущества в таких сферах как энергетика, транспорт и аграрный сектор; сформировать мощный научно-технологический комплекс, сделать упор на развитие рыночных отношений, демократии и обеспечить защиту прав и свобод предпринимательства[2].

Стоит обратить внимание на то, что мировой экономический рост будет достигнут главным образом за счет развивающихся стран, что может привести к становлению их одними из лидеров научно-технического развития в мире.

Перспективы развития российской экономики следует оценивать, как положительными, открывающими двери новым возможностям для страны, так и отрицательными, приносящими угрозы и риски, если затрагивать тему обеспечения экономической безопасности России. Отсюда возникает еще одно направление развития экономики России – повышение уровня экономической безопасности.

В наши дни имеет место быть нестабильность мировых рынков энергоносителей. Это может оказать влияние на изменение позиций России, которая является одним из крупнейших поставщиков.

Таким образом, перспективы экономического развития следует определять как объективными условиями и факторами развития мирового хозяйства, так и субъективными экономическими, социальными, но главное — политическими процессами, происходящими в различных мировых регионах и в нашей стране, так как, очевидно, что изменение в одной сфере повлечет за собой изменение в другой, так как полноценное существование одной сферы без другой невозможно. Оценка перспектив развития экономики России на ближайшие годы снова носит противоречивый и неоднозначный характер во многих источниках информации. Как и во все времена, невозможно дать точный исход событиям и предугадать ввиду влияния множества факторов, независящим от нашей модели поведения, но, основываясь на сложившейся ситуации у нас есть возможность дать оценку и, исходя из этого, определить перспективные направления дальнейшего развития. У нас есть предпосылки стать мировой экономической державой, но есть и сдерживающие факторы. Таким образом, на данном этапе возможно сделать только прогноз.

Список литературы / References

1. Юдина Т.Н. Осмысление цифровой экономики, г. Ярославль, 2016, с. 12.
2. «РИА Новости», раздел: экономика. [Электронный ресурс]. 2018. Режим доступа: <https://ria.ru/economy/> (дата обращения: 03.09.2018).
3. Петербургский экономический форум. Перспективы развития российской экономики. [Электронный ресурс]. 2018. Режим доступа: <https://tass.ru/pmef-2017/articles/4309752/> (дата обращения: 03.09.2018).
4. «Ведомости». [Электронный ресурс]. 2018. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2018/05/24/770518-ekonomika-rossii/> (дата обращения: 03.09.2018).
5. Калита К.А., Бочкова Т.А. Современные тенденции, проблемы и перспективы развития экономики России // Молодой ученый. 2016. С. 14-16.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS

Vakhidov Sh.G. (Russian Federation)

Email: Vakhidov237@scientifictext.ru

Vakhidov Shami Gabil ogly - Master of Economics,

DEPARTMENT OF ACCOUNTING,

NATIONAL RESEARCH NIZHNY NOVGOROD STATE UNIVERSITY BY N.I. LOBACHEVSKY,
NIZHNY NOVGOROD

Abstract: this article discloses the essence of the analysis of the financial results of the organization, conducting this analysis and the results obtained have information material for the management of the enterprise.

In this article, the specifics of the application of existing methods and methods used to analyze the financial performance of the organization are considered. Also, the article reflects the main problems when using one or another method of economic analysis and discloses the essence of the economic models used.

Keywords: financial results, analysis of relative values, comparative method, horizontal method, vertical method, trend analysis, factor analysis [1, p.444]..

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Вахидов Ш.Г. (Российская Федерация)

Вахидов Шами Габил оглы – магистр экономики,

кафедра бухгалтерского учета,

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород

Аннотация: данная статья раскрывает сущность проведения анализа финансовых результатов организации, проведение данного анализа и полученные результаты имеют информационный материал для руководства предприятия.

В данной статье рассмотрены особенности применения существующих методик и используемых методов проведения анализа финансовой деятельности организации. Так же в статье отражены основные проблемы при использовании того или иного метода экономического анализа и раскрыта сущность используемых экономических моделей.

Ключевые слова: финансовые результаты, анализ относительных величин, сравнительный метод, горизонтальный метод, вертикальный метод, трендовый анализ, факторный анализ [1, с. 444].

В условиях развития рыночных отношений, большое значение приобретает качественный анализ финансовых результатов деятельности предприятий. Своевременный и объективный анализ финансовых результатов способствует повышению эффективности деятельности предприятий, его инвестиционной привлекательности и деловой активности, наиболее рациональному и эффективному использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов, устранению лишних, экономически неоправданных расходов. Достоверная информация о полученных результатах финансового анализа необходима для принятия эффективных управленческих решений, что в свою очередь приведет к достижению значительного экономического эффекта производства и рентабельности продукции. Правильно выбранный подход к анализу финансовых результатов нужен для их планирования и прогнозирования в будущем периоде.

Величина финансового результата определяет возможность дальнейшего развития и создает запасы финансовой стойкости, которая позволяет предприятию оперативно реагировать на изменения в рыночной конъюнктуре, поэтому отработка методических вопросов анализа финансовых результатов является актуальной.

Вопросу о методах анализа финансовых результатах посвящено немало трудов отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Так, данный вопрос освещали: Шеремет А.Д., Савицкая Г.В., Донцова Л.В., Пласкова Н.С. и др. Исследование литературных источников показало отсутствие единства подходов к анализу финансовых результатов деятельности предприятий [3, с. 235].

Целью исследования является изучение методологических подходов к проведению анализа финансовых результатов деятельности предприятий.

Метод анализа финансовых результатов - способ изучения финансовых результатов в их динамике и статике. Методика анализа финансовых результатов представляет собой определенный алгоритм, то есть - последовательность выполнения действий, которые предусматривает тот или иной метод. Инструменты анализа позволяют установить и оценить общее финансовое состояние предприятия путем определения системы последовательности проведения расчета финансовых результатов.

Основным информационным источником для анализа формирования, динамики и структуры показателей финансовых результатов по видам деятельности является «Отчет о финансовых результатах» [2].

Финансовый анализ использует несколько типов моделей, способных структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями. Существует три вида моделей анализа финансовых результатов: дескриптивные, предикативные и нормативные модели [5, с. 154].

Анализ финансовых результатов позволяет оценить состояние предприятия, сравнить их с нормативными и проанализировать во времени, используя при этом различные модели, в зависимости от критерия анализа.

Если оценивать конечные показатели по всем моделям, то можно получить полную характеристику исследуемого предприятия, а также его финансовые возможности на рынке.

В существующих исследованиях моделей и методов анализа финансовых результатов, нет разработанного алгоритма проведения комплексного анализа, с помощью которого можно сэкономить время и ресурсы. Поэтому, для результативности такого анализа, необходимо разработать определенный алгоритм проведения такого анализа.

Также, необходимо определить - каким методом лучше исследовать те или иные показатели отчета о финансовых результатах, для проведения анализа с учетом особенностей деятельности предприятия. Например, если выручка формируется по нескольким видам деятельности, то необходимо детализировать анализ в разрезе каждого вида деятельности. Также, это касается и себестоимости. Информация о детализации учета таких элементов финансовых результатов содержится в аналитических регистрах бухгалтерского учета [3, с. 235].

Таким образом, анализ финансовых результатов, играет важную роль, в управлении предприятием. Определенная и четкая структура организационно-информационной модели анализа финансовых результатов дает возможность понять и правильно оценить разные экономические явления в финансовой деятельности предприятия.

Существует несколько моделей анализа финансовых результатов, которые можно использовать, как по отдельности, так и в комплексе. Каждая такая модель имеет свои преимущества и недостатки. Комплексный анализ финансовых результатов позволяет отразить максимально подробную информацию о состоянии предприятия на определенный момент и в динамике. Однако

осуществлять такой анализ необходимо последовательно, чтобы не затрачивать время и ресурсы на выявление ненужных данных.

На основании выявленных преимуществ и недостатков каждой модели анализа финансовых результатов, можно сформировать алгоритм, который позволит правильно применять ту или иную модель, в зависимости от ожидаемых результатов анализа. Кроме того, данный алгоритм позволит определить: какие именно модели и для каких показателей целесообразно применить [2, с. 252].

Список литературы / References

1. *Асылбаева Л.Б.* Экономическая сущность, принципы и задачи анализа финансовых результатов и финансового состояния предприятия / Л.Б. Асылбаева / В сборнике: Сборник трудов VII Всероссийской научно-практической конференции для студентов и учащейся молодежи. Министерство образования и науки Российской Федерации; Национальный исследовательский томский политехнический университет, Юргинский технологический институт-филиал. 2016. С. 444-446.
2. *Кечаева М.С., Ширяева Н.В.* Основные направления анализа финансовых результатов организации/ Кечаева М.С., Ширяева Н.В. В сборнике: Международный молодежный симпозиум по управлению, экономике и финансамСборник научных статей. 2015. С. 251-253.
3. *Лаптева Ю.М., Черкасова Т.И.* Основные аспекты анализа финансовых результатов предприятия/ Лаптева Ю.М., Черкасова Т.И. В сборнике: сборник статей международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 234-236.
4. *Рахимкулова Д.Р.* Экономическая характеристика финансовых результатов и методика его анализа/ Рахимкулова Д.Р.Аллея науки. 2016. № 4. С. 473-476.
5. *Сигаева М.Н.* Актуальные вопросы методов анализа и оценки финансовых результатов / Сигаева М.Н. В сборнике: Актуальные тенденции социально-экономического развития России на современном этапе материалы международной научно-практической конференции. 2016. С. 153-157.

ACCOUNTING FOR THE PROCESS OF PROCUREMENT OF INVENTORIES AND SETTLEMENTS WITH SUPPLIERS

Vakhidov Sh.G. (Russian Federation)

Email: Vakhidov237@scientifictext.ru

*Vakhidov Shami Gabil ogly - Master of Economics,
DEPARTMENT OF ACCOUNTING,
NATIONAL RESEARCH NIZHNY NOVGOROD STATE UNIVERSITY BY N.I. LOBACHEVSKY,
NIZHNY NOVGOROD*

Abstract: the article examines the accounting of inventory in accounting and tax accounting. To date, accounting and tax accounting of inventories of the enterprise play an important role, since effective activity depends on this. The result of inefficient use of inventories is the irrational use of all the resources of the enterprise, a decrease in the efficiency of financial and economic activities, which usually leads the enterprise to an unsustainable financial condition and problems in accounting and financial activities.

Keywords: inventories, accounting, tax accounting, accounting of the process of procurement of material and production reserves.

УЧЕТ ПРОЦЕССА ЗАГОТОВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ И РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ **Вахидов Ш.Г. (Российская Федерация)**

*Вахидов Шами Габил оглы – магистр экономики,
кафедра бухгалтерского учета,
Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород*

Аннотация: в статье исследованы вопросы учёта материально-производственных запасов в бухгалтерском и налоговом учёте. На сегодняшний день бухгалтерский и налоговый учет материально-производственных запасов предприятия играют важную роль, так как от этого зависит эффективная деятельность. Результатами неэффективного использования материально-производственных запасов является нерациональное использование всех ресурсов предприятия, снижение эффективности финансовой и хозяйственной деятельности, что как правило приводит предприятие к неустойчивому финансовому состоянию и проблемам в учете и финансовой деятельности.

Ключевые слова: материально-производственные запасы, бухгалтерский учет, налоговый учет, учет процесса изготовления МПЗ.

Эффективность деятельности предприятий различных сфер деятельности напрямую зависит от правильного ведения учета любых участков деятельности, в том числе и материально-производственных запасов и их эффективность применения. При обеспечении оптимальными материально-производственными запасами (далее МПЗ) деятельности предприятия, уменьшаются как правило затраты и увеличивается эффективность и результативность деятельности, что ведет как правило к ритмичности производственной деятельности без перебоев и простоев [2, с.130].

Затоваривание складов товарами и МПЗ ведет к снижению эффективности производственной и финансовой деятельности, а так же снижается ритмичность производственного процесса.

Результатами неэффективного использования МПЗ является нерациональное использование всех ресурсов, снижение эффективности финансовой деятельности, что как правило приводит предприятие к неустойчивому финансовому состоянию и проблемам в учете и финансовой деятельности [4, с.88].

Для руководства любого предприятия основой эффективной производственной деятельности является четкое ведение учета и управление величиной МПЗ и организации контроля за их использованием.

Современный учет является комплексной системой отражения информации о деятельности предприятий любых сфер деятельности: денежное выражении, обязательства и их движение согласно требований действующих законодательно-нормативных актов РФ [3, с.64].

На сегодняшний день основой ведения бухгалтерского учета предприятий всех сфер деятельности и отраслей ведется на основании ФЗ «О бухгалтерском учете», а также Положения по ведению учета и бухгалтерской отчетности №34 от 29.07.1998 (ред. от 11.04.2018 г.) в РФ, План счетов бухгалтерского учета и положениями, который отражает учет различных бухгалтерских объектов и определяет порядок регулирования данных объектов, Учетная политика организации.

Любое современное предприятие в процессе производства применяет материалы и запасы разнообразных видов в различных количествах, и соответственно, любые процессы в производстве происходящие на предприятиях проводятся с помощью движения материально-производственных запасов.

Таким образом, материалы и запасы для любого предприятия любой сферы деятельности являются одним из основных элементов деятельности в производстве предприятия. Основой получения прибыли для предприятия, в конечном счете являются материалы и запасы.

Для эффективности использования и сохранности производственных запасов и материалов важной основой является их бухгалтерский учет, который дает возможность своевременно имеет достоверную информацию для целей управления и использования МПЗ на всех этапах их движения (приобретение, поступление, хранение, отпуск в производство и др.).

Согласно пункта 5 ПБУ 5/01 «Учет МПЗ», как правило в учете отражаются по факту себестоимости, то есть все понесенные затраты предприятия, которые непосредственно напрямую связаны с движением, например, поступление МПЗ, как правило собираются и отражаются на счете 10 бухгалтерского учета в соответствии номенклатурных описаний и количественных значений[1]. Данный вариант такого учета возможен, при использовании небольшой номенклатуры МПЗ (либо высокой автоматизации учета как складского, так и бухгалтерского).

Для этого проводится строгий контроль затрат, который идет на пополнение МПЗ и соответственно полученные затраты, напрямую связанные с поступлением МПЗ, могут иметь место в учете уже после оприходования материалов и относятся на счет 44.

Товары являются частью МПЗ, соответственно отражение в бухгалтерском учете порядка операций, непосредственно отражающих движение товара является аналогом порядка учета материалов и регулируется законодательно-нормативными актами РФ в данном случае ПБУ 5/01 «Учет МПЗ» [1].

Для учета поступления и движения товаров на складе, его списания используют бухгалтерский счет 41 (субсчет 41.1 Товары на складах). Основанием для отражения поступления ТМЦ на склад организации является товарная накладная, согласно которой поставщик отгрузил товар. Данная операция отражается в учете следующей проводкой: Дт 41 Кт 60. При поступлении товара от прочих контрагентов: Дт 41 Кт 76[5, с.435].

Таким образом, мы можем сделать вывод так же о том, что МПЗ имеют весомое значение в оборотных средствах организации и их отражение в учете движения МПЗ дает возможность правильно рассчитать налог на добавленную

стоимость, себестоимость производимой продукции и, в конечном счете, финансовый результат, а также эффективность деятельности предприятий различных сфер деятельности напрямую зависит от правильного ведения учета МПЗ и их эффективность их применения.

Соответственно для любого предприятия основой эффективной производственной деятельности будет являться четкое ведение учета и управление оптимальным МПЗ, а также организация контроля за их использованием.

Список литературы / References

1. ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» утвержденное Приказом Минфина РФ от 9 июня 2001 г. N 44н ((в ред. Приказов Минфина России от 27.11.2006 N 156н, от 26.03.2007 N 26н, от 25.10.2010 N 132н, от 16.05.2016 N 64н.
2. *Афлятова К.Л.* Проблемы и развитие учета товарно-материальных ценностей/ К.Л.Афлятова/ Инновационное развитие экономики. 2014. № 3 (20). С. 129-134.
3. *Байдыбекова С.К.* Совершенствование учета расчетов с дебиторами и кредиторами/ С.К.Байдыбекова /Управленческий учет. 2015. № 6. С. 63-71.
4. *Величковский А.В.* Учет модификации товаров в организации торговли/ А.В.Величковский/ Бухгалтерский учет. 2011. №7. С. 87-90.
5. *Уварова Е.В.* Бухгалтерский учет расчетов с поставщиками и подрядчиками в коммерческой организации / Е.В.Уварова /Аллея науки. 2017. Т. 1. № 15. С. 432-437.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

CLUSTER ANALYSIS IN AGRICULTURE
Mulyanov Yu.N.¹, Kosnikov S.N.² (Russian Federation)
Email: Mulyanov237@scientifictext.ru

¹Mulyanova Yuliya Nikolaevna – Student,
SPECIALTY: BUSINESS INFORMATICS;

²Kosnikov Sergey Nikolaevich - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
DEPARTMENT OF ECONOMIC CYBERNETICS, FACULTY OF APPLIED INFORMATICS,
KUBAN STATE AGRARIAN UNIVERSITY,
KRASNODAR

Abstract: there is a huge number of different analyzes that allow us to identify shortcomings in the economy, financial activities, the enterprise as a whole, and further optimize and improve productivity. One such analysis is the cluster analysis, which will be discussed in this article. Thanks to this analysis, we can group different objects, areas of activity by some common characteristics or criteria and analyze each group separately, which allows for more detailed analysis. Cluster analysis is one of the methods of multivariate statistics that most clearly reflects the multidimensionality in the classification procedure.

Keywords: cluster analysis, economics, grouping methods, classifications, clustering.

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ
Мулянова Ю.Н.¹, Косников С.Н.² (Российская Федерация)

¹Мулянова Юлия Николаевна – студент,
специальность: бизнес-информатика;

²Косников Сергей Николаевич – кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономической кибернетики, факультет прикладной информатики,
Кубанский государственный аграрный университет,
г. Краснодар

Аннотация: существует огромное количество различных анализов, которые позволяют выявить недостатки в экономике, финансовой деятельности, в целом по предприятию, а также оптимизировать и повысить производительность. Одним из таких анализов является кластерный анализ, который будет обсуждаться в этой статье. Благодаря этому анализу мы можем группировать различные объекты, области деятельности по некоторым общим характеристикам или критериям и анализировать каждую группу отдельно, что позволяет провести более подробный анализ. Кластерный анализ является одним из методов многомерной статистики, который наиболее четко отражает многомерность в процедуре классификации.

Ключевые слова: кластерный анализ, экономика, методы группировки, классификации, кластеризация.

Кластерный анализ подразумевает собой деление объектов на группы (кластеры), которые являются значимыми и полезными. Если важными являются целые группы, то кластеры должны представлять собой естественную структуру данных. Однако в большинстве случаев кластерный анализ проводится для обобщения данных. Кластерный анализ используется в совершенно разных сферах: психологии, социологии, статистики, медицине, в распознавание образов и поиске информации, а

также в машинном интеллектуальном анализе. В большинстве случаев кластерный анализ проводится для решения практических задач. Кластеризация для понимания классов или концептуально значимых групп объектов, которые имеют общие характеристики, играют важную роль в том, как люди анализируют и описывают мир. Действительно, люди умеют делить объекты на группы (кластеризация) и назначать конкретные объекты этим группам (классификация). Например, даже относительно маленькие дети могут быстро маркировать объекты на фотографии как здания, транспортные средства, люди, животные, растения и т.д. В контексте понимания данных кластеры представляют собой потенциальные классы, а кластерный анализ - это изучение методов автоматического поиска класса.

Примеры использования кластерного анализа:

1. Биология. Биологи провели много лет, создав таксономию (иерархическую классификацию) всех живых существ: королевство, тип, класс, порядок, семью, род и виды. Таким образом, не удивительно, что большая часть ранней работы по кластерному анализу стремилась создать дисциплину математической таксономии, которая могла бы автоматически находить такие структуры классификации. В последнее время биологи применяют кластеризацию для анализа большого количества генетической информации, которая теперь доступна. Например, кластеризация была использована для поиска групп генов, которые имеют сходные функции.

2. Поиск информации. Всемирная паутина состоит из миллиардов веб-страниц, а результаты запроса к поисковой системе могут возвращать тысячи страниц. Кластеризация может использоваться для группировки этих результатов поиска в небольшое количество кластеров, каждый из которых фиксирует конкретный аспект запроса. Например, запрос «movie» может возвращать веб-страницы, сгруппированные по категориям, таким как обзоры, трейлеры, звезды и театры. Каждая категория (кластер) может быть разбита на подкатегории (подкластеры), создавая иерархическую структуру, которая также способствует поиску пользователем результатов запроса.

3. Климат. Понимание климата Земли требует поиска паттернов в атмосфере и океане. С этой целью кластерный анализ был применен для поиска закономерностей атмосферного давления полярных регионов и районов океана, которые оказывают значительное влияние на климат на земле.

4. Психология и медицина. Болезнь или состояние часто имеет ряд вариаций, и кластерный анализ может использоваться для идентификации этих разных подкатегорий. Например, кластеризация использовалась для идентификации различных типов депрессии. Кластерный анализ также может быть использован для обнаружения закономерностей пространственного или временного распределения болезни.

5. Бизнес. Предприятия собирают большое количество информации о текущих и потенциальных клиентах. Кластеризация может использоваться для сегментации клиентов в небольшое количество групп для дополнительного анализа и маркетинговой деятельности.

Кластеризация для анализа кластеров Utility обеспечивает абстрагирование от отдельных объектов данных кластерами, в которых находятся эти объекты данных. Кроме того, некоторые методы кластеризации характеризуют каждый кластер в терминах прототипа кластера; то есть объект данных, который является репрезентативным для других объектов в кластере. Эти прототипы кластера могут использоваться в качестве основы для ряда методов анализа данных или обработки данных. Поэтому в контексте полезности кластерный анализ представляет собой изучение методов поиска наиболее типичных кластерных прототипов.

6. Суммирование. Многие методы анализа данных, такие как регрессия или РСА, имеют сложность времени или пространства $O(m^2)$ или выше (где m - количество объектов) и, следовательно, не подходят для больших наборов данных. Однако вместо применения алгоритма ко всему набору данных его можно применить к сокращенному набору данных, состоящему только из кластерных прототипов. В зависимости от типа анализа, количества прототипов и точности, с которой прототипы представляют данные, результаты могут сравниваться с результатами, которые были бы получены, если бы все данные могли быть использованы.

7. Сжатие. Кластерные прототипы также могут использоваться для сжатия данных. В частности, создается таблица, которая состоит из прототипов для каждого кластера; то есть каждому прототипу присваивается целочисленное значение, которое является его позицией (индексом) в таблице. Каждый объект представлен индексом прототипа, связанного с его кластером. Этот тип сжатия известен как векторное квантование и часто применяется к изображениям, звуковым и видеоданным, где многие объекты данных очень похожи друг на друга, допустима некоторая потеря информации и требуется существенное уменьшение размера данных.

8. Эффективный поиск ближайших соседей. Поиск ближайших соседей может потребовать вычисления попарного расстояния между всеми точками. Часто кластеры и их кластерные прототипы можно найти гораздо эффективнее. Если объекты относительно близки к прототипу их кластера, то мы можем использовать прототипы для уменьшения количества вычислений расстояний, необходимых для нахождения ближайших соседей объекта. Интуитивно, если два прототипа кластера находятся далеко друг от друга, то объекты в соответствующих кластерах не могут быть ближайшими соседями друг от друга. Следовательно, чтобы найти ближайших соседей объекта, нужно только вычислить расстояние до объектов в соседних кластерах, где близость двух кластеров измеряется расстоянием между их прототипами.

Кластерный анализ группирует объекты данных, основанные только на информации, найденной в данных, описывающих объекты и их отношения. Цель состоит в том, чтобы объекты внутри группы были одинаковыми (или связанными) друг с другом и отличались от (или не связаны) с объектами в других группах. Чем больше сходство (или однородность) внутри группы и чем больше различие между группами, тем лучше или более отчетливее кластеризация.

На рисунке, предоставленном ниже, видна чёткая кластеризация.

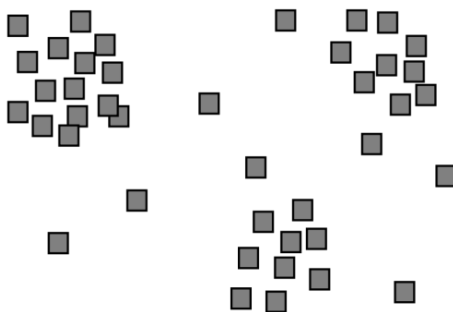


Рис. 1. Кластеризация

Термины сегментации и разбиения иногда используются как синонимы кластеризации, эти термины часто используются для подходов, не относящихся к традиционным границам кластерного анализа. Например, термин «разбиение» часто используется в связи с методами, которые делят графики на подграфы и не сильно связаны с кластеризацией. Сегментация часто относится к разделению данных на группы

с использованием простых методов; например, изображение можно разделить на сегменты, основанные только на интенсивности и цвете пикселя, или людей можно разделить на группы на основе их дохода. Тем не менее, некоторые работы по разбиению графов, а также по имиджу и сегментации рынка связаны с кластерным анализом.

Различают следующие типы кластеризации: иерархическую (вложенную) и разделяемую (unsted), исключающую или перекрывающуюся по сравнению с нечеткой, и полную или частичную.

1. Иерархическая или разделяемая. Групповая кластеризация - это просто разделение набора объектов данных на неперекрывающиеся подмножества (кластеры), так что каждый объект данных находится в одном подмножестве. Взятые индивидуально, каждый набор кластеров на рисунках 1 является разделительной кластеризацией. Если мы разрешаем кластерам иметь подкластеры, тогда мы получаем иерархическую кластеризацию, которая представляет собой набор вложенных кластеров, которые организованы как дерево.

2. Исключающие или перекрывающиеся. Название исключающие получили, поскольку они привязывают каждый объект к одному кластеру. Существует много ситуаций, когда точка может быть разумно размещена в нескольких кластерах, и эти ситуации лучше устраняются неисключающей кластеризацией. В наиболее общем смысле перекрывающаяся или неисключающая кластеризация используется для отражения того факта, что объект может одновременно принадлежать более чем к одной группе (классу). Например, человек в университете может быть как зарегистрированным студентом, так и сотрудником университета. Неисключительная кластеризация также часто используется, когда, например, объект находится «между» двумя или более кластерами и может быть разумно назначен любому из этих кластеров.

3. Полная или частичная. Полная кластеризация присваивает каждому объекту кластер, а частичная кластеризация - нет. Мотивация частичной кластеризации заключается в том, что некоторые объекты в наборе данных могут не принадлежать четко определенным группам. Много раз объекты в наборе данных могут представлять шум, выбросы или «неинтересный фон». Например, некоторые газетные сюжеты могут иметь общую тему, глобальное потепление, в то время как другие рассказы более общие или единственные в своем роде. Таким образом, чтобы найти важные темы в истории за прошлый месяц, мы можем искать только кластеры документов, которые тесно связаны общей темой. В других случаях желательна полная кластеризация объектов. Например, приложение, использующее кластеризацию для организации документов для просмотра, должно гарантировать просмотр всех документов.

Рассмотрим использование кластерного анализа в сельском хозяйстве. Сельское хозяйство считается одной из самых древних сфер на земле. Её состояние ухудшается с такими показателями, как климат, паразиты, болезни почвы и другое. Использование компьютеров, новых методик вычисления для защиты данной сферы является очень эффективным. Новое защищает старое. Основной задачей становится – сбор базы данных о земле.

В данной статье рассмотрим кластерный анализ, как средство совершенствование в управление сельским хозяйством. Прецизионное сельское хозяйство в основном связано с использованием технологий и интеграцией различных технологий с сельским хозяйством. В результате прогресса в области науки и техники стоимость технологии растет с каждым днем. Кроме того, эта технология также внедряется в различные сельскохозяйственные устройства. В результате этой интеграции сельскохозяйственное оборудование нынешнего времени становится более продуктивным, обновляемым и полезным для фермеров. Это также приводит к наводнению информации, генерируемой этими оборудованием как датчики роста растений GPS, датчики использования удобрений и спутниковая или аэрофотосъемка высокого разрешения. Эти датчики генерируют пространственные наборы данных. Поэтому необходимо учитывать особые свойства, чтобы справиться с задачи, встречающиеся в прецизионном сельском хозяйстве. Одной из

этих задач является разграничение зон управления. Этот процесс обычно требуется до вегетационного периода, когда необходимо измерить доступность различных минералов, таких как калий, фосфор и магний, которые должны быть доступны, что называется базовым оплодотворением, поскольку это может быть жизненно важно для здорового роста культуры. Разграничение зон управления использовалось как метод разделения полей на части с различными свойствами в течение длительного времени. Однако это обычно делалось ранее с использованием экспертных и долгосрочных знаний в соответствующей области. Такие ученые, как Георг Русс, Мартин Шнайдер и Рудольф Крузе разработали двухэтапный процесс.

Первый шаг пространственного разбиения точек данных может быть достигнут путем наложения сетки. Из-за неровностей формы поля и зазоров, а также отверстий в естественной плотности данных, выполнение алгоритма k-средних по координатам точек в наборе данных обеспечивает более гибкое решение начального тесселяции (тесселяция - автоматизированный процесс добавления новых выпуклых многоугольников в полигональную сетку с целью повышения детализации сетки). Верхняя граница параметра k определяется размером самой маленькой зоны, тогда как зоны ниже порога, обеспечиваемого точностью используемого сельскохозяйственного оборудования, не могут управляться. Нижняя граница для параметра k задается гранулярностью конечных зон управления и количеством гетерогенности на поле.

Второй этап повторного слияния двух зон имеет несколько ограничений: во-первых, зоны, которые должны быть объединены, должны быть одинаковыми по своим атрибутам; во-вторых, они должны быть прямыми соседями в географическом пространстве (пространственное ограничение). Вследствие обоих условий было бы гарантировано, что результирующие зоны будут, скорее, однородными, в соответствии с первым условием и смежными, согласно второму условию.

Проведём кластерный анализ по данным сельского хозяйства Кубани, взятых из Росстата. Будем использовать принцип ближайшего соседа.

Таблица 1. Исходные данные

№ п/п	1	2	3	4	5	6
x_1	1316	1311,3	1137,9	1391,8	1400,7	1473,7
x_2	0,6	1,1	0,4	0,6	0,6	0,4

Где 1 – 2010, 2 – 2011, 3 – 2012, 4- 2013, 5 – 2014, 6 – 2015 гг.

1. Воспользуемся агломеративным иерархическим алгоритмом классификации. В качестве расстояния между объектами примем обычное евклидовое расстояние. Тогда согласно формуле:

$$p(x_{ij}) = \sqrt{\sum (x_{il} - x_{jl})^2}$$

Рис. 2. Формула евклидова расстояния, где l - признаки; k - количество признаков

$$p(x_{1,2}) = \sqrt{(1316 - 1311.3)^2 + (0.6 - 1.1)^2} = 4.73$$

$$p(x_{1,3}) = \sqrt{(1316 - 1137.9)^2 + (0.6 - 0.4)^2} = 178.1$$

$$p(x_{1,4}) = \sqrt{(1316 - 1391.8)^2 + (0.6 - 0.6)^2} = 75.8$$

Рис. 3. Производимые подсчеты

2. Полученные данные помещаем в таблицу (матрицу расстояний).

Таблица 2. Матрица расстояний

№ п/п	1	2	3	4	5	6
1	0	4,727	178,1	75,8	84,7	157,7
2	4,727	0	173,401	80,502	89,401	162,402
3	178,1	173,401	0	253,9	262,8	335,8
4	75,8	80,502	253,9	0	8,9	81,9
5	84,7	89,401	262,8	8,9	0	73
6	157,7	162,402	335,8	81,9	73	0

3. Поиск наименьшего расстояния. Из матрицы расстояний следует, что объекты 1 и 2 наиболее близки $P_{1,2} = 4.73$ и поэтому объединяются в один кластер

Таблица 3. Преобразованная матрица состояний

№ п/п	[1]	[2]	3	4	5	6
[1]	0	4,727	178,1	75,8	84,7	157,7
[2]	4,727	0	173,401	80,502	89,401	162,402
3	178,1	173,401	0	253,9	262,8	335,8
4	75,8	80,502	253,9	0	8,9	81,9
5	84,7	89,401	262,8	8,9	0	73
6	157,7	162,402	335,8	81,9	73	0

При формировании новой матрицы расстояний, выбираем наименьшее значение из значений объектов №1 и №2. В результате имеем 5 кластера: $S_{(1,2)}$, $S_{(3)}$, $S_{(4)}$, $S_{(5)}$, $S_{(6)}$. Из матрицы расстояний следует, что объекты 4 и 5 наиболее близки $P_{4,5} = 8.9$ и поэтому объединяются в один кластер.

Таблица 3.1. Преобразованная матрица расстояний

№ п/п	1,2	3	[4]	[5]	6
1,2	0	173,401	75,8	84,7	157,7
3	173,401	0	253,9	262,8	335,8
[4]	75,8	253,9	0	8,9	81,9
[5]	84,7	262,8	8,9	0	73
6	157,7	335,8	81,9	73	0

При формировании новой матрицы расстояний, выбираем наименьшее значение из значений объектов №4 и №5. В результате имеем 4 кластера: $S_{(1,2)}$, $S_{(3)}$, $S_{(4,5)}$, $S_{(6)}$. Из матрицы расстояний следует, что объекты 4,5 и 6 наиболее близки $P_{4,5,6} = 73$ и поэтому объединяются в один кластер.

Таблица 3.2. Преобразованная матрица расстояний

№ п/п	1,2	3	4,5	[6]
1,2	0	173,401	75,8	157,7
3	173,401	0	253,9	335,8
4,5	75,8	253,9	0	73
[6]	157,7	335,8	73	0

При формировании новой матрицы расстояний, выбираем наименьшее значение из значений объектов №4,5 и №6. В результате имеем 3 кластера: $S_{(1,2)}$, $S_{(3)}$, $S_{(4,5,6)}$. Из матрицы расстояний следует, что объекты 1,2 и 4,5,6 наиболее близки $P_{1,2,4,5,6} = 75.8$ и поэтому объединяются в один кластер.

Таблица 3.3. Преобразованная матрица расстояний

№ п/п	1,2	3	4,5,6
1,2	0	173,401	75,8
3	173,401	0	253,9
4,5,6	75,8	253,9	0

При формировании новой матрицы расстояний, выбираем наименьшее значение из значений объектов №1,2 и №4,5,6. В результате имеем 2 кластера: $S_{(1,2,4,5,6)}$, $S_{(3)}$

Таблица 4. Результаты преобразований

№ п/п	1,2,4,5,6	3
1,2,4,5,6	0	173,401
3	173,401	0

Таким образом, при проведении кластерного анализа по принципу “ближнего соседа” получили два кластера, расстояние между которыми равно $P=173.4$

Результаты иерархической классификации объектов представлены на рис. в виде дендрограммы.

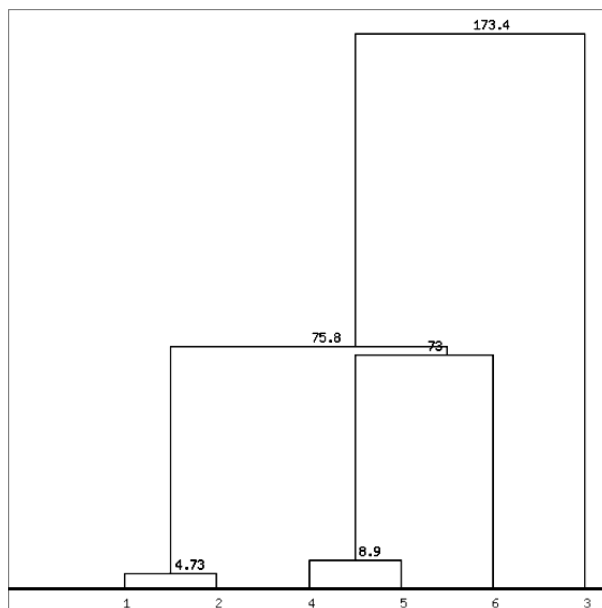


Рис. 1. Дендограмма 1 - иерархическая классификация объектов

Были взяты данные посевных площадей основных растениеводческих культур, а именно пшеницы и ржи. Задачей было найти ближайшую общую площадь посева, что с помощью кластерного анализа было выявлено в 173,4 га. Точно таким же образом можно выявить экономические выгоды от продаж тех или иных культур, сравнить финансовое положение от растениеводства и животноводства, проанализировать с помощью вывода данных примерные затраты на предстоящие периоды.

Кластерный анализ помогает предотвратить ненужные затраты и улучшить эффективность производства как в сельскохозяйственной сфере, так и во многих других: банковское дело, менеджмент, точные науки и т.д.

Список литературы / References

1. Мандель Игорь. Кластерный анализ // Финансы и статистика, 2014. с. 257.
2. Дюран Б., Одделл П. Кластерный анализ // Статистика, 2011. с. 159.
3. Иванченко Г.И. Математическая статистика // Москва ЛКИ, 2016. с. 200.
4. Кобзарь А. И. Прикладная математическая статистика // ФИЗМАТЛИТ 2015, с. 135.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN TAX SYSTEM IN THE FIELD OF SMALL BUSINESS WITH REGARD TO THE EUROPEAN EXPERIENCE

Nesterenko V.S. (Russian Federation)

Email: Nesterenko237@scientifictext.ru

*Nesterenko Valeriya Sergeevna – Master of Economics,
DEPARTMENT OF CORPORATE FINANCE AND BUSINESS VALUATION,
FACULTY OF ECONOMICS AND FINANCE,
SAINT-PETERSBURG STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS, SAINT-PETERSBURG*

Abstract: this article provides a comparative analysis of the Russian tax system with the German tax system. On the basis of this analysis identified promising areas of reform of the domestic system to support the development of small business. The article also provides a brief overview of statistical data of Russia and Germany related to the taxation of small and medium-sized businesses and analyzes the existing trends in the development of this sphere (small business) in the domestic economy.

Keywords: tax regulation, small and medium business, state support, the German tax system.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С УЧЕТОМ ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА

Нестеренко В.С. (Российская Федерация)

*Нестеренко Валерия Сергеевна – магистр экономики,
кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса, факультет экономики и финансов,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург*

Аннотация: в данной статье проведен сравнительный анализ российской налоговой системы с налоговой системой Германии. На основании данного анализа выделены перспективные направления реформирования отечественной системы, с целью поддержки развития малого предпринимательства. Также в статье представлен краткий обзор статистических данных России и Германии, связанных с налогообложением малого и среднего бизнеса, и проведен анализ существующих тенденций развития данной сферы (малого предпринимательства) в отечественной экономике.

Ключевые слова: налоговое регулирование, малый и средний бизнес, государственная поддержка, налоговая система Германии.

Преимуществом налоговой системы Германии является то, что сочетание ее элементов обеспечивает высокий уровень экономического развития, а также высокий уровень социальной защиты населения. Именно эти результаты функционирования налоговой системы делают обоснованной возможность заимствования некоторых принципов с учетом их адаптации к национальным особенностям России.

В Российской Федерации налог на добавленную стоимость призван выполнять лишь фискальную функцию, не неся значимой регулирующей функции. В Германии значительная часть имеющихся налогов призвана регулировать деятельность как граждан, так и предприятий. Необходимо также отметить, что доходы от внешнеэкономической деятельности в российском бюджете составляют почти 40% ,

что делает федеральный бюджет зависимым от данной статьи дохода. В Германии, основную часть дохода бюджета составляют налоговые доходы, что дает гарантию стабильного экономического развития страны вне зависимости от внешних факторов. Важно заметить, что в германском налогообложении применяется как вертикальное, так и горизонтальное выравнивание доходов. То есть, земли с более высоким доходом (Бавария, Вюртемберг) направляют определенную долю своих финансовых ресурсов менее развитым (Саксония). Это позволяет поддерживать уровень экономической ситуации в стране на достаточно высоком уровне вне зависимости от региона, что в условиях существования федеративного государства является важным. Возможно, данный способ выравнивания доходов применим и в России, однако на практике в первую очередь необходима готовность и желание регионов «делиться» своими доходами на благо экономического развития страны в целом.

Взимание налогов с организаций приносит в бюджет Германии не более 15% и включает в себя налог на прибыль корпораций (36%- 50%), промысловый налог для определенных видов деятельности (5% от прибыли, 0,2% стоимости основных средств), взносы на социальное страхование (43% - 46%). Российский бюджет же наоборот формируется в большей степени за счет налоговых поступлений со стороны организаций, а доля отчислений в страховые фонды значительно меньше, чем в Германии. Обеспечение социальной защиты населения должно быть обеспечено не только государством, но и организациями, в которых работают граждане. Начав с удовлетворения потребностей граждан за счет налогов и сборов, можно, несомненно, рассчитывать на рост показателей эффективности деятельности организаций, а также на экономический рост страны в целом

Список литературы / References

1. Базедов П., Шахиджанян Р.Г. Справочник. Налоговая система Германии. Декларация налогоплательщика. М.: Полигlossум, 2015. 208 с.
2. Andrew M. Doing Business in Germany. Frankfurt am Main: AG WPG, 2016. 77 с.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**PUBLISHING HOUSE
«PROBLEMS OF SCIENCE»**

EDITORIAL OFFICE ADDRESS

153008, RUSSIAN FEDERATION, IVANOVO, LEZHNEVSKAYA ST., H.55, 4TH FLOOR
PHONE: +7 (910) 690-15-09.
PHONE: +7 (910) 690-15-09 (RUSSIAN FEDERATION). FOR PARTICIPANTS FROM
THE CIS, GEORGIA, ESTONIA, LITHUANIA, LATVIA
+ 44 1223 976596 (CAMBRIDGE, UNITED KINGDOM). FOR PARTICIPANTS FROM
EUROPE
+1 617 463 9319 (BOSTON, USA). FOR PARTICIPANTS FROM NORTH AND SOUTH
AMERICA

PUBLISHER

LLC «OLIMP» 153002, IVANOVO, ZHIDELEVA ST., D. 19

TYPOGRAPHY

LLC «PRESSTO», 153025, IVANOVO, DZERZHINSKY ST., 39, BUILDING 8

FOUNDER

VALTSEV S., 117321, MOSCOW, PROF SOJUZNAJA ST., H. 140

[HTTPS://ECONOMIC-THEORY.COM](https://economic-theory.com)

E-MAIL: [INFO@P8N.RU](mailto:info@p8n.ru)



ECONOMICS
[HTTPS://ECONOMIC-THEORY.COM](https://economic-theory.com)

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»
[HTTPS://WWW.SCIENCEPROBLEMS.RU](https://www.scienceproblems.ru). EMAIL: [INFO@P8N.RU](mailto:info@p8n.ru)



ISSN (print) 2410-289X
ISSN (online) 2541-7797



CERTIFICATE ПИ № ФС 77-60216



ЖУРНАЛ «ECONOMICS» В РОССИИ В ОБЯЗАТЕЛЬНОМ ПОРЯДКЕ РАССЫЛАЕТСЯ:

- 1. Библиотека Администрации Президента Российской Федерации, Москва;**
Адрес: 103132, Москва, Старая площадь, д. 8/5.
- 2. Парламентская библиотека Российской Федерации, Москва;**
Адрес: Москва, ул. Охотный ряд, 1
- 3. Российская государственная библиотека (РГБ);**
Адрес: 110000, Москва, ул. Воздвиженка, 3/5
- 4. Российская национальная библиотека (РНБ);**
Адрес: 191069, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 18
- 5. Научная библиотека Московского государственного университета**
имени М.В. Ломоносова (МГУ), Москва;
Адрес: 119899 Москва, Воробьевы горы, МГУ, Научная библиотека

ПОЛНЫЙ СПИСОК НА САЙТЕ ЖУРНАЛА: [HTTPS://ECONOMIC-THEORY.COM](https://economic-theory.com)



Вы можете свободно делиться (обмениваться) — копировать и распространять материалы и создавать новое, опираясь на эти материалы, с ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ указанием авторства. Подробнее о правилах цитирования: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.ru>

ЦЕНА СВОБОДНАЯ