

# СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Периодический научный сборник



2016 № 4-9  
ISSN 2413-0869

ПО МАТЕРИАЛАМ XIII МЕЖДУНАРОДНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
Г. БЕЛГОРОД, 30 АПРЕЛЯ 2016 Г.



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ  
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

**2016 • № 4-9**

**Периодический научный сборник**

*по материалам  
XIII Международной научно-практической конференции  
г. Белгород, 30 апреля 2016 г.*

**ISSN 2413-0869**

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ**

2016 • № 4-9

**Периодический научный сборник**

**Выходит 12 раз в год**

**Учредитель и издатель:**

ИП Ткачева Екатерина Петровна

**Главный редактор:** Ткачева Е.П.

**Адрес редакции:** 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а

**Телефон:** +7 (919) 222 96 60

**Официальный сайт:** issledo.ru

**E-mail:** mail@issledo.ru

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему **Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)** по договору № 301-05/2015 от 13.05.2015 г.

Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте: **www.issledo.ru**

*По материалам XIII Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 30 апреля 2016 г.).*

**Редакционная коллегия**

*Духно Николай Алексеевич*, директор юридического института МИИТ, доктор юридических наук, профессор

*Васильев Федор Петрович*, профессор МИИТ, доктор юридических наук, доцент, чл. Российской академии юридических наук (РАЮН)

*Тихомирова Евгения Ивановна*, профессор кафедры педагогики и психологии Самарского государственного социально-педагогического университета, доктор педагогических наук, профессор, академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ  
*Алиев Закир Гусейн оглы*, Институт эрозии и орошения НАН Азербайджанской республики к.с.-х.н., с.н.с., доцент

*Стариков Никита Витальевич*, директор научно-исследовательского центра трансфера социокультурных технологий Белгородского государственного института искусств и культуры, кандидат социологических наук

*Ткачев Александр Анатольевич*, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат социологических наук

*Шаповал Жанна Александровна*, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат социологических наук

*Трапезников Сергей Викторович*, начальник отдела аналитики и прогнозирования Института региональной кадровой политики (г. Белгород)

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ» .....</b>	<b>5</b>
<i>Алиева Э.Б.</i> НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ .....	5
<i>Алиева Э.Б.</i> ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ .....	8
<i>Быстров Г.М.</i> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ.....	13
<i>Галочкин В.Т.</i> ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОТОКИ В СТРАНЫ БРИКС.....	16
<i>Гамарникова Н.В., Калинин М.С., Крымская О.Н.</i> ВЫЯВЛЕНИЕ ФАКТОВ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ С ЦЕЛЬЮ УХОДА ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ .....	23
<i>Глазков В.Е., Москалева Н.Н., Танатканова Д.А.</i> ПРОЕКТ КАК РЕАЛИЗАЦИЯ СПОСОБОВ ДИВЕРСИФИКАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ.....	27
<i>Горбаченко Ю.А.</i> КОНЦЕПЦИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ И НАКАЗАНИЯ.....	29
<i>Горбаченко Ю.А.</i> ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ....	31
<i>Горнакова А.А., Губарь В.В.</i> ПРОБЛЕМНЫЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РФ.....	33
<i>Горобец А.В.</i> МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ НА МИРОВОМ РЫНКЕ.....	35
<i>Горохова С.В., Купряжкин Д.О.</i> ТУРБУЛЕНТНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ.....	37
<i>Грицунова С.В., Козлова Т.А.</i> ИННОВАЦИИ – ФАКТОР РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	40
<i>Дементьева Н.М., Дементьев Д.В.</i> СТРАХОВАЯ МЕДИЦИНА: ЗАКОН И РЕАЛЬНОСТЬ .....	43
<i>Дьякова С.С., Красовская А.Н.</i> НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РАСЧЕТУ ПОКАЗАТЕЛЯ EVA В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ.....	46
<i>Ермолаева О.В., Михелашвили Н.Р.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	49
<i>Ефимова Л.А.</i> РОЛЬ СЕМЬИ В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА .....	54
<i>Котанджян В.А.</i> СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	56
<i>Краснова Т.Г., Поздняков А.К.</i> СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА.....	59
<i>Крицкая В.П., Захарова В.В.</i> ИНВЕСТИЦИОННЫЕ НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ: ПРОБЛЕМЫ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКАМИ .....	64
<i>Курочкина М.С., Степанова Н.Р., Шаранова А.В.</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ АЛТАЙСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ФИЛИАЛА ООО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «СОГЛАСИЕ» .....	68
<i>Курочкина М.С., Степанова Н.Р., Шаранова А.В.</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ».....	70

<b>Курочкина М.С., Степанова Н.Р., Шаранова А.В.</b> ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ РАСТЕНИЕВОДСТВА В РОССИИ .....	72
<b>Лелоюр Е.В., Светлова Ю.Е.</b> ТИПОЛОГИЯ НЕЗАКОННЫХ ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ .....	75
<b>Мандрощенко О.В.</b> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ КОРПОРАЦИЙ .....	79
<b>Морозова В.Д.</b> ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ .....	82
<b>Назранов З.З.</b> АНАЛИЗ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВОГО ОРГАНА .....	84
<b>Обморокова А.М., Немаева Н.О.</b> СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА (НА МАТЕРИАЛЕ АНАЛИЗА СИТУАЦИИ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ) .....	90
<b>Попов В.А.</b> НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ РФ .....	97
<b>Рыхтикова Н.А., Меняйлова М.А.</b> АНАЛИЗ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО СРЕДНЕГО УРОВНЯ ФАКТОРОВ РИСКОВ.....	101
<b>Салова О.В., Бабич А.А.</b> СУЩНОСТЬ И РОЛЬ КОНТРОЛЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ .....	106
<b>Сибякина А.В.</b> ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ДЕОФШОРИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	108
<b>Тимяшева Е.Т., Маслова А.Е.</b> БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДАЖ.....	113
<b>Толстошеин К.В.</b> ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	117
<b>Тучина Н.А.</b> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ: ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД.....	120
<b>Филиппова К.П.</b> АНАЛИЗ ЗАПРОСОВ РАБОТОДАТЕЛЕЙ К НАЧАЛЬНЫМ КОМПЕТЕНЦИЯМ МЕНЕДЖЕРОВ МЕТОДОМ КОНТЕНТ-АНАЛИЗА .....	123
<b>Чеботарева Д.В., Первушина Е.А.</b> ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ВНУТРЕННИЙ ДОЛГ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ: ОЧЕРЕДНОЙ ИСТОРИЧЕСКИЙ МАКСИМУМ.....	128
<b>Шалаева С.Б.</b> НЕПРЕРЫВНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ.....	131
<b>Швец А.А., Бельчук Е.В.</b> ВЛИЯНИЕ КОМПЛЕКСА ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ).....	134
<b>Яцкевич В.А.</b> ОСОБЕННОСТИ ЛИДЕРСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В КОНЦЕПЦИИ МИЧИГАНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА .....	140

## СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

### НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

*Алиева Э.Б.*

доцент кафедры административного и финансового права, к.э.н.,  
Дагестанский государственный университет, Россия, г. Махачкала

В статье рассматриваются правовые основы осуществления контрольной деятельности за исполнением норм бюджетного законодательства. Формирование механизма нормативно-правового регулирования государственного финансового контроля в Российской Федерации остается одной из актуальных современных проблем эффективного управления общественными финансами.

*Ключевые слова:* государственный и муниципальный контроль, финансовый контроль, бюджетное законодательство, нормативно-правовое регулирование.

Законодательство о публичном (государственном и муниципальном) финансовом контроле является важной частью финансового законодательства, и оно не раз, в том числе в последнее время, становилось предметом исследования российских юристов. От состояния нормативно-правовой базы публичного финансового контроля напрямую зависят, во-первых, реализация контрольной функции публичных финансов, а во-вторых, эффективность охранительной функции финансового права, поскольку посредством государственного финансового контроля фиксируются правонарушения в сфере публичных финансов, которые, в свою очередь, служат основанием для привлечения к ответственности за нарушение финансового законодательства.

Изменения, которые в июле 2013 г. через соответствующие поправки в БК РФ (далее – БК РФ) были внесены в институциональную структуру государственного и муниципального финансового контроля, привели к многочисленным и существенным изменениям законодательства о публичном финансовом контроле на всех трех уровнях – федеральном, региональном и муниципальном, которые требуют оперативного осмысления и комментирования.

Согласно новой редакции главы 26 раздела 9 БК РФ «Основы государственного (муниципального) финансового контроля» одноименные виды контроля осуществляются в целях обеспечения соблюдения бюджетного законодательства РФ и иных нормативных правовых актов, регулирующих общественные отношения в бюджетной сфере [1].

По новой классификации государственный и муниципальный финансовый контроль подразделяется на внешний и внутренний, предварительный и последующий. Все эти виды контроля реализуются органами государственной и муниципальной власти на федеральном, региональном и местном уровнях.

В старой редакции раздела 9 БК РФ предварительный контроль осуществлялся в ходе обсуждения и утверждения проектов законов (решений) о

бюджете и иных проектов законов (решений) по бюджетно-финансовым вопросам, что соответствовало сути данного вида контроля. Предварительный контроль осуществляется в целях предупреждения и пресечения бюджетных нарушений в процессе исполнения бюджетов бюджетной системы РФ, что более соответствует понятию текущего финансового контроля. Последующий контроль осуществляется по результатам исполнения бюджетов РФ в целях установления законности их исполнения, достоверности учета и отчетности. В данном случае определение последующего контроля стало содержательным, а сама норма представляется комплексной и отражающей цели бюджетного законодательства.

В новой редакции анализируемый раздел отличается четким определением элементов контроля и механизмов реализации контрольных полномочий. Это относится, например, к понятию объектов государственного (муниципального) финансового контроля.

Недостатком норм об объекте контроля является их определение через простое перечисление подконтрольных лиц, но с установлением условий, по которым они становятся объектами контроля. В новой редакции соответствующего раздела и главы БК РФ по государственному (муниципальному) финансовому контролю к методам осуществления финансового контроля отнесены проверка, ревизия, обследование, санкционирование операций.

Впервые в БК РФ не только названы методы контроля, но и приводятся их дефиниции. В этой же рассматриваемой главе БК РФ появилась статья, посвященная представлению и предписаниям органов государственного (муниципального) финансового контроля – документам, которые могут быть приняты по итогам проведенного контроля и в случае обнаружения нарушений бюджетного законодательства РФ, финансовой дисциплины.

Относительно вопросов наделения финансовых органов субъектов федерации полномочиями по внутреннему государственному финансовому контролю в бюджетной сфере. Согласно ст. 6 БК РФ финансовые органы – это Министерство финансов РФ, органы исполнительной власти субъектов РФ, осуществляющие составление и организацию исполнения бюджетов субъектов РФ (финансовые органы субъектов РФ), органы (должностные лица) местных администраций муниципальных образований, осуществляющие составление и организацию исполнения местных бюджетов (финансовые органы муниципальных образований). Минфин России, предваряя все вопросы, дал свои пояснения.

Согласно разъяснениям Минфина России в БК РФ не установлен закрытый перечень полномочий финансовых органов, а в соответствии со ст. 165 БК РФ Минфин России, помимо полномочий по составлению и организации исполнения федерального бюджета, обладает и другими бюджетными полномочиями.

Правда ссылка идет на полномочия Минфина России, а не финансовых органов субъектов РФ и муниципальных образований [2].

Кроме того, отметим, что в 2013 году был принят новый Федеральный закон «О Счётной палате РФ», который значительно расширил полномочия

данного контрольного органа [3]. Были чётко обозначены механизмы правового воздействия на участников финансово-контрольных отношений в целях реализации предоставленных Счётной палате РФ прав.

В Федеральном законе "О парламентском контроле" Счётная палата РФ названа органом парламентского контроля, а также подтвержден ее статус конституционного органа государственного финансового контроля.

Отметим, что согласно ч. 5 ст. 101 Конституции РФ для осуществления контроля за исполнением федерального бюджета Совет Федерации и Государственная Дума образуют Счётную палату РФ, состав и порядок деятельности которой определяются федеральным законом

Изменения в правовом регулировании бюджетного контроля, вступившие в силу с 01 января 2014 г., должны быть оценены позитивно в том плане, что многие ключевые понятия бюджетного контроля впервые определены законом. Однако процедуры бюджетного контроля, в отличие от его материальной составляющей, так и не получили законодательного закрепления. Все же уровень правового регулирования процедур бюджетного контроля, осуществляемого Росфиннадзором, значительно повысился (от административного регламента до нормативного правового акта – постановления Правительства РФ), что является, на наш взгляд, показателем возникшей у государства и давно требуемой обществом заинтересованности в осуществлении бюджетного контроля.

Таким образом, концептуальные изменения коснулись как внешнего, так и внутреннего государственного и муниципального финансового контроля.

Основная цель принятых федеральных законов и внесённых изменений – это предотвращение нарушений при использовании бюджетных средств путем противодействия коррупции, которая будет зависеть от эффективности работы внешнего, внутреннего государственного и муниципального финансового контроля.

Поправки приводят к необходимости в кратчайшие сроки привести нормативно-правовые источники государственного контроля в соответствие с новыми положениями бюджетного законодательства. Важно, чтобы соответствующие изменения не остались на бумаге, а были перенесены в практическую плоскость и содействовали оптимизации публичного финансового контроля и повышению его эффективности.

#### **Список литературы**

1. Бюджетный кодекс РФ: федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ/ Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3823.
2. Март-Апрель March-April 2015 Publishing House INGNISSN 2079-9985 Экономика. Управление. Право.
3. Письмо Министерства финансов РФ от 25 сентября 2013 года № 02-07-10/39742 "О возможном наделении финансовых органов субъектов РФ полномочиями по внутреннему государственному финансовому контролю в сфере бюджетных правоотношений" (документ опубликован не был)/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система "Гарант".



## ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ

*Алиева Э.Б.*

доцент кафедры административного и финансового права, к.э.н.,  
Дагестанский государственный университет, Россия, г. Махачкала

Статья посвящена проблемам государственного финансового контроля в Российской Федерации. В работе рассмотрены правовые основы функционирования органов государственного финансового контроля, указаны его особенности и недостатки. Предложены направления совершенствования финансового контроля в России.

*Ключевые слова:* финансовый контроль, внутриведомственный контроль, органы исполнительной власти, механизм совершенствования, государство.

В советские времена контрольная деятельность в стране основывалась исходя из принципа центрального подчинения. Россия, в основном, переняла у Советского Союза систему и принципы финансового контроля в государстве с вертикальной моделью управления, определенным образом ее изменив [2, с. 133].

Первоначально в основу государственного финансового контроля в современной России лег жестко централизованный механизм государственного финансового контроля органов исполнительной власти времен плановой экономики, но в скором времени такие составные части системы контроля как народный контроль, контроль финансово-кредитных органов в связи с проводимыми в стране преобразованиями перестали функционировать, а ведомственный контроль, претерпев первоначально определенный «подъем», в первую очередь в Министерстве обороны и ряде других силовых структур, по истечении времени существенно ослаб.

Помимо контроля, осуществляемого органами исполнительной государственной власти в этот период был введен внешний финансовый контроль, независимый от органов исполнительной власти осуществляемый Счетной палатой Российской Федерации и системой государственных и муниципальных контрольно-счетных органов.

Кроме того, составной частью финансового контроля современной России является президентский контроль, который осуществляется Главным контрольным управлением Президента Российской Федерации, входящим в состав Администрации Президента Российской Федерации [5].

Тем не менее, ведомственный или иначе внутриведомственный контроль как был ранее, так и продолжает оставаться важнейшей составной частью системы финансового контроля в России.

Ведомственный финансовый контроль проводится министерствами и иными субъектами (например, департаментами в субъектах Российской Федерации) в отношении подчиненных им (в первую очередь в финансовом плане) учреждениям, предприятиям, и организациям. Он осуществляется, как правило, специально созданными и формально не зависимыми контрольно-ревизионными структурами в рамках министерства (иных субъектов).

Ведомственный финансовый контроль, до недавнего времени практически игнорируемый современным законодательством (в последнее время стали появляться подзаконные нормативные акты, требующие регламентировать внутренний финансовый контроль и аудит в бюджетной сфере), на практике играл и играет значительную роль, а в период плановой организации экономики занимал центральное место при проведении контроля финансово-хозяйственной деятельности [4].

Несмотря на пренебрежение современным законодателем ведомственным финансовым контролем (в Бюджетном кодексе Российской Федерации ведомственный финансовый контроль не упоминается в принципе, а в редких иных законодательных актах именно упоминается, а не регламентируется) существует очевидная необходимость в развитии и совершенствовании ведомственного финансового контроля, обусловленная необходимостью организации финансового контроля за подведомственными учреждениями и более глубокого анализа сформированной за последние 10 – 15 лет законодательной базы финансового контроля, в силу того, что ряд положений законов и нормативных документов нуждается в совершенствовании, требует дополнительных разъяснений и уточнений.

Надо отметить крайнюю неравномерность с точки зрения организации в Российской Федерации внутриведомственного контроля в различных министерствах и иных структурах власти и подчиненных им органах. Так, в одних федеральных органах исполнительной власти имеются и контрольно-ревизионные аппараты, и планы контрольно-ревизионной работы, при этом они не только проводят контрольные мероприятия, но и реализуют эмпирическую функцию контроля – информируют руководство и финансовые органы о выявленных в ведомстве финансовых нарушениях и недостатках финансовой деятельности, а также публикуют методические и вспомогательные материалы для подконтрольных финансовым институтам, органов, в результате чего имеется ощутимый эффект. Другие федеральные органы исполнительной власти проводят финансовый контроль в незначительном объеме, точно, внепланово, по материалам, поступившим для проверки. В основном финансовый контроль в них осуществляется надведомственными органами финансового контроля. При этом, у них слабый контрольно-ревизионный аппарат, и (или) кадровый дефицит ревизоров, результат – неэффективный, слабый ведомственный контроль [1, с. 88].

По нашему мнению, ведомственный контроль должен стать основным видом контроля, он самый доступный в плане утверждения сроков и кадрового подбора с учетом планового характера проведения внешних контрольно-ревизионных мероприятий. При организации и планировании внутриведомственного контроля, следует учесть, и для этого есть все возможности, определенный баланс между проверками по отдельным вопросам, комплексными проверками, ревизиями финансово-экономической и хозяйственной деятельности, инвентаризациями. Также важен вопрос анализа отчетности бюджетных и казенных учреждений в составе того или иного ведомства, управления, департамента и т.п., выборочная либо сплошная проверка соответствия отчетных данных реальному положению дел.

Развитие ведомственного контроля финансово-хозяйственной деятельности как инструмента управления любой структуры должно строиться в сочетании с развитием и совершенствованием механизмов внутреннего финансового контроля, обеспечивающего заинтересованных пользователей полной прозрачной информацией о принимаемых решениях и совершаемых операциях в организациях на основе формируемых систем мониторинга, предваряющего масштабные затратные проверки и ревизии как со стороны вышестоящих, так и со стороны иных государственных структур – Минфина и других [5].

Значительное внимание необходимо уделить устранению недостатков в деятельности контрольных органов: дублирование функций; высокую стоимость проведения контрольных мероприятий; нечеткость разграничения основных форм контрольных мероприятий – «проверки» и «ревизии»; недостаток разрабатываемых ими методологических материалов, которые в целом снижают результативность работы с учетом проявляющихся элементов коррупции. Эти недостатки сегодня определяют формализацию и постепенную утрату позиции ведомственных контрольных органов и предопределяют необходимость развития ведомственного финансового контроля.

Кроме того, должен быть налажен контроль в каждом контролирующем ведомстве в отношении повышения уровня квалификации и профессионализма контролеров, которые должны владеть знаниями специфики проверяемых организаций, мирового опыта проведения контрольных мероприятий, эффективно использовать информационно-аналитические системы и технологии. А главным достоинством контролеров должно стать повышение ответственности за качество результатов проверок.

В частности, из-за низкого уровня организации и ведения бухгалтерского учета на проверяемых объектах контролирующие органы не имеют возможности своевременно провести анализ рациональности и эффективности исполнения бюджетных расходов, в силу чего возникает необходимость изыскания новых подходов к проверке, анализу и оценке исполнения бюджета.

Например, в практике ведомственного контроля необходимо использовать эффективные методы стратегического аудита, которые позволят оценить ресурсную программу бюджетной организации, реалистичность принятых планов и повысить уровень контроля в целом [4].

В интересах оптимизации процедур ведомственного контроля возможно предложить ряд направлений их совершенствования:

- значительный рост уровня квалификации сотрудников аппарата различных ведомств и организаций, занимающихся контролем всех видов финансово-хозяйственной деятельности;
- развитие и дальнейшее совершенствование организационно-методической работы;
- использование наиболее перспективных информационных технологий;
- использование в практической деятельности эффективных методов и форм контроля.

Наряду и одновременно с этим необходимой является задача постоянного совершенствования подготовки кадрового обеспечения на основе по-

вышения уровня квалификации и профессионализма сотрудников, выполняющих контрольно-экономическую деятельность, а также совершенствование комплексной системы и критериев уровня эффективности деятельности ведомств.

Представленные выше рекомендации, направленные на оптимизацию ведомственного финансового контроля определяют улучшение качества нормативно-правового обеспечения контрольных функций, координирование работы контрольных структур, регламентацию их функций и ответственности, формирование информационно-методической базы их деятельности, создание условий совершенствования ведомственных контрольных мероприятий в системе развития экономики с учетом оптимизации механизмов взаимодействия министерств и ведомств. Это требует делегирования дополнительных прав контрольно-ревизионным органам по осуществлению контрольных функций за использованием средств бюджетов; меры по совершенствованию информационно-технического и методического обеспечения органов финансового контроля, в том числе и применение передовых аналитических методов, формирование и использование общей информационно-технологической федеральной программы; повышение уровня научно-методического обеспечения контрольных операций для создания условий по его оперативности, полноты и качества на основе применения комплексных методов.

В целом видятся следующие важные направления совершенствования ведомственного финансового контроля:

- формирование целостной программы развития и совершенствования ведомственного финансового контроля, соответствующей современным требованиям развития экономики в Российской Федерации;
- существенное повышение качества обеспечивающих процессов и средств информатизации контрольных органов;
- формирование единой системы классификации форм и признаков возникновения нарушений, способствующих быстрому их выявлению в результатах наблюдения и проверки.

Особо важным является упорядочивание полномочий финансового контроля, выполняемого контрольно-ревизионными подразделениями органов исполнительной власти в сферах:

- осуществления координации работы различных структурных подразделений органа государственного управления при реализации систем ведомственного контроля;
- осуществления проверок системы финансово-хозяйственной деятельности учреждений, уровня и качества организации бухгалтерского учета и степени достоверности состояния отчетности организации, являющимся соответствующими структурными подразделениями;
- создания проектов нормативно-правовых документов, определяющих реализацию ведомственного контроля;
- организации деятельности по изучению, обобщению и внедрению более эффективных форм проведения ведомственного контроля;



- контролирования деятельности правовых структур по изменениям в порядке ведомственного контроля управленческих решений нижестоящих органов и незаконных решений (бездействия) соответствующих должностных лиц органов, обязанных выполнять соответствующие задачи и функции;

- создания организационных предпосылок для проведения мероприятий с руководителями юридически-правовых подразделений нижестоящих органов по нивелированию негативных последствий нелегитимных действий (или бездействий) органов, выявленных при проведении ведомственного контроля.

Для успешной реализации этих функций необходимо формирование актуальной нормативно-справочной и методической базы – методические рекомендации и практические предложения по проблемам организации системы контроля и формирования эффективного фактического ведомственного контроля [3, с. 89].

Специальные способы организации ведомственных проверок должны опираться на результаты действенных внутренних контрольных мероприятий на основе развитой системы мониторинга с учетом проведения опросов, методов наблюдения, проведения мониторинга, экспертных методов и другого инструментария. Проведение ведомственных экспертиз должно показывать примеры раскрытия сложностей в финансово-хозяйственной деятельности бюджетных учреждений без организации реальных ревизий или проверок с подготовкой обоснованного заключения по группам интересующих вопросов.

Понятие эффективности в сфере финансового контроля следует рассматривать, как процесс воздействия на использование бюджетных средств как можно эффективнее, а также как эффективную реализацию контрольных функций и полномочий.

В силу этого контрольно-ревизионная работа любого ревизионного органа должна строиться в рамках совершенствования:

1. Организации планирования контрольных мероприятий.
2. Организации практики осуществления контрольной и ревизионной деятельности.
3. Процесса подготовки и принятия решений по результатам проверки.
4. Организации контроля исполнения принятых решений.
5. Формирования рекомендаций по профилактике возможных нарушений законодательных актов и повышению организационной эффективности работы подведомственных организаций.

Таким образом, были рассмотрены наиболее актуальные проблемы и направления совершенствования финансового контроля.

#### **Список литературы**

1. Алиева, Э.Б. «Проблемы правового регулирования государственного финансового контроля в РФ». Юридический вестник Дагестанского государственного университета. 2016. Вып. 1. – С. 88.
2. Конин, Н.М. Административное право России в вопросах и ответах: учеб.пособие/ Н.М.Конин. – М.: ПРОСПЕКТ, 2009. – С. 133.

3. Петров, Д.Е. Отрасль права/Под ред. М.И. Байтина. Саратов: ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права», 2004. – С. 89.
4. Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» <http://naukovedenie.ru> Том 7, №3 (май – июнь 2015) [publishing@naukovedenie.ru](mailto:publishing@naukovedenie.ru)
5. <http://naukovedenie.ru>

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ**

***Быстров Г.М.***

профессор кафедры экономической теории, к.э.н., доцент, Казанский национальный исследовательский технический университет, Россия, г. Казань

Поставлена проблема формирования институциональной организации конкурентного рынка информации и информационных технологий в России. Определены институциональные условия и возможности развития данного рынка России в соответствии с международным опытом инновационных преобразований сферы технологий.

*Ключевые слова:* продвижение экспорта, торговая политика, институциональная среда.

Развитие рынка информации и информационных технологий имеет особое значение для экономики страны, как условие обеспечивающее функционирование ее секторов на платформе нового технологического уклада и приоритете роли услуг.

Рынок информационных услуг, как система экономических конкурентных отношений, имеет соответствующее ему организационно-управленческое и правовое оформление, определяемое экономической политикой государства и институциональными условиями международного рынка.

Важно сформировать соответствующую институциональную организацию российского рынка информационных услуг, найти эффективную правовую систему отношений, способствующих разрешению противоречий интересов субъектов рынка, что позволит повысить качество принимаемых управленческих решений за счет снижения трансакционных издержек для бизнеса.

В условиях ожесточенной конкуренции на мировом рынке информационных технологий правительства развитых стран через государственные программы проводят политику создания институциональных государственных и межгосударственных информационных инфраструктур, содействуют концентрации капитала в транснациональных компьютерных компаниях и усилению их влияния на рынке. Лидерами в этом направлении является США и Япония.

Страны ЕС также ведут активную работу, главным образом за счет государственного финансирования, по созданию мощных, эффективных вычислительных систем, конкурирующих с американскими и японскими.

Институциональные отношения в России не могут быть организованы вне связей глобальной мировой экономики.

В России основными потребителями на рынке информационных технологий являются государственные организации и банки и в значительно меньшей степени частные фирмы.

В тоже время открытие российского рынка услуг привело к увеличению импорта деловых услуг (предоставления коммерческой и правовой информации) и для частного бизнеса.

Спрос в России на информационные технологии со стороны производственного бизнеса не достаточен, что сдерживает разработку и предложение инновационных информационных технологий.

В соответствии с мировым опытом следует формировать институциональную среду по включению российского бизнеса в международную конкуренцию через развитие партнерства государства с отечественным и иностранным бизнесом в сфере высоких технологий.

Уровень развития рынка информационных и компьютерных услуг в России не соответствует задачам создания полноценного информационного общества, как необходимого условия конкурентоспособности экономики страны.

Следует устранить ряд институциональных препятствий. К ним относятся: различный социально-экономический уровень развития субъектов Российской Федерации; незавершенность и противоречивость формирования законодательной базы, особенно в сфере экспорта программного обеспечения и ИТ-услуг; неразвитость механизмов финансирования, (в том числе, венчурного); дефицит необходимых кадров, проблема сохранения конфиденциальности информации.

Существуют системные институциональные проблемы на рынке инновационных технологий России. Их решение зависит от глобальной институциональной среды.

Институциональная организация инновационной системы России, развитие инновационных технологий в приоритетных секторах слабо ориентированы на такую тенденцию развития глобального рынка, как монополизация и контроль рынков ТНК при существенной поддержке бизнеса национальными правительствами [1].

Национальные инновационные системы, совпадая по существенным признакам, отличаются по качеству организации и возможностям и механизмам реализации потенциала в разных странах в силу исторических обстоятельств и особенностей социального и экономического развития.

К причинам неравномерного инновационного развития стран мировой экономики относятся:

- различия в уровне и структуре экономики;
- особенности организации национальных инновационных систем;
- система образования и науки;
- мотивации к выбору профессий, связанных с наукой и изобретательством.

В конечном счете, неравномерность технологического развития стран сформирована и существующими государственно-монополистическими отношениями современного мира. Основные трансферы технологий осуществляются между подразделениями ТНК, располагающими капиталами для проведения масштабных научных изысканий создания новой техники, в результате чего мировой рынок технологий, как внутрифирменный обмен, развит лучше национального. Более 60% лицензионной торговли промышленно развитых стран приходится на долю внутрикорпорационных поступлений (в США – 80%).

На мировом рынке трансфер технологий происходит на циклической основе, когда ТНК сначала торгуют готовой продукцией, произведенной по новой технологии, затем, по мере морального износа технологии переходят к технологическому обмену в форме прямых инвестиций, дальше, цикл завершается продажей лицензии.

В ТНК сконцентрированы научные исследования и разработки, что позволяет им иметь контроль на мировом рынке технологий.

Вектор мировой инновационной политики ориентирует Россию на создание научных и научно-технологических направлений обмена с международными ТНК, где ее доля, позволяла бы сохранять долгосрочные взаимовыгодные интересы. Для этих целей следует создавать институциональные структуры, как бизнеса, так и государства для совместного решения инновационных задач экономики страны.

Институциональным препятствием для эффективного участия Российского бизнеса в международном технологическом трансфере является и неразвитость российского законодательства в сфере мирового обмена инновациями, отсутствие его комплектности, не соответствие его условиям данного рынка.

В частности, Таможенный кодекс не ориентирует бизнес на развитие технологического экспорта.

Препятствиями развития технологического экспорта, в том числе, информационных технологий, России являются неразвитые институциональные условия для бизнеса: слабые взаимосвязи производства и науки, чрезмерная бюрократизация экономики, неэффективность, искусственность построения государством организационных структур, ответственных за инновации.

Важно также, построение инфраструктуры трансфера технологий. Исключение в этом отношении представляет Российская сеть трансфера технологий, которая объединяет более 70 российских инновационных центров (из 29 регионов РФ и стран СНГ).

Приоритетными для России технологическими направлениями (критические инновации) являются: разработки в топливном и энергетическом секторах, в ВПК, в сфере космических технологий, информационно – и телекоммуникационных технологий, экологии.

Рынок информации и информационных технологий выполняет особую роль по сравнению с другими рынками высокотехнологичной продукции.



В приоритетных отраслях информационные технологии позволят создать не только эффекты мультипликатора и акселератора, но и обеспечат инновационные преобразования.

Подводя итог, следует отметить, что Россия осуществляет активные попытки сформировать процесс технологического трансфера и коммерциализации инновационных достижений в информационной области, однако, перемены происходят медленно и нерешительно. Важно акцентировать внимание не только созданию технологий высокого качества, но и постоянному улучшению институциональных каналов взаимодействия.

#### **Список литературы**

1. Быстров Г.М. Институциональный подход к организации инновационной системы страны. *Economcs*. 2015. № 7 (8). С. 5-7.

## **ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОТОКИ В СТРАНЫ БРИКС**

*Галочкин В.Т.*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Россия, г. Москва

В статье сделана попытка определения направлений движения капиталов в страны БРИКС. Выявлена тенденция движения капиталов в ведущие страны Юго-Восточной Азии – Китай и Индию. Отмечены недостатки, препятствующие движению иностранных капиталов в РФ.

*Ключевые слова:* коэффициент эластичности, инвестиции, валовый внутренний продукт, иностранные займы, кредиты.

Глобальной тенденцией развития мировой экономики конца XX и начала XXI веков становится усиление процесса интернационализации товарного и денежного обмена, и особенно её высшей стадии – глобализации. Развитие процесса глобализации экономических связей во многом определяется расширяющейся деятельностью международных транснациональных корпораций. Их деятельность базируется на экспорте прямых иностранных инвестиций. В середине текущего десятилетия транснациональные корпорации ежегодно вывозят за рубеж 850-900 млрд. долл. [5]. Основной поток инвестиций направляется в страны с эффективно и динамично развивающимися рыночными экономиками, которые могут не только гарантировать возврат вложенных инвестиций, но также обеспечить норму прибыльности на вложенный капитал, превышающую среднемировой уровень.

В статье методами экономического анализа предпринята попытка определения путей движения капитала в страны БРИКС для определения точек роста мировой экономики в посткризисный период. Исследовались данные основных экономических параметров этих государств: ВВП-валовый внутренний продукт, ВКП-валовые капиталовложения в экономику страны и ИИ-иностранные инвестиции (капиталовложения). Все цифры, приведенные в статье, взяты из открытых, опубликованных в СМИ источников информации.

1. База для определения тенденций мировой экономики – выявление направлений движения инвестиционных потоков в мире (инвестиционной привлекательности территорий).

Важно отметить, что определение и ранжирование самих факторов, благоприятно влияющих на инвестиционную привлекательность страны, не является целью настоящей работы, поскольку данные факторы уже учтены непосредственно инвесторами при принятии своих инвестиционных решений.

2. Критерии/показатели эффективности инвестиций (инвестиционной привлекательности):

2.1. Эластичность экономики государства по иностранным инвестициям – эффективность инвестиций. Исследовалась зависимость:

$$E_{инвест} = \frac{(Y_{n+1}-Y_n)/Y_n}{(I_{n+1}-I_n)/I_n}, \quad (1)$$

здесь:  $E_{инвест}$  – эластичность экономики по иностранным инвестициям;

$Y_{n+1}$  и  $Y_n$  – ВВП за текущий и предыдущий годы;

$I_{n+1}$  и  $I_n$  – ИИ за текущий и предыдущий годы.

Показатель эластичности  $E_{инвест}$  показывает, на сколько процентов изменится темп экономического роста при увеличении иностранных инвестиций на 1%.

2.2. Исследовалась Эластичность экономики государства по отношению к ВКП:

$$E_{ВКП} = \frac{(Y_{n+1}-Y_n)/Y_n}{(B_{n+1}-B_n)/B_n}. \quad (2)$$

здесь:  $E_{ВКП}$  – эластичность экономики по отношению ко всем капиталовложениям;

$B_{n+1}$  и  $B_n$  – ВКП за текущий и предыдущий годы.

Показатель эластичности  $E_{ВКП}$  показывает, на сколько процентов изменится темп экономического роста при увеличении валовых капиталовложений на 1%.

2.3. Удельный вес иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций (валовых капитальных вложений) – инвестиционная привлекательность экономики.

$$A = \frac{I_n}{B_n}, \quad (3)$$

здесь:  $A$  – удельный вес иностранных инвестиций в текущем году;

$B_n$  – валовые капиталовложения в экономику (ВКП) в текущем году.

Показатель  $A$  показывает долю иностранных инвестиций в общем потоке капиталовложений в экономику государства.

3. Статистические данные для расчетов:

3.1. Внутренний валовой продукт стран БРИКС и валовые капиталовложения.

Сделана выборка по странам: Китай, Индия, Бразилия, ЮАР и проведено сравнение с аналогичными показателями Российской Федерации. Данные по ВВП и инвестициям в экономики этих стран взяты из официально опубликованных источников за период с 2000 по 2014 годы (источники: ВВП с учетом ППС – «Рейтинг стран мира по ВВП» [3], «Валовые капиталовло-

жения, инвестиции в основной капитал» [6, с.352]), приведены в таблицах 1 и 2. Данные за 2015 год в настоящий момент находятся в стадии подготовки и опубликования.

Таблица 1

**Внутренний валовый продукт стран БРИКС (млрд. долл.)**

Год	Россия	Китай	Индия	Бразилия	ЮАР
2000	1122,6	3019,5	1606,5	1236,0	296,0
2001	1206,8	3345,0	1722,6	1281,0	311,0
2002	1283,4	3704,9	1815,6	1335,0	327,0
2003	1404,0	4157,8	1997,5	1377,0	344,0
2004	1546,8	4697,9	2241,0	1494,0	371,0
2005	1696,7	5364,3	2517,9	1584,0	406,0
2006	1891,5	6230,0	2835,7	1693,0	442,0
2007	2107,4	7301,2	3196,3	1849,0	478,0
2008	2261,3	8160,9	3385,5	1982,0	505,0
2009	2101,0	8981,5	3700,9	1991,0	501,0
2010	2222,1	10039,9	4130,0	2167,0	523,0
2011	2363,2	11189,1	4490,6	2270,0	533,0
2012	2486,2	12255,9	4785,5	2333,0	576,0
2013	2556,2	13395,4	5069,2	2423,0	596,0
2014	3500,0	17600,0	7300,0	3200,0	н/д

Таблица 2

**Валовые капиталовложения в экономику стран БРИКС (млрд. долл.)**

Год	Россия	Китай	Индия	Бразилия	ЮАР
2000	50,0	420,0	120,0	222,5	44,4
2001	60,0	490,0	125,0	230,6	46,7
2002	70,0	560,0	130,0	213,6	52,0
2003	100,0	690,0	150,0	220,3	58,5
2004	120,0	840,0	220,0	254,0	67,2
2005	155,0	960,0	280,0	269,3	76,7
2006	210,0	1190,0	330,0	279,3	87,1
2007	320,0	1470,0	460,0	332,8	96,6
2008	430,0	2000,0	430,0	416,2	114,6
2009	230,0	2410,0	490,0	378,3	99,7
2010	350,0	2870,0	620,0	433,4	100,4
2011	490,0	3540,0	680,0	454,0	102,9
2012	500,0	4020,0	640,0	408,3	111,7
2013	490,0	4570,0	580,0	436,1	116,2
2014	320,0	4800,0	650,0	510,0	н/д

3.2. Прямые иностранные инвестиции в экономику ведущих стран мира (источник [6, с. 364], ЮАР – worldbank.org), приведены в таблице 3.

**Иностранные инвестиции в экономику стран БРИКС (млрд. долл.)**

Год	РФ	Китай	Индия	Бразилия	ЮАР
2000	2,0	41,0	4,0	32,0	н/д
2001	2,5	47,0	4,5	22,0	н/д
2002	3,0	53,0	5,0	17,0	н/д
2003	8,0	55,0	4,5	10,0	н/д
2004	17,0	61,0	5,0	19,0	н/д
2005	15,0	70,0	7,0	16,0	н/д
2006	30,0	78,0	20,0	18,0	н/д
2007	55,0	83,0	25,0	35,0	2,8
2008	75,0	109,0	44,0	45,0	11,8
2009	38,0	95,0	35,0	26,0	4,0
2010	45,0	115,0	21,0	49,0	1,4
2011	55,0	125,0	36,0	67,0	6,3
2012	52,0	121,0	24,0	65,0	6,8
2013	80,0	124,0	28,0	64,0	7,3
2014	20,0	125,0	35,0	63,0	н/д

## 4. Производные таблицы:

4.1. Изменение ключевых экономических показателей стран за 15 лет (2000-2014 гг. включительно), приведено в таблице 4.

Таблица 4

**Динамика экономических показателей стран 2000-2014 гг. (%)**

	Россия	Китай	Индия	Бразилия	ЮАР
ВВП	+211,8	+482,9	+354,4	+158,9	+101,4 <sup>1</sup>
ВКП	+540,0	+1042,9	+441,7	+129,2	+161,7 <sup>2</sup>
ИИ	+900,0	+204,9	+775,0	+96,9	н/д

<sup>1</sup> Изменение ВВП ЮАР по состоянию на 2013 год

<sup>2</sup> Изменение ВКП ЮАР по состоянию на 2013 год

4.2. Исследование эластичности ВВП по отношению к иностранным инвестициям, формула (1), приведено в таблице 5.

Таблица 5

**Эластичность экономики по иностранным инвестициям**

Год	Россия	Китай	Индия	Бразилия	ЮАР
2001	168,4	54,3	232,2	-4,5	н/д
2002	153,2	60,0	186,0	-10,8	н/д
2003	24,1	226,5	-363,8	-6,0	н/д
2004	15,9	90,0	487,0	13,0	н/д
2005	-75,0	74,0	138,5	-30,0	н/д
2006	13,0	108,2	24,4	54,5	н/д
2007	8,6	214,2	72,1	9,2	13,1
2008	7,7	33,1	10,0	13,3	3,0
2009	4,3	-58,6	-35,0	-0,5	0,5
2010	17,3	52,9	-30,7	7,7	-8,3
2011	14,1	114,9	24,0	5,7	2,0
2012	-41,0	-266,7	-24,6	-31,5	85,6
2013	2,5	379,8	70,9	-90,0	36,9
2014	-15,7	4204,6	318,7	-777,0	н/д



4.3. Исследование эластичности ВВП по отношению к валовым капиталовложениям, формула (2), приведено в таблице 6.

Таблица 6

**Эластичность экономики по отношению  
к валовым капиталовложениям**

Год	Россия	Китай	Индия	Бразилия	ЮАР
2001	8,4	4,7	23,2	5,6	6,7
2002	7,7	5,1	18,6	-3,2	3,0
2003	4,0	3,5	9,1	6,3	2,6
2004	7,1	3,6	3,5	3,5	3,1
2005	4,3	5,6	4,6	5,9	3,7
2006	3,5	3,8	6,4	10,8	3,5
2007	2,0	3,8	2,8	2,9	3,8
2008	1,4	1,6	-6,3	1,6	1,5
2009	0,8	2,0	5,3	-0,2	0,3
2010	1,0	2,3	3,3	3,2	30,7
2011	1,0	1,7	6,0	5,0	4,1
2012	12,3	2,2	-7,4	-1,4	4,8
2013	-7,0	2,1	-4,7	3,2	4,5
2014	-5,6	18,3	31,9	10,5	н/д

4.4. Исследование удельного веса иностранных инвестиций в общем объеме капиталовложений, формула (3), приведено в таблице 7.

Таблица 7

**Удельный вес иностранных инвестиций в % к ВВП**

Год	Россия	Китай	Индия	Бразилия	ЮАР
2000	4,0	9,8	3,3	14,4	
2001	4,2	9,6	3,6	9,5	
2002	4,3	9,5	3,8	8,0	
2003	8,0	7,8	3,0	4,5	
2004	14,2	7,3	2,3	7,5	
2005	9,7	7,3	2,5	5,9	
2006	14,3	6,6	6,1	6,4	
2007	17,2	5,6	5,4	10,5	2,8
2008	17,4	5,5	10,2	10,8	10,3
2009	16,5	3,9	7,1	6,9	4,1
2010	12,9	4,0	3,4	11,3	1,4
2011	11,2	3,5	5,3	14,8	6,1
2012	10,4	3,0	3,8	15,9	6,1
2013	16,3	2,7	4,8	14,7	6,3
2014	6,3	2,6	5,4	12,4	н/д

4.5. Графическое представление полученных результатов.

На рис. 1 представлены графики доли валовых капиталовложений в объеме ВВП (%) стран БРИКС.

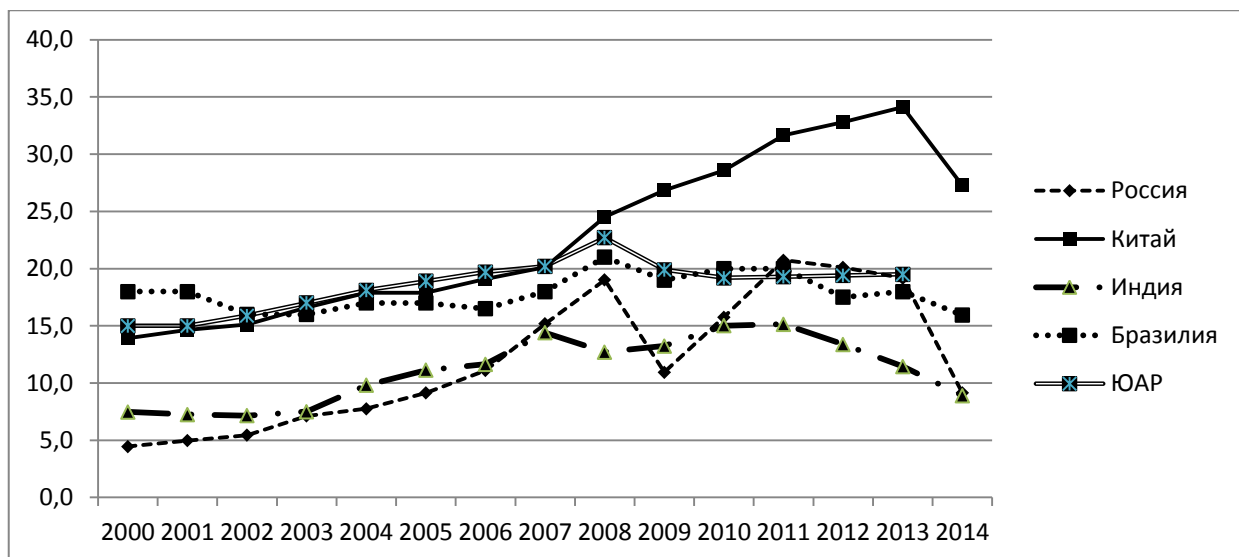


Рис. 1

Отметим, падение в 2014 году объясняется общим замедлением экономического развития во всем мире.

На рис. 2 представлены графики доли иностранных инвестиций в общем объеме ВВП стран БРИКС.

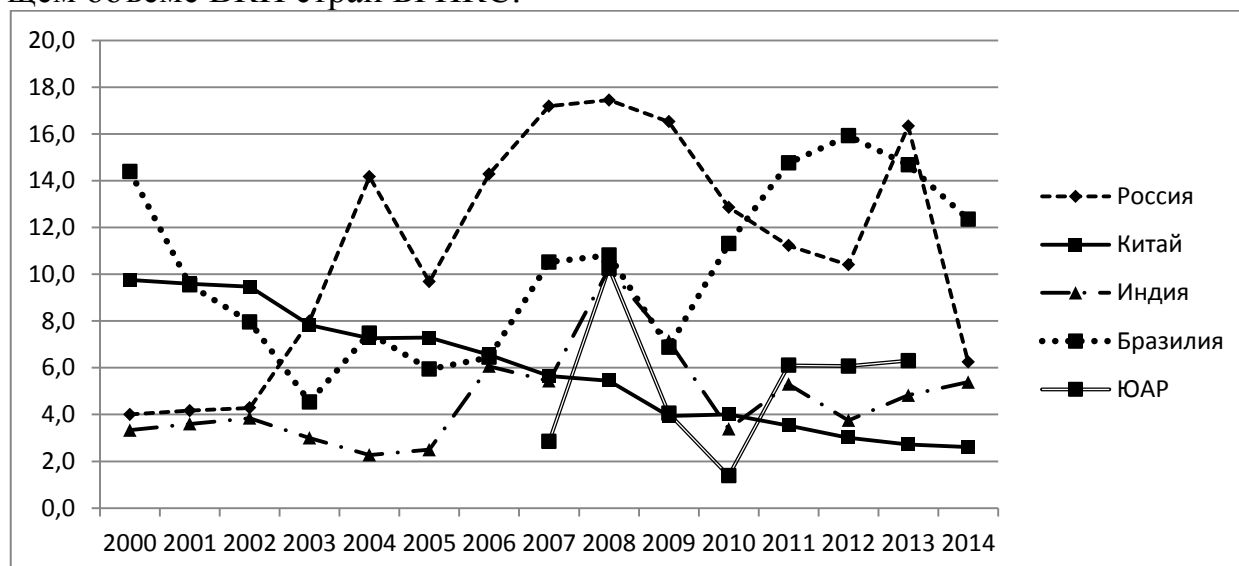


Рис. 2

5. Полученные в работе результаты позволяют сделать следующие выводы:

1) Все страны БРИКС показывают более чем удвоение ВВП с 2000 по 2014 годы, с аналогичной динамикой показателей роста ВВП. Несмотря на кризис 2008-2009 гг., а также обострение кризисных явлений начиная с 2014 года сохраняется положительная динамика объемов иностранных инвестиций в экономику этих стран. Безусловным лидером в этой группе является Китай, без сомнения ставший не просто региональным, но уже центром экономического кластера стран Юго-Восточной Азии, второй «возвышающийся» экономический субъект – Индия.

2) Заметен сдвиг финансовых потоков в сторону ведущих стран Юго-Восточной Азии. Смещение центра экономического развития из нынешнего яд-

ра мировой экономической системы в «возвышающиеся» государства, прежде всего в Китай, Индию, при неизменности тенденций будет иметь далеко идущие последствия. «На наш взгляд, выдвигание указанных стран на авансцену мировой экономики является главным стратегическим резервом дальнейшего существования и развития мировой рыночной системы», источник [2].

В последние два года (2014 и 2015) развитие экономик абсолютного большинства стран мира замедлилось. Не избежал этой участи и Китай. Можно ожидать, что наступивший 2016 год что-то скорректирует в движении иностранных капиталов, но любой инвестор прежде всего заинтересован в получении прибыли. Поэтому вряд ли стоит ожидать разворота сформировавшейся тенденции на коренное изменение направления движения финансовых потоков в мировой экономике в пользу стран ЮВА.

3) В целом можно осторожно говорить, что страны БРИКС в условиях мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. демонстрировали большую устойчивость и перспективы роста, нежели развитые страны Запада.

#### 6. Россия в глобальной экономике.

Обеспечение экономического роста в РФ требует значительных инвестиций в средне- и долгосрочной перспективе. Денежная политика государства должна измениться таким образом, чтобы в экономике появились «длинные» деньги.

Приведем цитату из статьи академика А.Г. Аганбегяна: «Рост объемов инвестиционного кредита – наиболее доступный путь увеличения инвестиций за счет внутренних ресурсов страны» [1].

В частности, если обратиться к опыту Китая, то неуклонно растущий объем иностранных инвестиций в экономику страны – 125,0 млрд. долл. в 2014 году (максимальный в абсолютном выражении среди представленных стран), составил лишь 2,6% от общего объема Валовых капиталовложений.

Можно рассмотреть следующие источники инвестиций внутри государства:

- амортизационные отчисления предприятий;
- средства фонда национального благосостояния, стабилизационного фонда и других государственных фондов;
- временно свободные средства предприятий и организаций и сбережения населения, которые могут быть привлечены через эмиссию инвестиционно-инновационных займов.

Отметим, доля инвестиционного кредита российских банков в общем объеме инвестиций в основной капитал предприятий составляет примерно 8%, что является самой низкой долей среди других развитых стран.

В долгосрочной перспективе в РФ необходимо создать развитую систему фондов «длинных» денег. Необходимо следовать европейскому опыту, создавать механизмы длительного рефинансирования (хотя бы трехлетнего) с низкой процентной ставкой.

#### *Что мешает развитию инвестиций в России?*

Главные проблемы, с которыми сталкиваются иностранные (и не только) инвесторы в России: бюрократия, неразвитая инфраструктура, коррупция, административные барьеры, неблагоприятная бизнес-среда.

*Развитие инвестиций предопределяет необходимость:*

- 1) улучшение макроэкономических показателей (снижение инфляции и ставки процента за долгосрочный банковский кредит);
- 2) обеспечение системы гарантий прав инвесторов, защита их собственности;
- 3) реформа налоговой системы на снижение налогового бремени на инвесторов и стимулирование инвестиционной деятельности;
- 4) коренное изменение экономической политики государства – отказ от сырьевой парадигмы и перевод экономики России на рельсы научно-технического развития [4].

#### **Список литературы**

1. Аганбегян А.Г. Инвестиционный кредит – главное звено преодоления спада в социально-экономическом развитии России [Текст] / Аганбегян А.Г. // ДЕНЬГИ И КРЕДИТ № 5/2014. С. 11.
2. Бельчук А.И., Рыночная экономика на современном этапе развития: преходящая болезнь или системный кризис? [Текст] / Бельчук А.И. // Мировая экономика. 2013. 5. С. 8-19.
3. ВВП стран мира, <http://svspb.net/danmark/vvp-stran.php>.
4. Галочкин В.Т. Эконометрическое прогнозирование дохода государства на 2015-й и 2016 гг. [Текст] / Галочкин В.Т. // Аудит и финансовый анализ. – 4, 2015. – № 4. С. 86-90.
5. Зименков Р.И., Прямые иностранные инвестиции в экономике США [Текст] / Зименков Р.И. // Российский внешнеэкономический вестник, 2 (2011). С. 12-21.
6. Калабеков И.Г., Российские реформы в цифрах и фактах, Изд. РУСАКИ [Текст]. (Источник: World Bank, World Databank).

## **ВЫЯВЛЕНИЕ ФАКТОВ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ С ЦЕЛЬЮ УХОДА ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ**

*Гамарникова Н.В., Калиниченко М.С., Крымская О.Н.*

Новосибирский государственный университет экономики и  
управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

В статье рассмотрена классификация налоговых преступлений в сфере манипулирования финансовой отчетностью, приведены основные статистические данные в сфере налоговых преступлений, выявлены методы борьбы с ними. Особое внимание уделено коэффициенту Бениша, в рамках которого был рассмотрен коэффициент ТАТА.

*Ключевые слова:* налоговые преступления, финансовая отчетность, М-score, теория Бениша, коэффициент ТАТА.

Манипулирование финансовой отчетностью с целью ухода от налогов становится в последние годы серьезной проблемой для контролирующих органов всего мира. В 2014 году более распространёнными становятся такие виды мошенничества как киберпреступления по России и по всему миру – 25% и 24%, а также искажение финансовой отчетности (25 % и 22 %). В 2011



году показатель «Манипулирование данными отчетности» занимал 3-е место в общей структуре экономических преступлений как в мире, так и в России.

По данным обзора, подготовленного в 2007 году агентством PricewaterhouseCoopers, потери от мошенничества в сфере финансовой отчетности в 125-ти крупных российских компаниях, участвовавших в опросе, составили 232 млн. долларов. Следует акцентировать внимание на том, что в 2014 году Россия потеряла 7 пунктов в рейтинге благополучия стран мира и оказалась на 68 месте. В их числе 2005 году было зарегистрировано 11500 налоговых преступлений. В 2006 г. рост налоговых преступлений по сравнению с предыдущим годом составил 18 % (14011) [5]. По официальным данным МВД РФ в 2007 г. подразделениями ОВД по расследованию налоговых преступлений выявлено всего 26785 посягательств в данной сфере. В том числе 6564 преступлений, связанных с уклонением от уплаты налогов и (или) сборов с организаций; 1338 случаев неисполнения обязанностей налогового агента (ст. 199 УК РФ); 1601 преступление, связанное с сокрытием денежных средств либо имущества организации или индивидуального предпринимателя, за счет которых должно производиться взыскание налогов и (или) сборов. За январь-октябрь 2008 г. статистика в сфере налоговых преступлений следующая: всего совершено 25222 преступления, в том числе 5121 преступление. В 2009 году было выявлено 20815 налоговых преступлений. Материальный ущерб от налоговых преступлений по оконченным уголовным делам за 2009 год составил более 50000000000 рублей.

Если же принять общий объем случаев мошенничества за 100%, то в 88% из них совершается руководством компании. Однако данная статистика вовсе не означает, что мошенничество в финансовой отчетности нельзя обнаружить.

Вследствие этого в настоящее время актуальны исследования манипулирования финансовой отчетностью с целью ухода от налогов; разработки, направленные на эффективное выявление случаев мошенничества; анализ условий, которые способствуют мошенничеству, признаков этих действий, их влияния на показатели отчетности.

В начале исследования следует привести классификацию преступлений, связанных с манипулированием финансовой отчетностью с целью ухода от налогов, которая представлена в таблице.

Таблица

**Классификация преступлений, связанных с манипулированием финансовой отчетностью**

Виды преступлений	Последствия
1	2
Мошенничество со стоимостью активов	Уменьшение стоимости активов; Необоснованное списаниеманипулирование резервами, включая их некорректное использование, изменение оценочных данных (сроков полезного использования); Отражение активов, которые необходимо списать.

1	2
Вывод прибыли в специально созданные организации (special purpose entities)	Снижение выручки; Увеличение расходов; Снижение прибыли; Увеличение убытков.
Мошенничество со справедливой стоимостью обязательств	Увеличение величины обязательств.

Ниже приведена характеристика последствий подобных преступлений:

1. Занижение активов и завышение обязательств позволяют искусственно уменьшить размер прибыли, и, следовательно, сократить налогооблагаемое имущество компании.

2. Выручка может быть занижена путём фиктивного увеличения издержек на производство товаров, формирующих себестоимость реализации товаров (услуг), а также с помощью документального отражения продажи товаров по более низкой цене.

Для выявления налоговых преступлений весьма эффективны:

- 1) встречная сверка документов и операций;
- 2) анализ различных направлений хозяйственной деятельности и балансовых счетов в их взаимосвязи;
- 3) проверка контролирующих регистров одновременно с документами;
- 4) динамический анализ хозяйственных процессов с сопоставлением однородных операций;
- 5) проверка соответствия списания материальных ценностей нормам затрат;
- 6) сравнение объяснений тех, кто осуществлял хозяйственные операции, и др.

Эффективна проверка хозяйственных операций на определенную дату. Сопоставление изменения схожих данных на определенные даты отражает ход, проверяемой хозяйственной деятельности, а также показывает уловки, применяемые для сокрытия доходов (например, незаконные списания, нарушения кассовой дисциплины и др.). Выявить налоговые преступления можно с помощью внешних и внутренних сравнений, в том числе сопоставлением однородных документов. К ним относятся: ведомости на выдачу заработной платы за разные месяцы с верификацией подписей в них и личных делах ее получателей в отделе кадров.

По хозяйственным операциям, в которых задействовано несколько организаций, необходимо получить информацию обо всех партнерах. При анализе непроизводительных расходов (неустойки, пени, штрафы за простой вагонов и др.) контролируются все контрагенты, оформившие и совершившие эти платежи: поставщики, перевозчики, получатели.

Выбирая метод совершения налогового преступления, его субъект отдает предпочтение тем хозяйственным операциям, недостаточно защищенным системой бухгалтерского учета. Ориентируясь на уязвимые нормы зако-

нов и бухгалтерские операции, налоговые преступники подбирают оптимальный, с их точки зрения, способ уклонения от уплаты налогов или страховых взносов.

Но применение данных методов не всегда эффективно, так как сотрудники зачастую не знают, что является нормой для того или иного бизнес-процесса (закупки, продажи, производства, финансы и т.д.), поэтому многие мошенничества остаются не выявленными.

Также основным недостатком выше перечисленных методов является их способность выявлять только факты крупного мошенничества.

Для того чтобы решить проблему манипулирования с финансовой отчетностью на развивающихся рынках, следует обратиться к опыту развитых стран. Одним из действенных показателей, который используется для обнаружения признаков манипулирования финансовой отчетностью, был предложен профессором Kelly School of Business Мессодом Бенишем в 1999 году. Мессод Бениш, проанализировав финансовую информацию компаний, которые манипулировали и не манипулировали показателями своей отчетности, рассчитал 8 коэффициентов. Он включил эти коэффициенты с определенным весом в уравнение, которое было названо M-score Бениша [3]. Значение уравнения должно быть больше -1,78, чтобы считать, что компания имеет признаки мошенничества.

Одним из наиболее значимых показателей данной модели M-score является TATA, который находится по следующей формуле:

$$TATA = \frac{NI - CFO}{A} \quad (1)$$

*CFO* – сальдо денежных потоков от операционной деятельности;

*NI* – чистая прибыль за период;

*A* – значение совокупных активов (валюты баланса).

Данный коэффициент позволяет выявить факты манипулирования прибылью компаний.

Поскольку прибыль компаний является высокой налогооблагаемой базой для расчета налога на прибыль, качество расчета этого показателя становится особенно актуальным.

По результатам исследований, проведенных Алексеевым М.А. и Савельевой М.Ю., было установлено, что в некоторых российских компаниях коэффициент TATA принимает отрицательное значение. Данное явление означает, что сальдо денежных потоков от операционной деятельности превышает чистую прибыль за период [1, 2]. Это свидетельствует о наличии в подобных компаниях фактов манипулирования налоговой финансовой отчетностью и ухода от уплаты налогов. Выявление фактов манипулирования при помощи коэффициента TATA будет подробно рассмотрено в следующих статьях.

#### Список литературы

1. Алексеев М.А. Проблемы применения показателя манипулирования к финансовой отчетности российских предприятий // Мы продолжаем традиции российской статистики: Материалы I Открытого российского статистического конгресса (Новосибирск, 20-22 октября 2015 года). – Новосибирск: НГУЭУ, 2015. С. 578-579.

2. Савельева М.Ю., Савельева Ю.В., Бородина Ю.Б., Кухта А.О. Оценка отчетности компаний энергетической отрасли на предмет манипулирования показателем прибыли // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам IX Международной научно-практической конференции 31 декабря 2015 г.: – Белгород – 2015. – №9-6, часть VI. – С. 114-118.

3. Beneish M.D. The Detection of Earnings Manipulation // Financial Analysts Journal. – 1999. – № 5 (September/ October). vol. 55. С. 24-36.

4. Beneish M.D., Lee C., Nichols D.C. Earnings Manipulation and Expected Returns // Financial Analysts Journal. – 2013. – № 2 (March/ April). vol. 69. С. 57-82.

5. Понятия фирмы и предприятия [Электронный документ] URL: <http://www.rcb.ru/rcb/2006-15/7813/> (дата обращения: 23.03.2016).

## **ПРОЕКТ КАК РЕАЛИЗАЦИЯ СПОСОБОВ ДИВЕРСИФИКАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ**

***Глазков В.Е.***

доцент кафедры технологии и экономики, канд. экон. наук, доцент,  
Уральский государственный педагогический университет,  
Россия, г. Екатеринбург

***Москалева Н.Н.***

доцент кафедры технологии и экономики, канд. экон. наук, доцент,  
Уральский государственный педагогический университет,  
Россия, г. Екатеринбург

***Танатканова Д.А.***

студентка, Уральский государственный педагогический университет,  
Россия, г. Екатеринбург

В статье проектная деятельность рассматривается в качестве одной из приоритетных форм самостоятельной работы студентов. При изучении отраслевой науки «Экономика образования» она позволяет не только овладеть экономическими категориями, познакомиться со спецификой образовательной сферы, но и изучить основы предпринимательства, овладеть практикой организации своего бизнеса.

*Ключевые слова:* проект, частный детский сад, лицензия, маркетинг, правовые условия, бизнес-план, экономика образования, организация по присмотру за детьми.

Специфика сферы услуг и, в частности, образования представляет значительную трудность для изучения студентами, получающими педагогическое образование. В настоящее время в условиях реализации новых Федеральных образовательных стандартов используются различные образовательные технологии, на что обращается внимание в Федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ в ст. 13, п.2. Мы уже рассматривали в печати такую эффективную форму развития исследовательской деятельности студентов как домашняя контрольная работа [2]. В Федеральном образовательном стандарте 3+ 44.03.01 «Педагогическое образование»

предусматривается проектная деятельность студентов и моделирование индивидуальных маршрутов обучения, воспитания и развития обучающихся, а также собственного образовательного маршрута.

Проект по созданию частной дошкольной организации по присмотру за детьми позволяет существенно дополнить знания по дисциплине «Экономика образования». В работе над ним много дало изучение основ бухгалтерского учета по освоению учебного пособия Т.О.Болтянской [1]. В овладении опытом организации индивидуального предпринимательства помогло основательное знакомство с трудами П.Л.Глухих [3].

Проблемы нехватки детских садов в стране гораздо глубже, чем необходимость освобождения от роли нянек их родителей и помолодевших бабушек. Она обусловлена тем, что в недалеком прошлом из образовательных ступеней выпала самая важная, связанная с ранним развитием детей, дошкольным возрастом, когда их духовный рост закладывается особенно интенсивно. От этого фундамента социализации зависит вся последующая жизнь ребенка. Очень важно, чтобы в это время воспитанием занимались профессионалы высокого уровня. Этим обусловлено создание Федерального государственного дошкольного образовательного стандарта и появление профессионального стандарта не только учителя, но и воспитателя. Наконец и они стали получать высшее образование. Потребность общества именно в их услугах и определила детские сады считать образовательными организациями. Перевод финансирования дошкольного образования с Федерального уровня на региональный, очевидно, следует трактовать не как ослабление внимания к проблеме нехватки детских садов, а как более быстрое решение проблемы.

Однако и региональная забота государственной власти о раннем воспитании детей не может максимально удовлетворить растущие потребности семей. Как стало ясно по мере развития рыночных отношений в стране, помочь решению проблемы может лишь развитие предпринимательства – массового создания частных образовательных и необразовательных организаций. В связи с этим, появилась уже производная проблема – как стимулировать и эту форму воспитания и/или образования. Появилась необходимость анализировать имеющийся опыт этого движения. В научной литературе он отражается недостаточно. Данный вопрос и определил наш интерес к анализу собственных возможностей и к выбору темы проекта.

Была поставлена цель исследования – определить экономические условия и факторы развития негосударственного сектора дошкольных образовательных организаций. Однако, не приходится мечтать о том, что создание и лицензирование детского сада как образовательной организации студентке будет по силам. Поэтому начать бизнес в педагогической сфере следует с создания организации по присмотру за детьми, которая не будет иметь образовательного статуса.

Объектом исследования в создании проекта был анализ потребности населения в услугах по воспитанию дошкольников и пути их удовле-

ния, а предметом исследования – определение студенческих возможностей по созданию частной дошкольной организации по присмотру за детьми.

Были поставлены такие задачи исследования: 1) проанализировать направления роста потребностей населения в негосударственных детских дошкольных организациях методом анкетирования молодых семей; 2) обозначить проблемы создания частной дошкольной организации по присмотру за детьми; 3) рассмотреть возможные виды таких организаций; 4) изучить правовые условия их создания; 5) спрогнозировать специфику отношений с родителями как потребителями частных услуг в данной сфере; 6) разработать бизнес-план. Задуманное удалось, и проект успешно участвовал в Уральском региональном конкурсе социально-значимых студенческих проектов. Полученные результаты свидетельствуют о высокой эффективности данной формы работы в профессиональной ориентации и обучении студентов.

#### **Список литературы**

1. Болтянская Т.О.. Бухгалтерский учет в коммерческих организациях. Учебное пособие; ФГБОУ ВО «Урал. гос. пед. ун-т. – Екатеринбург, 2014. – 270 с.
2. Глазков В.Е., Москалева Н.Н. Диверсифицированный подход к выбору форм самостоятельной работы студентов в изучении дисциплины «Экономика образования» // Педагогическое образование в России. 2016. № 3. С. 44-50.
3. Глухих П.Л. Обучение предпринимательству: ответ на новые запросы // Управление экономикой: методы, модели, технологии : четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов. 2014. С. 223-226.

## **КОНЦЕПЦИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ И НАКАЗАНИЯ**

*Горбаченко Ю.А.*

магистрант кафедры бизнес-процессов и экономической безопасности,  
Академия маркетинга и социально информационных технологий – ИМСИТ,  
Россия, г. Краснодар

Научный руководитель – к.э.н., доцент Базык Е.Ф.

Концепция «вознаграждения и наказания» лидерского поведения основана на положениях теории о закреплении поведения, в ней лидер рассматривается в качестве человека, управляющего процессом изменения поведения подчиненных в желательном направлении.

*Ключевые слова:* лидер, индивид, работоспособность, вознаграждение, наказание.

Слово «лидер» ежедневно встречается в нашей повседневной жизни. И все же следует дать ему некоторое определение: лидером является индивид, имеющий признанное остальными членами общества право принятия решений, влияющий на них и затрагивающих их личностные интересы, а так же задающие вектор деятельности для всей группы. Лидер может как являться руководящим звеном группы либо организации, так и иметь статус неофициальный, все же руководя коллективом в силу собственных личностных качеств и способностей [1, с. 125].

Актуальность исследования лидерства как явления вызвана значительными изменениями, происходящими в жизни общества: изменение всех сфер человеческой деятельности закономерно ведет к перемене требований, которые предъявляются к лидерам.

Говоря о качествах, присущих лидеру, на первое место стоит поставить гибкость и остроту ума, уверенность в правильности собственных решений, знание человеческой психологии (возможно даже, на интуитивном уровне), и, разумеется, настолько, насколько это возможно, полное знание и понимание своего дела, если речь идет о лидере коллектива.

Тем не менее, при анализе реально существующих коллективов, было выявлено следующее: зачастую лидером становится человек, всеми перечисленными качествами не обладающий. Так же нередко случается, что индивид при наличии всех выше перечисленных качеств лидером либо руководителем в коллективе не является. Такая теория получила название универсальной теории лидерства.

На основании полученной информации была выработана теория ситуативного лидерства, в которой в роли лидера определили того участника коллектива, который при возникновении в группе нестандартной ситуации имеет достаточный набор знаний, умений и опыта, в совокупности дающий возможность вывести коллектив из ситуации, оптимальным образом найдя ее разрешение.

Одной из наиболее известных теорий, входящих в концепцию лидерского поведения, является теория вознаграждения и наказания.

Оглядываясь на человеческую психологию, данный метод можно отметить как один из наиболее интересных, поскольку для человека свойственно непрерывное обучение, базирующееся на опыте, полученном им самостоятельно, как реакция на внешние раздражители. Изначально манипулирование может быть положительно и отрицательно, проявляясь соответственно посредством вознаграждения либо наказания.

Данная теория является одной из наиболее популярных. В рамках этой теории принято выделять четыре типа поведения лидера, выведенных за счет использования, как это следует из названия, наказания либо вознаграждения за выполненные или не выполненные задачи, призванные благотворно повлиять на дальнейший уровень работоспособности коллектива и всех его участников:

- наказание, зависящее от уровня выполнения задачи;
- наказание, от выполнения рабочих задач не зависящее;
- вознаграждение за качественное выполнение поставленной задачи;
- вознаграждение, от работоспособности сотрудника не зависящее.

Для улучшения качественных показателей работы человека, к нему, как правило, применяются мотивационные меры, призванные включить соответствующие мотивы. Такой подход был назван стимулированием. Стимулирование является важным определяющим моментом в рамках концепции вознаграждения и наказания. Основа стимулирования состоит в том, что подчиненный должен осознавать, что абсолютно любое его действие, как позитив-



ное, так и негативное, будет иметь соответствующие последствия как для всего коллектива, так и для него лично [2, с. 64]. Такие последствия будут действовать не сами по себе, а через сознание человека. Соответственно, руководитель должен осознавать, что одни и те же меры воздействия могут совершенно различным образом повлиять на разных людей и, следовательно, привести к различным последствиям и ситуациям. Следовательно, грамотный лидер осознает, что равные результаты могут быть достигнуты за счет как вознаграждения, так и за счет наказания, и принимает решение о соответствующем воздействии опираясь уже не индивидуальные качества каждого сотрудника по отдельности.

Однако, при этом не следует забывать, что полностью заменить административно-правовые методы система вознаграждения и наказания не способна. Цель вознаграждения заключается не в том, чтобы побуждать сотрудников к работе как таковой, а в том, чтобы дать им повод больше и лучше выполнять свою работу.

Расширяет концепцию вознаграждения и наказания теория подкрепления, которая была разработана В. Синклером: согласно ей, члены коллектива должны корректировать свое поведение, опираясь на полученный ранее опыт внутри упомянутого коллектива на основе произошедших ситуаций и их последствий. Предлагаются воздействия, обозначенные как положительное и отрицательное подкрепление, гашение и наказание. Эти методы могут быть использованы с различной интенсивностью и в различных комбинациях.

#### **Список литературы**

1. Розин, М. Успех без стратегии: гибкое лидерство. – М.: Альбина паблишерз, 2011.
2. Селезнева, Е. В. Лидерство: учебник для бакалавров; допущено УМО высшего образования / Е. В. Селезнева. – М.: Юрайт, 2013.
3. Де, Миз К. Исследование лидерских компетенций: портрет глобального лидера / Де Миз К., Н. В. Балабанов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 2.

## **ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

***Горбаченко Ю.А.***

магистрант кафедры бизнес-процессов и экономической безопасности,  
Академия маркетинга и социально информационных технологий – ИМСИТ,  
Россия, г. Краснодар

Научный руководитель – канд. эконом. наук, доцент Смирнова Е.В.

В современном мировом пространстве присутствуют разнообразные системы экономики, каждая из них была образована в ходе продолжительного исторического развития. Упорядоченные и взаимосвязанные элементы – это и есть экономическая система.

*Ключевые слова:* экономика, экономическая система, традиционная экономика, социум.

Совмещение социально-экономических и организационных взаимоотношений производителей и потребителей производимых благ и услуг называется экономической системой.

Так же справедливо будет сказать, что механизм, которым и является по сути своей экономическая система, был создан в качестве решения двусторонней проблемы редкости и выпуска: в связи с ограниченностью экономических ресурсов, сравнимых с общественной потребностью в них обществом.

Экономические системы подразделяются в зависимости от ряда множества критериев. К ним относятся:

- общее экономическое состояние социума в конкретный период истории (этапы развития России во времена Николая II или Петра I);
- социально-экономическое развитие социума, что соответствует марксистским общественно-экономическим стадиям;
- типизация организаций по образовавшемуся взаимодействию хозяйствующих субъектов;
- способ регулирования экономической деятельности;
- форма собственности экономических ресурсов.

Перечисленные выше критерии, определяющие развитость и типизацию экономических систем, не являются единственными, однако по важности при оценке являются наиболее важными среди всех прочих. В современной литературе наиболее часто классификацию проводят по двум последним из приведенных ранее критериев [2, с. 65].

На основании всего вышесказанного, принято определять традиционную, командную, рыночную и смешанную экономику.

В традиционной экономике заложено верховенство традиций и обычаев, относящихся к хозяйственной деятельности. Страны с традиционной экономической системой, в большинстве случаев, существенно отстают от прочих во всех аспектах, касающихся научного и социального развития, поскольку таковое входит в конфронтацию с хозяйственным укладом, а так же с религиозно-культурными ценностями.

В случае, если государственной собственностью является большая часть организаций, экономика в стране смело может причисляться к командному типу экономики. Деятельность предприятий при таком социально-экономическом строе осуществляется на основании ряда директив, установленных государством. Кроме того, именно на государственном уровне происходит принятие всех решений, касаемых производства ресурсов и потребления их обществом. В качестве самого явного аналога справедливо будет привести СССР [1, с. 107].

Определяя рыночную экономику, говорят о ресурсах, находящихся преимущественно в частной собственности, а так же о координации и регулировании экономической деятельности посредством воздействия на систему рынков и ценообразования. В данном типе экономических систем роль государства в принятии решений сведено на нет, принимаются же все решения самостоятельно рыночными субъектами.

Сегодня, анализируя рассмотренные ранее типы экономики, сложно привести в пример какое-либо государство, для которого характерен какой-либо тип в чистом виде. Более того, учитывая сегодняшнее экономическое

положение, можно смело заявлять о том, что ни один из типов экономических систем не существует в чистом виде. Более того, во всех развитых странах стараются в различной степени совмещать рыночную и государственную экономику, в целях достижения максимального эффекта.

В результате подобного смещения и образуется смешанная экономика. При смешанной экономике роль государственного и частного сектора в предпринимательстве одинаково важна в вопросах распределения, потребления и производства всех материальных благ и ресурсов страны. В том же, что касается регулирующей роли рынка, стоит отметить, что она отлично дополняется посредством государственного регулирования.

Пытаясь определить ту систему, которой принадлежит в настоящий момент Россия, можно выделить элементы последних трех рассмотренных систем. Для сравнения, в тех республиках, что входили ранее в состав Советского союза, прослеживаются элементы еще и традиционной экономики. Поэтому обозначение экономической системы для России будет исключительно условной характеристикой – главным образом потому, что основным критерием системы является устойчивость. Наша же экономика явственно переживает достаточно длительный переходный период. Однако, учитывая, что длится он в течение уже достаточно большого промежутка времени, вполне вероятно, что переходную экономику так же можно обозначить как систему.

Следует полагать, что в подобных условиях наиболее верно определить экономическую систему России можно будет, лишь опираясь на бесчисленное множество факторов, таких, как соотношение политических сил в стране, проводимые реформы, готовность социума к предполагаемым переменам и множеству других, не менее трудно прогнозируемых и нестабильных причин.

#### **Список литературы**

1. Спиридонов, И.А. Мировая экономика: учебное пособие / И.А.Спиридонов. – Москва, 2013. – 272 с.
2. Макроэкономика: учебное пособие /И. В. Новикова [и др.]; под ред. И.В.Новиковой, Ю.М. Ясинского, – Минск : Академия управления при Президенте РБ, 2013. – 434 с.

## **ПРОБЛЕМНЫЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РФ**

***Горнакова А.А., Губарь В.В.***

студентки специальности «Экономика и бухгалтерский учет»,  
филиал ФГБОУ ВО «КубГУ» в г. Тихорецке, Россия, г. Тихорецк

Статья посвящена проблемным вопросам многоаспектного процесса развития, реформирования и модернизации налоговой системы в современной РФ. Авторы обращают внимание на то, что в целом реформирование налоговой системы, а также активное внедрение описываемых векторов развития налогообложения должно привести к пересмотру ряда позиций в налоговом законодательстве.

*Ключевые слова:* налогообложение, налоги, доходы и расходы населения, налоговая система, акцизы и сборы.

Налогообложение – это система распределения доходов между юридическими или физическими лицами и государством. Налоги – обязательные платежи в бюджет, осуществляемые юридическими и физическими лицами. Налоги выражают обязанности юридических и физических лиц участвовать в формировании финансовых ресурсов государства. Являясь инструментом перераспределения, налоги призваны гасить возникающие сбои в системе распределения и стимулировать (или сдерживать) людей в развитии той или иной формы деятельности. Такая тенденция подтверждается тем, что в некоторых странах вообще существует один единственный налог на добавленную стоимость [2].

В настоящее время практически повсеместно наблюдается тенденция к упрощению налоговой системы. Это объясняется тем, что чем проще налоговая система, тем, проще определять экономический результат, меньше забот при составлении отчетных документов и тем больше остается времени у предпринимателей на обдумывание того, как снизить себестоимость продукции, а не на то, как снизить налоги. Налоговым же органам становится проще следить за правильностью оплаты налогов, что позволяет уменьшить число работников в финансовых органах [1].

В нашей же стране система налогов имеет очень сложную структуру. В ней присутствуют различные налоги, отчисления, акцизы и сборы, которые по сути почти ничем друг от друга не отличаются. Однако такая масса платежей приводит к тому, что бухгалтерия предприятий очень часто ошибается при отчислениях налогов, в результате чего предприятие платит пени за несвоевременную уплату налога.

В новой налоговой системе, исходя из федеративного устройства России в отличие от предыдущих лет, более четко разграничены права и ответственность соответствующих уровней управления – Федерального и территориального – в вопросах налогообложения.

Введение местных налогов и сборов, предусмотрено законодательством, как дополнение перечня действующих Федеральных налогов, позволило более полно учесть разнообразные местные потребности и виды доходов для местных бюджетов. И все же новое налоговое законодательство не в полной мере адаптировано к новым условиям. Его основные недостатки: излишняя уплотненность, запутанность, наличие большого количества льгот для различных категорий плательщиков, не стимулирующих рост эффективности производства, ускорение научно-технического прогресса, внедрение перспективных технологий или увеличение выпуска товаров народного потребления [3]. Действующее законодательство фактически закрыто по отношению к мировому, не стимулирует привлечение в народное хозяйство иностранных инвестиций. Мировой опыт свидетельствует, что налоговое законодательство – не застывшая схема, оно постоянно изменяется, приспосабливается к воспроизводственным процессам, рынку.

Налоговая система России претерпевает постоянное обновление правовых и законодательных актов. В первую очередь изменения должны быть направлены на активизацию предпринимательства, стимулировать индиви-

дуальных плательщиков в целях повышения их заинтересованности в заработывании собственных средств и во внесении их в собственное дело. Налоги будут более взаимосвязаны и будут представлять собой систему с механизмом защиты доходов [4]. Более четкое разграничение получают налоги различного уровня с учетом национальных и территориальных особенностей.

Следует отметить, что опыт внедрения описываемого векторов развития налогообложения приведет к пересмотру ряда позиций в законодательстве. Очевидно, совершенствование этой системы будет продолжаться.

#### Список литературы

1. Азизова Т.В., Молчанова Е.В. Проблема выбора инструментария в государственном регулировании экономики. / В сборнике: Новые парадигмы общественного развития: экономические социальные, философские, политические, правовые и общенаучные тенденции и закономерности. Материалы международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2016. С.11-12
2. Молчанова Е.В., Молчанова Н.В. Гармонизация национальных стандартов Российской Федерации. / В сборнике: Фундаментальные и прикладные направления модернизации современного общества: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные аспекты. Материалы международной научно-практической конференции – Ч.3 / Отв. ред. Н.Н. Панарина, С.С. Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2015. С. 96-98.
3. Молчанова Е.В. Исследование уровня конфликтной напряженности в муниципальном образовании Научно-практический электронный журнал «Теория и практика современной науки» 2016. №1(7). С. 228-232.
4. Яценко И.А. Новое в налоговом законодательстве. Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015.Т.13. С. 2246-2250.

## МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

*Горобец А.В.*

кафедра государственного регулирования экономики, РАНХиГС,  
Россия, г. Москва

В данной статье рассматривается вопрос понятий «высокотехнологичная компания», «конкурентоспособность высокотехнологичной компании». Прослежена взаимосвязь высокотехнологичной компании и инновационной деятельности в качестве ключевой деятельности таких компаний, а также, каким образом факторы конкурентоспособности влияют на международную составляющую деятельности компаний.

*Ключевые слова:* высокотехнологичная компания, конкурентоспособность, инновации, рынки сбыта, патент.

В современном мире ключевым фактором развития крупных корпораций становится поддержание своей конкурентоспособности, а это зависит от разработки и производства конечной высокотехнологичной продукции или услуг, которая требует комплекствующих, производимыми предприятиями из

других отраслей или даже конкурирующими фирмами. Следовательно, корпорациям необходимо обеспечивать на постоянной основе как создание новых или поддержание на высоком уровне собственных разработок, так и создавать механизмы, позволяющие осуществлять поиск, отбор и внедрение инноваций. Но прежде чем рассмотреть проблему, необходимо определиться с терминами.

Автором были выработаны определения «высокотехнологичная компания» и «конкурентоспособность высокотехнологичных компаний».

**«Высокотехнологичная компания»** – это предприятие, занимающееся созданием продуктов с высокой долей добавленной стоимости, осуществляющее значительные расходы на разработку инновационной продукции, созданием и защитой интеллектуальной собственности, созданием высокотехнологичного производства, и обучением высокопрофессиональных работников, имеющим повышенный инвестиционный риск [1].

В научной литературе дается определение конкурентоспособности высокотехнологичной компании как измерение темпов роста выручки и уровня производительности труда, зависимость от расходов на НИОКР и технологические инновации, затраты на обучение персонала [2].

**Конкурентоспособность высокотехнологичных компаний** понимается автором как свойство компании по оптимизации организационно-управленческой структуры, способность производить и реализовывать конкурентоспособную продукцию, соответствовать основным критериям конкурентоспособности таких компаний: доступ к инвестиционному капиталу, квалифицированные и креативные сотрудники, рынки сбыта продукции, защита интеллектуальной собственности.

Конкурентоспособность фирмы напрямую связана с научно-техническим прогрессом, выражаемым или через инвестиционную деятельность, или через НИОКР, однако более точно, конкурентоспособность фирмы можно определить как способность формировать и удерживать устойчивые конкурентные преимущества. Именно устойчивые конкурентные преимущества выражают способность фирм страны производить товары с более высокой эффективностью использования производственных ресурсов по сравнению с конкурентами [3].

Научно-технический прогресс и требования современного рынка стимулируют корпорации к разработке и внедрению нововведений во всех областях управления с целью адаптации к постоянно изменяющимся условиям предпринимательской среды. Эффективность инновационной деятельности зависит от возможностей компании в плане обеспечения непрерывного, комплексного и своевременного процесса осуществления нововведений. Данные условия становятся реальными благодаря развитию стратегического планирования и созданию адаптивных организационных структур, превращающих инновационный процесс в корпоративную норму.

Проведя анализ современных компаний, учредивших внутрифирменные венчурные подразделения в своей организационной структуре, можно выделить несколько типичных форм: бизнес-инкубатор, бизнес-акселератор,

корпоративный венчурный фонд, внутрикорпоративные конкурсы и конкурсы открытых инноваций.

Что касается международной составляющей, то можно проследить опыт передовых компаний в высокотехнологических отраслях. Все успешные компании сначала «обкатывали» свой продукт на внутреннем рынке и потом выходили на мировой рынок. Например, японские компании производили продукцию высокого качества и непрерывно улучшали свою продукцию, так как иначе внутренний потребитель не стал бы покупать их товары. Этот запрос потребителей экстраполировался и на международный уровень, что приводило к повышению конкурентоспособности японских компаний как внутри страны, так и за ее пределами.

Второй важной международной составляющей является защита интеллектуальной собственности. В современном мире не сложилось общего видения о лучшем способе защиты результатов интеллектуальной деятельности, поэтому рассмотрим два основных момента. С одной стороны, компании стремятся запатентовать свои изобретения и вынуждены делать это в нескольких странах, чтобы избежать копирования за рубежом. С другой стороны, сейчас проявляется тенденция к уходу от классического патентования технологий к режиму коммерческой тайны. Тем не менее, любой из этих способов компаниям обязательно необходимо использовать, чтобы сохранять устойчивую конкурентоспособность на мировых рынках.

#### **Список литературы**

1. Абрамов В.Л. Управление конкурентоспособностью экономических систем / Моск.междунар. высш. шк. Бизнеса МИРБИС. – М.; Пермь: Пермский ЦНТИ, 2004. – С. 80.
2. Бортник И.М., Баринаева В.А. «Анализ факторов конкурентоспособности отечественных высокотехнологичных компаний» // Инновации, № 3 (197), 2015.
3. Горобец А.В. Организационные формы внедрения инноваций в крупных высокотехнологичных компаниях. М.: Изд-во «Перо», 2014.

## **ТУРБУЛЕНТНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ**

***Горохова С.В.***

студентка факультета экономики, Сибирский институт управления,  
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при  
Президенте Российской Федерации, Россия, г. Новосибирск

***Купряжкин Д.О.***

студент факультета экономической безопасности, Сибирский институт  
управления, Российская академия народного хозяйства и государственной  
службы при Президенте Российской Федерации, Россия, г. Новосибирск

В статье даётся оценка влияния санкций на экономическую политику России. В условиях геополитической напряжённости экономика нашей страны претерпевает значи-



тельное давление со стороны США и стран Европы. Авторами рассматривается влияние санкций на финансовое состояние страны и возможные выходы из кризиса.

*Ключевые слова:* протекционизм, национальная экономика, санкции, контрсанкции, экспорт, импорт, продовольственное эмбарго, рецессия, стагнация.

Самые яркие изменения XXI века в экономике России связаны с введением санкций руководством США. В 2014 году, рискуя понести экономический ущерб, к санкциям присоединились страны Евросоюза. Санкции поддерживали государства Большой семёрки и некоторые другие страны, являющиеся партнёрами США и ЕС. Данное событие повлияло не только на продовольственный рынок России, и её экономическое положение, но и на экономику всех европейских стран, политика которых была ориентирована на импорт сельскохозяйственной и промышленной продукции в Россию (Польша, Турция, страны Прибалтики, Германия, Финляндия). Однако, сложившаяся ситуация имеет как отрицательные, так и положительные стороны в развитии экономики России [6].

В 2014 году Россия в ответ на санкции ввела запрет на ввоз в Россию «отдельных видов» [7] сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Данная политика была восторженно встречена Российскими экономистами, так как давала надежду на скачок экономического развития. Результаты контрсанкций оказались выгодны нашему аграрному сектору, аграрии заняли освободившиеся на рынке ниши, а меры по импортозамещению в сельском хозяйстве позволили сохранить темпы роста этой отрасли. В 2014 – 2015 году были получены рекордные урожаи зерновых, кукурузы, сои и овощей. В 2015 г. овощей было собрано 16,1 млн. тонн, что превышает средний урожай за прошедшие 5 лет на 12%.

Однако промышленная продукция, например, такая как машиностроение, строительная индустрия по-прежнему зависит от импорта. Россия ввозит комплектующие материалы, что увеличивает стоимость готовой продукции. При этом низкие доходы населения не дают возможности их реализации, что способствует банкротству отдельных Российских предприятий, в результате чего население теряет рабочие места, а значит и источники доходов для семьи [4].

Последний этап санкций был введён в экономически сложный период для нашей страны, когда события вокруг Украины заставили инвесторов снизить инвестиционное вложение, вызвали массовый отток капиталов из России. Как следствие, рубль обесценился, а цены на импортируемые товары выросли [5].

Под влиянием санкций фирмам Евросоюза и США запрещено предоставлять ключевым государственным банкам России финансирование на период более 90 дней. Это существенно ограничит возможности банков финансировать основные долгосрочные проекты развития.

Однако в условиях спада экономики Россия прибегла к поискам новых капиталов и энергетических рынков в других частях мира в частности, в Китае. Россия, Бразилия, Индия и Китай договорились основать совместный

банк развития. Однако азиатские рынки капиталов не могут обеспечить российскую экономику всеми инвестициями, в которых она нуждается. Дело в том, что на азиатских рынках доминируют государственные инвесторы, а не частные. А ведь именно частные обеспечивают гибкость и широту возможностей западных рынков [1].

В 2015 году был введён запрет импорта сельскохозяйственных товаров из стран, которые объявили санкции в отношении России. Контрсанкции привели европейские страны к потере российского рынка сбыта, что способствовало их финансовым убыткам [2].

С момента введения санкций экономическая ситуация в России существенно изменилась. Эксперты отмечают, что рост объёма ВВП в России от года к году снижается. Так, например, в строительной индустрии в 2015 году по сравнению с 2014 годом ВВП снизился на 1%, а в отношении транспорта и связи ВВП снизился на 2,3%.

Экономические санкции, объявленные США и рядом стран Запада, и антисанкции, объявленные правительством нашей страны, существенно осложнили внутреннее и внешнеэкономическое положение России. Санкции увеличили риски рецессии экономики России в 2014- 2015 гг. и дальнейшей её стагнации в последующие годы: деньги стали дороже, рубль ослабел, производительность труда понизилась, потребление товаров и услуг уменьшилось, финансовое положение компаний ухудшилось, безработица увеличилась [3].

Основными средствами выхода из кризиса являются: необходимость индексации заработной, пенсий, сберегательных вкладов в соответствии с темпами инфляции. Нужно активно поддерживать развитие новых институтов рыночной экономики, создание новых организаций и ликвидацию старых, трансформацию отношений собственности.

Ещё одним выходом из сложившейся финансовой ситуации может быть развитие собственного производства (тканей, комплектующих и отделочные материалы), которое необходимо для того, чтобы санкции, введённые другими странами, не могли повлиять на экономику страны и благосостояние граждан.

Реализация указанных рекомендаций позволит не только улучшить финансовые результаты государства, но и повысить благосостояние населения страны и укрепить её влияние на мировом рынке.

#### **Список литературы**

1. Лукьянова З.А., Гоманова Т.К. Strategy of development of the credit market taking into account the requirements of the banking system -Глава 2. Стратегия развития кредитного рынка с учетом требований банковской системы Sustainable economic development of regions. Monograph. Volume 4, 2014 (коллективная монография). С. 3-18.
2. Лукьянова З.А., Гоманова Т.К. Направления активизации деятельности кредитных организаций с учетом особенностей региональной банковской системы // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 4.
3. Лукьянова З.А., Гоманова Т.К. Особенности оценки потенциала кредитного рынка: региональный аспект // Финансы и кредит. – 2013. – № 35.
4. Лукьянова З.А., Гоманова Т.К. Перспективы развития малого бизнеса в Новосибирской области // Проблемы современной науки и образования. № 9(27). 2014.

5. Лукьянова З.А., Терёшина К.Д., Шпилева Ю.В. Влияние эндогенных и экзогенных факторов на инвестиционную привлекательность регионов // В сборнике: Фундаментальная наука и технологии – перспективные разработки. Материалы VII международной научно-практической конференции. н. и. ц. «Академический». North Charleston, SC, USA, 2015.

6. Лукьянова З.А., Остапова В.В., Овчинникова Ю.А. Российский бизнес в период кризиса: проблемы и перспективы развития // В сборнике: Академическая наука – Проблемы и достижения. Материалы VI международной научно-практической конференции, н. и. ц. Академический». North Charleston, SC, USA, 2015.

7. Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. N 560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации".

## **ИННОВАЦИИ – ФАКТОР РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

***Грицунова С.В.***

доцент кафедры инновационного менеджмента и предпринимательства,  
к.э.н., доцент, Ростовский государственный экономический  
университет (РИНХ), Россия, г. Ростов-на-Дону

***Козлова Т.А.***

студентка, Ростовский государственный экономический  
университет (РИНХ), Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся влияния инноваций на развитие и рост конкурентоспособности предприятий. Рассмотрено понятие конкурентоспособности. Вопросы развития наукоемких инновационных производств на примере Ростовской области. А также вопросы применения конкурентоспособных инноваций в ходе реализации инновационной стратегии предприятия.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, инновационная деятельность, бизнес, предпринимательство, Ростовская область.

Современная мировая экономика – это сложный организм, который складывается из огромного количества многообразных коммерческих, производственных, информационных и финансовых структур, которые пропорционально взаимодействуют на фоне усиленной системы нормативных и правовых правил бизнеса, и которые соединены общим термином – рынок. Имеет большое значение понятие, которое формулирует сущность нынешних рыночных отношений, выступает здесь понятие конкуренции.

В общем виде термин «конкурентоспособность» определяют, как способность экономических субъектов конкурировать друг с другом в условиях рыночных отношений посредством осуществления контроля над ресурсной базой, придания товарам и услугам специфических характеристик, позволяющих не только максимально удовлетворить конкретные общественные потребности, но и получить более высокий показатель прибыльности по сравнению с конкурентами на конкретном сегменте рынка или отрасли в целом.

Понятие конкурентоспособности означает «свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений» [2]. При этом оценка этой особенности чаще всего осуществляется в порядковой шкале и позволяет выделять лишь высокую, среднюю и низкую конкурентоспособность.

Однако необходимо отметить, что получение более высокого показателя прибыльности и наличие достаточного количества ресурсов по сравнению с конкурентами не всегда детерминирует безусловное преимущество хозяйствующего субъекта в рыночной экономике.

Одним из фундаментальных критериев конкурентоспособности являются институциональные мотивы формирования (формальные и неформальные законы и «правила игры»), отношения, устанавливаемые в процессе определения и защиты прав собственности, государственного регулирования).

Большое количество исследователей конкурентоспособности уверены, что в современных условиях нации «конкурируют» в основном в выборе противоположных институтов или методов для стимулирования более быстрого экономического роста и поднятия жизненного уровня.

Также нельзя недооценивать значение инноваций во всех отраслях человеческой деятельности. Они являются неотъемлемым элементом не только небезуспешного развития предприятия, его превосходства, но и являются опорой для его выживания, совершенствования товаров и оказываемых услуг, а также базой для развития всей экономики каждого государства.

Важнейшим направлением развития нынешней экономики является развитие наукоемких инновационных производств. В частности, в Ростовской области одной из приоритетных сфер детальности является инновационная деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства. Осуществление такого рода поддержки происходит по нескольким направлениям. Одним из таких является финансовая поддержка инновационного малого и среднего бизнеса. В период с 2011 по 2014 годы среди субъектов инновационной деятельности было 37 получателей субсидий на общую сумму 47 млн. рублей [4].

В Ростовской области сформирована достаточно обширная региональная инновационная инфраструктура, что в свою очередь способствует активизации инновационной деятельности различных субъектов предпринимательской деятельности и ускорению внедрения научно-технических разработок и инновационных бизнес-идей предпринимателей.

С целью оказания поддержки развитию инновационного предпринимательства в Ростовской области осуществляют деятельность следующие организации:

- НП «Единый региональный центр инновационного развития Ростовской области»;
- Представительство Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере;
- ОАО «Региональная корпорация развития».

Функционирование этих организаций способствует не только развитию инновационного бизнеса, но и росту конкурентоспособности предпринимательских структур.

При инновационном типе конкурентного поведения творческие идеи должны быть достаточно оригинальными, отличаться от традиционных подходов к решению насущных проблем и опираться на современные представления экономической науки.

В современной практике управления инновационной деятельностью крупных компаний не исключено применение смешанного подхода к формированию инновационной стратегии, т.е. одновременное использование нескольких стратегий для разных видов товарной продукции, создаваемых при участии компании в инновационных разработках.

Благополучие инновационной стратегии предприятия обуславливается, прежде всего, от результативности и конкурентоспособности как отдельных инноваций, так инновационных проектов в целом.

Инновации, на наш взгляд, можно разграничить на конкурентоспособные и неконкурентоспособные. Под неконкурентоспособной инновацией мы понимаем нововведение, использование которого принесет предприятию убыток. Конкурентоспособное нововведение – это создание и внедрение инновации, практическое использование которой будет охарактеризовано более высокой степенью удовлетворения тех или иных потребностей по сравнению с другим аналогичным нововведением. «Инновация будет конкурентоспособной, в случае наличия целесообразной новизны, – устойчивого спроса и экономической или социальной эффективности [1].

Иначе говоря, конкурентоспособной является та инновация, для которой свойственно соотношение нижеуказанных требованиям:

- обладание целесообразной новизной;
- инновация будет активной;
- возможность получения экономического или социального эффекта;
- пользуется устойчивым спросом.

На фоне стремительных экономических трансформаций во всем мире увеличивается конкурентная борьба производителей за лимитированный спрос потребителей. Конкурируя на рынках, фирмы стараются обрести и удержать конкурентные достижения, для того, чтобы улучшить свою конкурентоспособность. Но основные преимущества предприятию дают проводимые на постоянной основе инновации. Предпочтительнее всего для предприятий сама восприимчивость к инновациям.

Сегодня нельзя делать ставку только на рост дохода, на простое приращение новаций или конкурентных преимуществ. Предприятие должно стараться стать непохожим на другие, абсолютно отличным. Основной стратегией для этого должно быть превращение от концепции, направленной на некоторый окончательный результат инноваций, к инновации самой модели бизнеса: новой технологии управления, нестандартной стратегий (например, корпоративной), умения управлять инновациями так же, как качеством. Инновации должны быть не средством достижения каких-либо целей организации, а самой целью. Наступает век прогрессирования инновационной экономики.

### Список литературы

1. Бурлаков В.В. Оценка конкурентоспособности инноваций – исходный элемент для осуществления инновационной стратегии. / В.В. Бурлаков. // Известия московского государственного технического университета МАМИ. – 2013. – № 4(18). – С. 147-152.
2. Савельева Н.О. Конкурентоспособность, конкурентные преимущества и роль инноваций в их достижении. / Н.О. Савельева. // Вестник пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2011. – № 11. – С. 72-86.
3. Терешина Н.П. Инновации и конкурентоспособность. / Н.П. Терешина, В.А. Подсорин. // Мир транспорта. – 2012 – № 4(42). – С.82-89.
4. Официальный сайт Департамента инвестиций и предпринимательства Ростовской области <http://mbdon.ru>

## СТРАХОВАЯ МЕДИЦИНА: ЗАКОН И РЕАЛЬНОСТЬ

*Дементьева Н.М.*

профессор кафедры финансов, канд. эконом. наук,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
Россия, г. Новосибирск

*Дементьев Д.В.*

доцент кафедры финансов и налоговой политики, канд. эконом. наук, доцент,  
Новосибирский государственный технический университет,  
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются основные права застрахованных лиц, практическая их реализация. Излагается суть поэтапного перехода на преимущественно одноканальную систему финансирования медицинских учреждений по базовой программе на основе утвержденных нормативов. Высказывается мнение о необходимости непрерывной системы повышения квалификации врачей и среднего медицинского персонала, в результате чего можно существенно повысить качество медицинских услуг даже в условиях ограниченных финансовых ресурсов.

*Ключевые слова:* закон, норматив, программа, финансирование, этапы.

Страховая медицина впервые в России стала внедряться с 1993 года в соответствии с принятым законом от 28.06.1991 г. № 1499-1 «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации». Субъектами страховой медицины по этому закону являлись: гражданин, страхователь, страховая медицинская организация, медицинское учреждение. В статье 6 названного закона были определены такие основные права граждан, как: получение медицинской помощи на всей территории Российской Федерации, в том числе за пределами постоянного места жительства; выбор медицинского учреждения и врача в соответствии с договорами обязательного и добровольного медицинского страхования; получение медицинских услуг, соответствующих по объему и качеству условиям договора, независимо от размера фактически выплаченного страхового взноса; и др.

В течение ряда лет страховая медицина в отдельных субъектах Федерации не функционировала в полном объеме, многие положения закона фактически не реализовывались, не везде функционировали медицинские страховые организации. Явные недостатки, пробелы в системе медицинского страхования определили необходимость принятия нового федерального закона от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации». В статье 9 нового закона определены субъекты и участники обязательного медицинского страхования (далее ОМС). К субъектам отнесены застрахованные лица, страхователи и Федеральный фонд ОМС. Участниками выступают территориальные фонды ОМС, страховые медицинские организации и медицинские учреждения. Существенным новшеством закона является то, что субъектом обязательного медицинского страхования являются не все граждане России, а только застрахованные лица, новым субъектом становится Федеральный фонд ОМС, исключены из субъектов медицинские учреждения, медицинские страховые организации. Вероятно, такие изменения в законе были необходимы, чтобы более четко и обоснованно определить прав и обязанности субъектов и участников страховой медицины.

По действующему закону № 326-ФЗ застрахованные лица имеют право на бесплатное получение ими медицинской помощи на всей территории Российской Федерации в объеме, установленном базовой программой обязательного медицинского страхования, а на территории субъекта Российской Федерации, в котором выдан полис обязательного медицинского страхования, в объеме, установленном территориальной программой обязательного медицинского страхования. Они также имеют право выбора медицинской организации из медицинских организаций, участвующих в реализации территориальной программы ОМС, получения от территориального фонда, страховой медицинской организации и медицинских организаций достоверной информации о видах, качестве и об условиях предоставления медицинской помощи.

На практике почти все перечисленные права не могут быть реализованы по разным причинам: из-за дефицита поликлиник в городах, перегруженности действующих учреждений здравоохранения, а также по причине простого игнорирования прав застрахованных лиц руководителями, врачами медицинских учреждений. Например, медицинское учреждение включено в перечень организаций, участвующих в реализации территориальной программы ОМС, но оно предлагает гражданам только платные услуги, нет информации о возможности получения услуг по страховому полису. Многие врачи поликлиник часто плохо представляют о возможности направления пациента на консультации, либо на лечение в соответствующие медицинские учреждения системы ОМС.

В настоящее время финансирование медицинских учреждений в субъектах Федерации осуществляется за счет бюджетных источников средств ОМС. Согласно требованиям закона № 326-ФЗ с 2013 года начат поэтапный переход на преимущественно одноканальное финансирование медицинских организаций по полному тарифу за счет средств ОМС через Федеральный фонд, который определяет сумму субвенций для территориальных фондов



ОМС. Одноканальная система финансирования предполагает аккумуляцию всех средств, предназначенных для финансирования медицинских услуг по базовой программе ОМС, в территориальном фонде ОМС (ТФОМС), она должна покрывать все расходы медицинских организаций на оказание медицинских услуг, быть выгодной для медицинских учреждений.

Постановлением Правительства РФ № 1382 от 19.12.2015г. утверждена программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2016 год, в которой определены средние нормативы объема медицинской помощи по видам, условиям и формам ее оказания в единицах объема в расчете на 1 жителя в год, по базовой программе обязательного медицинского страхования – в расчете на 1 застрахованное лицо, а также средние нормативы финансовых затрат на единицу объема медицинской помощи.

В Новосибирской области территориальная программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов утверждена постановлением законодательного собрания от 10 декабря 2015г. № 73, в которой определены дифференцированные нормативы объема медицинской помощи по ее видам и условиям в расчете на 1 жителя в год, а по базовой программе обязательного медицинского страхования – в расчете на 1 застрахованное лицо. Нормативы объема медицинской помощи в Новосибирской области по медицинским услугам в основном выше, чем средние нормативы по России, что обусловлено применением установленного Министерством здравоохранения РФ повышающего коэффициента -1,2.

Подушевые нормативы финансового обеспечения – это траты, которые отражают размер бюджетных ассигнований, необходимых для компенсации затрат по предоставлению бесплатной медицинской помощи в расчете на одного человека в год. Порядок утверждения для страховых медицинских организаций дифференцированных подушевых нормативов финансового обеспечения обязательного медицинского страхования и методика расчета тарифов на оплату медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию содержатся в Правилах обязательного медицинского страхования Новосибирской области. Подушевой норматив финансового обеспечения в Новосибирской области в расчете на 1 человека в год утвержден на 2016 год в размере 11843,94 руб. том числе за счет средств территориальной программы обязательного медицинского страхования – 9471,70 руб. то есть около 80 процентов. Постановлением правительства области от 7 мая 2013 г. N 199-п утверждена государственная программа «Развитие здравоохранения Новосибирской области на 2013-2020 годы», в которой определены цели, задачи, объемы финансирования по голам в разрезе источников. Основным источником финансирования программы является областной бюджет, небольшая доля в 2016,2019 и 2020г. приходится на федеральный бюджет, средства ОМС предусмотрены в 2016-2018гг. в объеме немногим более 40 % от затрат программы. Это свидетельствует о том, что в Новосибирской области до 2020 года не прогнозируется переход на одноканальную систему финансирования медицинских учреждений из ТФОМС по единому тарифу.

Недостатки в работе медицинских учреждений часто связывают с недостаточным финансированием, с низкой заработной платой, с отсутствием необходимого оборудования и другими причинами. По нашему представлению, уровень медицинских услуг определяется, прежде всего, квалификацией врачей, среднего медицинского персонала и их отношением к выполнению своих обязанностей. В реальной действительности участковый терапевт, как правило, даже не осматривает пациента, проводит «экспресс-опрос» о жалобах, может что-то рекомендовать из медикаментов, написав их названия на любом листочке, не выписывая рецепты. Вероятно, действительно настало время внедрять непрерывную, ежегодную систему повышения квалификации врачей, ввести дифференцированные оценки по результатам аттестации. Медицинские страховые организации должны более объективно оценивать работу врача, не по записям в карточке пациента, а путем бесед и встреч с застрахованными лицами.

#### **Список литературы**

1. Дементьева Н.М., Дементьев Д.В. Бюджетная стратегия на субфедеральном уровне // Финансы и кредит. 2014. № 36 (612). С. 11-21.
2. Дементьев Д.В. Областной программный бюджет: необходимость и результативность // Финансы и кредит. 2015. № 7 (631). С. 12-23.
3. Качаева Т.М., Дей А.А. Исторические аспекты становления страховой медицины // Тихоокеанский медицинский журнал. 2015. № 1. С. 96-100.
4. Татаринов А.П. Подходы к оптимизации модели финансирования и организации здравоохранения в Российской Федерации // Медицинские технологии. Оценка и выбор. 2015. № 2 (20). С. 37-42.
5. Шарипова Д.Р. Первые итоги работы в условиях преимущественно одноканального финансирования здравоохранения России // Проблемы науки. 2016. № 3 (4). С. 27-29.

## **НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РАСЧЕТУ ПОКАЗАТЕЛЯ EVA В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ**

*Дьякова С.С., Красовская А.Н.*

Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются особенности расчета стоимости компании с помощью показателя добавленной экономической стоимости. Также изучены разновидности EVA и способы их вычисления.

*Ключевые слова:* EVA, стоимость компании, VBM-подход.

Задача любой компании состоит в увеличении благосостояния акционеров, следовательно, и стоимости компании, оценка которой является одним из важнейших составляющих финансового управления.

В настоящее время существует множество различных управленческих подходов для повышения эффективности работы организации: управление

качеством, расширение возможностей, постоянное совершенствование, реинжиниринг бизнес-процессов, кайдзен («непрерывное улучшение») и т.д.

Наиболее распространенным является VBM-концепция (Value-Based Management), т.е. управление, нацеленное на создание стоимости, в рамках которой она определяется ее дисконтированными будущими денежными потоками. Согласно данному подходу, новая стоимость создается, когда доходность капитала выше, чем затраты на его привлечение [1].

В отличие от традиционных способов оценки производительности фирмы, VBM-подход предполагает оценку результата влияния финансовых решений на рост стоимости компании. Необходимость применения современных метрик оценки стоимости компании возникает при принятии инвестиционных решений, при слияниях и поглощениях компаний, при переходе компании на аутсорсинг и т.д. [3].

Концепция управления стоимостью включает в себя систему показателей, среди которых наиболее распространены SVA, MVA и EVA.

Показатель добавленной экономической стоимости (Economic Value Added) был разработан и зарегистрирован как торговая марка консалтинговой фирмой США «Stern Stewart & Co». Б. Стюарт, являясь основателем фирмы и автором концепции, определяет EVA «как разность между чистой операционной прибылью после налогообложения и затратами на привлечение капитала» [2].

$$EVA = NOPAT - WACC \cdot CE, \quad (1)$$

где NOPAT (Net Operating Profit After Taxes) – посленалоговая операционная прибыль без учета начисленных процентов по кредитам и полученным займам;

WACC (Weighted Average Cost of Capital) – средневзвешенная стоимость капитала;

CE (Capital Employed) – сумма инвестированного капитала, сумма совокупных активов.

В экономическом смысле EVA растёт при увеличении чистой операционной прибыли и сокращении капитальных затрат.

В корпоративных отчетах более распространена видоизмененная методика расчета EVA:

$$EVA = (ROI - WACC) \cdot IC, \quad (2)$$

где ROI (Return on Investment) – рентабельность инвестированного капитала;

IC (Invested Capital) – объем инвестированных средств.

Второй вариант расчета EVA имеет некоторое преимущество. В процессе расчета появляется возможность увидеть показатель рентабельности задействованного капитала, а также спред между ним и стоимостью капитала, что в процентах и будет являться экономической добавленной стоимостью.

При положительном значении EVA доходы компании будут превышать издержки на капитал, из чего следует, что капитал используется эффективно. Обратная ситуация говорит о том, что выбранная инвестиционная политика некорректна. При нулевом показателе добавленной экономической стоимости, акционеры получают норму возврата, которая компенсирует их риски.

Стоимость компании через показатель EVA рассчитывается следующим образом:

$$\text{Стоимость компании} = \text{Инвестированный капитал} + \text{Приведенная стоимость EVA от существующих проектов} + \text{Приведенная стоимость EVA от будущих проектов} \quad (3)$$

Использование показателей, основанных на бухгалтерском учете, не позволяют адекватно оценить эффективность компании, поскольку зачастую бухгалтерская отчетность не соответствует экономической реальности, она скорее удовлетворяет кредиторов, а не владельцев компании. EVA служит для решения этой проблемы.

С помощью EVA можно оценить не только эффективность деятельности компании в целом, но и отдельных подразделений предприятия, что позволит определить на каком именно этапе производства принятые инвестиционные решения неэффективны.

Отрицательным моментом EVA является разнообразие методик расчета этого показателя, что затрудняет или вовсе делает невозможным сравнение одного показателя разных компаний.

Недостатком EVA также является то, что она не может быть использована для сравнения производительности во времени, по различным направлениям бизнеса или в отношении аналогичных фирм, различающихся по размерам.

Для того чтобы справиться с этими ограничениями, фирма Стюарта разработала три новых показателя соотношения EVA: EVA Margin, EVA Momentum и Market-Implied EVA Momentum (MIM).

EVA Margin определяется как процент EVA от продаж и рассчитывается как отношение EVA к объему продаж (sales).

$$\text{EVA Margin} = \frac{\text{EVA}}{\text{Sales}} \quad (4)$$

Данный показатель может заменить такие традиционные коэффициенты, как валовая прибыль, операционная прибыль EBITDA margin, RONA, ROI, ROE. EVA Margin объединяет операционную эффективность и управления активами в оценки производительности.

EVA Momentum измеряет скорость роста EVA, масштабированную по размерам продаж бизнеса, и рассчитывается как отношение изменения EVA к предыдущим продажам.

$$\text{EVA Momentum} = \frac{\Delta \text{EVA}}{\text{Sales}} \quad (5)$$

EVA Momentum заменяет рост объема продаж, EBITDA, EPS. Рост EVA, по мнению Стюарта, является более важным, чем рост любого из этих показателей.

Market-Implied EVA Momentum (MIM) рассматривается как темпы роста EVA, определяемые изменениями цен акций.

MIM является аналогом P/E, EBITDA multiples, consensus EPS и выступает надежным и полезным индикатором ожидания инвесторов [4].

Таким образом, необходимость использования показателя EVA очевидна. Однако, проанализировав опыт крупнейших российских компаний, был сделан вывод о том, что они не уделяют должного внимания данному показателю, в силу трудоемкости и неоднозначности его расчета. Это ведет к снижению эффективности принимаемых управленческих решений.

В дальнейшем следует провести исследование и изучить практику расчета EVA российскими компаниями, выявить взаимосвязи EVA с другими показателями и факторы, влияющие на рост EVA в зависимости от отраслевой принадлежности компании.

#### **Список литературы**

1. Вашакмадзе Т., Концепция управления стоимостью компании. URL: <http://www.cfin.ru/management/finance/valman/valuing.shtml> (дата обращения: 30.03.2016).
2. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 736 с.
3. Савельева М.Ю., Савельева Ю.В. Оценка финансовой целесообразности производственного аутсорсинга с учетом роста стоимости компании // Российское предпринимательство. 2015. № 1 (271). С. 47-60.
4. Best-Practice EVA: The Definitive Guide to Measuring and Maximizing Shareholder Value / Bennett Stewart. – USA: John Wiley & Sons, 2013. – 368 с.

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Ермолаева О.В., Михелашвили Н.Р.*  
студентки факультета «Менеджмент»,

Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

Научный руководитель – профессор кафедры «Налоги и налогообложение», д.э.н. Мандрощенко О.В.

В данной статье рассматриваются основные понятия, подходы, показатели, характеризующие эффективность применения налоговых льгот в Российской Федерации. Также статья дает оценку проблемам оценки результативности налоговых льгот, мешающим повышению инвестиционной активности в стране и в региональном разрезе.

*Ключевые слова:* налоги, льготы, эффективность, оценка, консолидированный бюджет, инвестиционная активность, стимулирование.

В условиях современной экономической ситуации наблюдается спад инвестиционной активности в различных отраслях и регионах Российской Федерации, связанный с факторами недостаточности ресурсов для финансирования инвестиционных проектов, налоговой политикой государства, повышенной неопределенностью рыночной конъюнктуры, порождающей высокие риски. Неблагоприятный инвестиционный климат обуславливает необходимость и актуальность разработки органами государственной власти инструментов регулирования внутренней экономической политики, важнейшим

из которых является налоговое стимулирование бизнеса посредством внедрения налоговых льгот, специальных налоговых режимов, вычетов и т.д.

Налоговые льготы оказывают влияние на финансовую систему, воздействуют на повышение конкурентоспособности национальной экономики, влияют на показатели социально-экономического состояния общества, а также обеспечивают гибкость налоговой системы по отношению к отдельным налогоплательщикам [9]. В то же время они являются, «выпадающими» доходами бюджета и их целесообразно рассматривать в качестве «налоговых расходов» бюджетной системы РФ.

Формирование эффективной системы различных льгот является важным направлением экономической политики государства, так как налоговые льготы предназначены для экономической поддержки и социального выравнивания материального положения различных групп налогоплательщиков. В связи с этим возрастает роль регулярного мониторинга востребованности и оценки результативности налоговых льгот, ведущих к возникновению «выпадающих» доходов бюджетной системы. Так, по оценкам Минфина России, выпадающие доходы от различных видов льгот в 2012 году составляли около 85% от совокупного объема всех выпадающих доходов местных и региональных бюджетов. Однако, в соответствии с принятыми решениями, к 2018 году, федеральные льготы для региональных и местных налогов будут сокращены на 85% [2]. Таким образом, наблюдается тенденция к увеличению общего объема поступлений в бюджет страны, что может свидетельствовать об усилении контроля за процессом налогообложения. Так, по данным ФНС за 2015 год объем налоговых поступлений составил 13787,8 млрд. руб., что на 8,8% больше данного показателя годом ранее и на 79,9% больше, чем в 2010 году (см. рис.2). В то же время, структура поступлений (по данным за январь 2016 года) характеризуется тем, что 31,7% (300,7 млрд. руб.) поступлений в консолидированный бюджет составляет налог на добавленную стоимость, 7,4% (70,4 млрд.руб.) – налог на прибыль организации, 2,8% (26,4 млрд.руб.) – имущественные налоги [6].

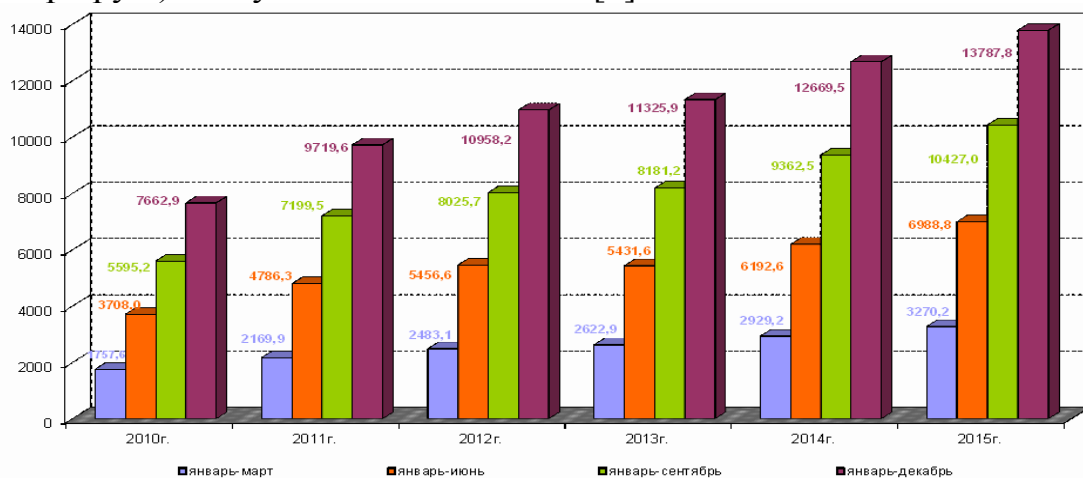


Рис. 1. Динамика поступлений налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ, млрд. руб.

В настоящее время не существует единой методики оценки эффективности налоговых льгот ввиду сложностей выявления прямой зависимости между снижением налоговых поступлений в государственный бюджет и использованием средств, высвобожденных вследствие полного или частичного отказа от выплаты налогов, для мероприятий, направленных на повышение финансовых результатов деятельности организаций с соответствующим возмещением налоговых выплат государству [8].

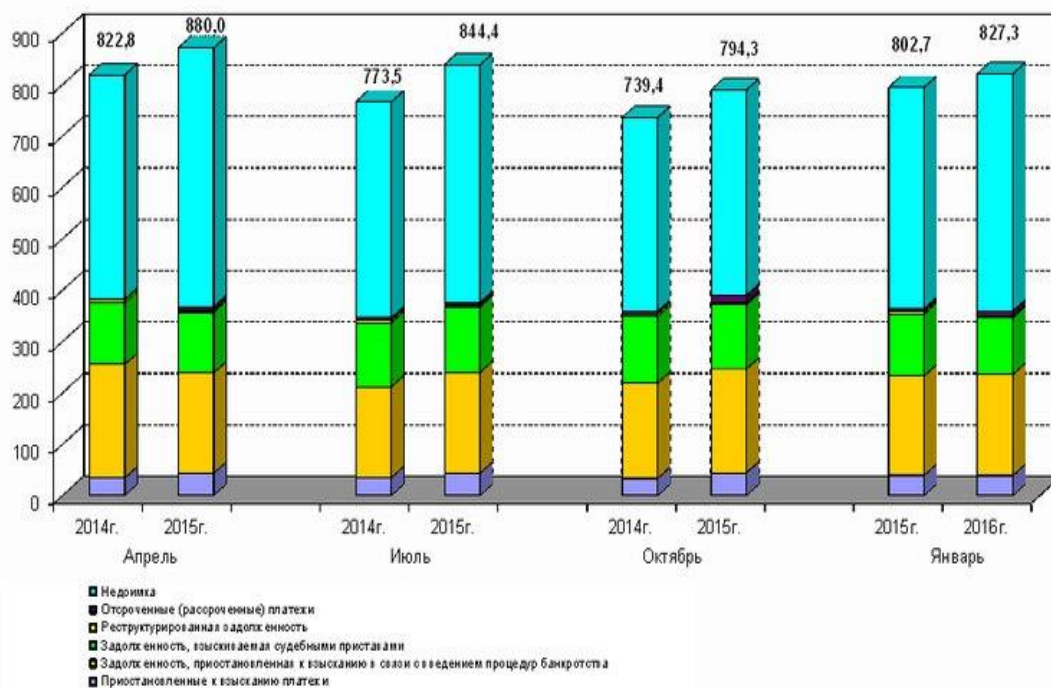


Рис. 2. Структура и динамика задолженности по налогам и сборам в консолидированный бюджет РФ, на начало периода, млрд. руб.

По данным Федеральной налоговой службы, на январь 2016 года общий объем задолженности по налогам и сборам в консолидированный бюджет составил 827,3 млрд.руб., что на 3,06% больше данного показателя на 2015 год. В то же время, объем задолженности сократился на 2,07% по сравнению с июлем 2015 года (см. рис. 2). Большую долю в структуре занимают недоимки, реструктурированная задолженность и отсроченные платежи [4].

Так, задолженность по налогам и сборам, учитываемая с момента ее возникновения (без учета задолженности по обязательным страховым взносам, уплате пеней и налоговых санкций), в консолидированный бюджет Российской Федерации на 1 февраля 2016г. составила 866,2 млрд. руб., что на 3,83% выше, чем в 2015 году и на 8,79% больше, чем в 2014 году (рис. 3). Данные показатели свидетельствуют об отрицательной динамике эффективности внедрения налоговых льгот [7].

Однако стоит отметить неравномерность распределения и динамики задолженности по различным налогам. «Львиную» долю в структуре задолженности занимают недоимки и урегулированная задолженность по федеральным налогам и сборам, в частности по НДС и налогу на прибыль: в 2016 году составляли 46,6% и 13,6% соответственно в общем объеме задолженности перед бюджетом по сравнению с 43,9% и 24% в 2013 году. Относитель-

ную стабильность можно наблюдать в динамике объёма задолженности по акцизам и налогом организаций, использующим специальные налоговые режимы.

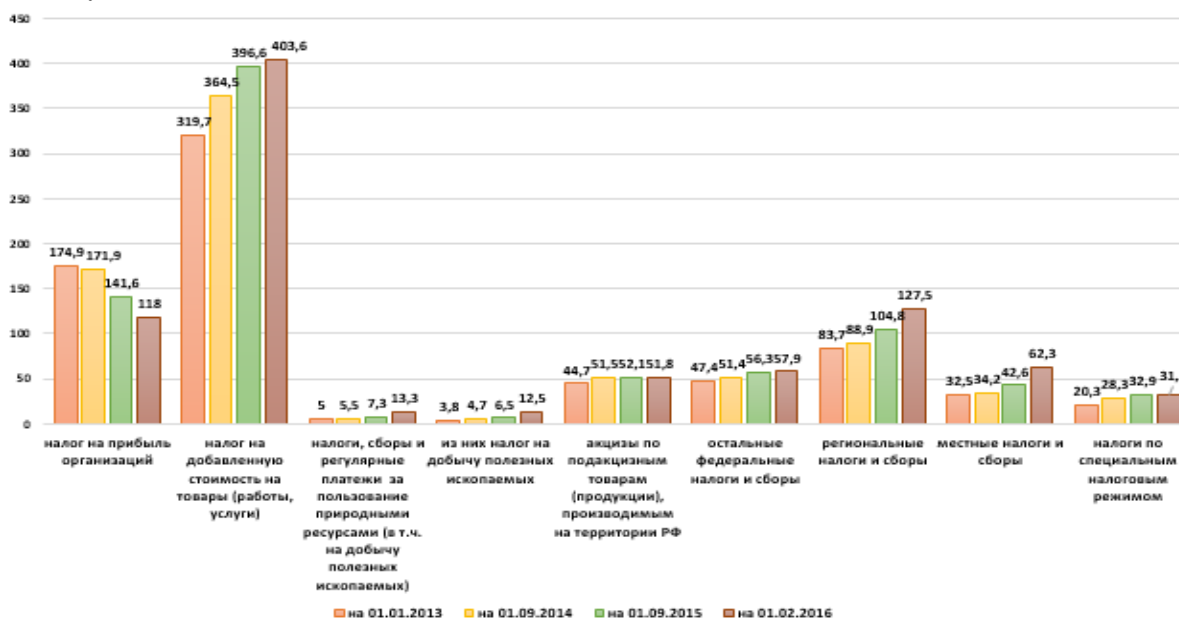


Рис. 3. Динамика объёмов задолженности по налоговым платежам и сборам в консолидированный бюджет РФ в 2013-2016 гг., млрд. руб.

Важной характерной чертой в динамике «выпадающих» налоговых доходов бюджета является резкий скачок объёмов задолженности по региональным и местным налогам и сборам – с 2013 по 2016 гг. увеличились в 1,52 и в 1,93 раза соответственно (см. рис. 4). Подобная динамика имеет отрицательный эффект и связана со стремлением региональных органов власти реализовать политику привлечения инвесторов посредством внедрения налоговых льгот [5].

Так, за 2015 год в большинстве регионов России были приняты новые налоговые льготы, нежели отменены ранее существующие (63% против 12% регионов), в 5% регионов были внесены изменения в условия предоставленных льгот. В целом, в 18-ти регионах страны были приняты решения по введению дополнительных льгот по налогу на прибыль организации, а в 25 регионах по налогу на имущество организаций в отношении осуществления капитального строительства. Кроме того, были приняты льготы по поддержке приоритетных видов деятельности, в плане применения специальных налоговых режимов.

Принятие новых льгот, освобождений от уплаты налогов или иного механизма стимулирования в рамках налоговой политики должно сопровождаться определением заменяемого источника для подобного решения, например, отменой неэффективных налоговых льгот. Однако, эффективность подобных изменений в первую очередь напрямую связана с вопросами предоставления льгот и администрирования. В связи с этим, возрастает роль урегулирования процесса расходования средств, поступающих в бюджет.





Рис. 4. Статистика по принятым и отменённым в 2015 году региональным льготам по налогу на прибыль организации и налогу на имущество организации

Также представляется необходимым внесение корректировок в налоговую политику РФ в среднесрочной перспективе, которые могут быть основаны на полном отказе от создания новых налоговых льгот на федеральном уровне и постепенной отмене большинства уже существующих льгот [1]. Также необходима смена подходов к установлению новых налоговых льгот. Главным элементом процесса введения льгот должна быть оценка их эффективности, динамики налоговых расходов бюджетов; ограниченность периода в зависимости от направленности льготы.

Таким образом, вопрос анализа эффективности действующих на сегодня льгот в России в целях принятия решений, касающихся развития экономики страны, остается открытым. Однозначно, что существуют налоговые льготы, которыми активно пользуется реальный сектор экономики, что влечет за собой развитие нашей страны [3]. Но существование льгот, которые нейтрально, а может, и негативно влияют на экономику страны, влечет за собой дополнительное расходование средств федерального бюджета. В настоящее время проводятся работы по инвентаризации установленных на федеральном уровне налоговых льгот по региональным и местным налогам, которая позволит определить их эффективность. Очевидно, что необходимо совершенствование системы налогообложения в стране. Критерии предоставления льгот должны включать целевую направленность (на стимулирование расширенного воспроизводства или развитие экономики страны по инновационному типу, решение приоритетных социальных задач государства).

Чтобы повысить эффективность налоговых льгот и улучшить их налоговое администрирование, необходимо реализовать следующие мероприятия:

- инвентаризация имеющихся в текущем налоговом законодательстве льгот на соответствие их заданным критериям эффективности;
- оптимизация бухгалтерского учёта налоговых льгот, регламентирование порядка их применения и учёта по каждому виду в организациях [3];
- усиление контроля (превентивного, а не реактивного) со стороны налоговых органов за целевым расходованием высвобожденных средств,

возможными злоупотреблениями и нарушениями в сфере применения налоговых льгот;

- разработка методики оценки эффективности, включающей комплекс показателей, и закрепление её на законодательном уровне в форме налоговых деклараций в отношении налоговых льгот и др.

#### **Список литературы**

1. Федеральный закон от 29 ноября 2012 г. N 202-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации"
2. "Основные направления налоговой политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов" (одобрены Правительством РФ). [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Законодательство. ВерсияПроф.
3. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоговая политика и налоговое администрирование // Учебное пособие. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2013. – 544 с.
4. Налоговые льготы. Теория и практика применения / под. ред. И.А. Майбурова. М. : Юнити-Дана, 2014.
5. Отчет аудиторской организации «Deloitte» за январь 2016 г. по теме «Налоговые льготы в России. Ключевые изменения и события за 2015 год» – электронный ресурс. Ссылка на доступ: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/tax/tax-incentives-in-russia-2015.pdf>
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: раздел «Налоговая статистика» – табл. «Структура задолженности по налоговым платежам и сборам В консолидированный бюджет Российской Федерации» – электронный ресурс. Ссылка на доступ: [gks.ru/free\\_doc/new\\_site/finans/fin24.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin24.htm), [http://www.gks.ru/bgd/regl/b13\\_01/IssWWW.exe/Stg/d07/2-6-1-2.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_01/IssWWW.exe/Stg/d07/2-6-1-2.htm).
7. Официальный сайт ФНС – раздел «Налоговая аналитика» – «Поступления налогов в бюджеты» – электронный ресурс. Ссылка на доступ: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>
8. Тюрина Ю.Г. Оценка выпадающих доходов бюджета субъекта РФ в связи с предоставлением льгот по налогам, взимаемым с имущества физических лиц // Сибирская финансовая школа. 2013. №6 (101).
9. Троянская М.А. Аналитический обзор видов льгот по элементам налога // Российское предпринимательство. 2014. №10 (256).

## **РОЛЬ СЕМЬИ В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

***Ефимова Л.А.***

доцент кафедры бухгалтерского учета, канд. экон. наук, доцент,  
Российский государственный аграрный университет –  
МСХА имени К.А. Тимирязева, Россия, г. Москва

В статье семья рассматривается как основа развития человеческого капитала – одного из приоритетных направлений экономического развития государства. Развитие и поддержание человеческого капитала требует вложения средств в здоровье, интеллектуальное и творческое воспитание, образование, духовное саморазвитие и т.д., обеспечивающие в процессе целесообразного использования человеку доход.

*Ключевые слова:* семья, человеческий капитал, развитие.

В качестве приоритетного направления «перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития России» определено развитие человеческого капитала [5, с. 12].

Определяя под человеческим капиталом унаследованные, приобретенные в течение жизни, развитые, накопленные и используемые способности и таланты, знания и умения, навыки и опыт, обеспечивающие в процессе целесообразного использования человеку доход, очевиден вывод, что преобладающее значение в спектре направлений инвестирования в человеческий капитал принадлежит семье как начальному этапу развития в виде возможностей и средств в здоровье, воспитание, образование и т.д.

А. Смит [7, с. 47], рассматривая семью с точки зрения деятельности по воспитанию детей, признал, что деятельность по воспитанию детей выгодна как условие будущей экономической эффективности детей, т.к. затраты на развитие способностей ребенка с течением времени принесут более высокие заработки.

Г. Беккер [2, с. 308-321] писал: «Производство детей рассматривается как долгосрочные вложения капитала родителей в детей (как предметов длительного пользования или денежных активов). Эти вложения дают отдачу в виде удовлетворения определенных потребностей родителей, прямой денежной помощи со стороны детей в будущем, а также приносят пользу и самим детям через использование ими накопленного человеческого капитала».

М.С. Мацковский показал взаимосвязь между экономическими условиями жизнедеятельности общества и характером функций, исполняемых семьей [4, с. 35]. А.И. Антонов и В.М. Медков исследовали внутреннюю структуру семьи как основу развития человеческого капитала [1, с. 278].

Понятие «семья» на первый взгляд кажется простым и понятным, так как используется в повседневной жизни: «Семья – основанное на кровном родстве, браке или усыновлении объединение людей, связанных общностью быта и взаимной ответственностью за воспитание детей, находящихся на их иждивении» [6, с. 390].

Однако сложность изучения и познания объекта семьи заключается в его многоэлементности и многообразии взаимосвязей. Семья – это не только «социальный институт, базовая ячейка общества», но и «среда, в которой складываются условия физического, эмоционального и интеллектуального развития ребенка», т.е. основа создания благоприятных условий и экономических отношений, возникающих между членами семьи, фундамент дальнейшего развития и совершенствования человеческого капитала индивида, фактор («движущая сила процесса, определяющая его характер или отдельные его черты») развития человеческого капитала [3, с. 65].

Семью следует рассматривать в качестве интегрального объекта социальной защиты, поскольку она в логической цепи отношений «человек – семья – общество» является центральным связующим звеном.

Государственная политика повышения роли семьи в развитии человеческого капитала должна быть направлена на:

1. Разработка механизма государственного воздействия на эффективное воспроизводство человеческого капитала в семье (например, концепции единой семейной политики), которая, являясь важным направлением совре-

менной политики государства, будет представлять собой комплекс целенаправленных мер, реализуемых федеральными, региональными, муниципальными органами исполнительной власти в интересах института семьи в системе партнерства с самой семьей;

2. Адресность условий, стимулирующих семью к развитию качественного человеческого капитала: пособия, дотации, льготное кредитование, субсидирование и налогообложение, формирование активной позиции семьи к вопросу об инвестициях в качественное развитие человеческого капитала (ведение здорового образа жизни, повышения образовательного уровня и т.д.);

3. Включение человека, как носителя человеческого капитала, и условий его развития в системе отношений «семья и государство» в стратегии планирования государственной и предпринимательской деятельности.

В заключении: инвестиции в детей являются основой развития их человеческого капитала и служат базой для формирования совокупного человеческого капитала будущих поколений; приоритетными инвестициями в человеческий капитал должны стать инвестиции в качественное образование; выполняя свои основные функции, семья была, есть и остается одним из главных звеньев в процессе формирования и развития человеческого капитала.

#### **Список литературы**

1. Антонов А.И., Медков В.М. Социология семьи. М.: Изд-во МГУ: Изд-во Международного университета бизнеса и управления, 1996. – 304 с.
2. Беккер Г.С. Семья//Экономическая теория / Под ред. Дж.Итуэлла. – М.: Инфра-М, 2004. – С. 308-321.
3. Ефимова Л.А. Факторы развития человеческого капитала. / Монография, Москва, 2015. – 175 с.
4. Мацковский М.С. Социология семьи: Проблемы теории, методологии и методики / М.С. Мацковский. М.: Наука, 1989. – 116 с.
5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. [www.base.garant.ru](http://www.base.garant.ru).
6. Смелзер Н. Социология /Н. Смелзер. М.: Феникс, 1994. – 688 с.
7. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.

## **СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

***Котанджян В.А.***

студент, Саратовский государственный университет, Россия, г. Саратов

В статье раскрывается сущность инновационной экономики, ее основной понятийно-категориальный аппарат. Инновационная экономика на современном этапе развития становится, тем условием, которое обеспечит не только максимальное удовлетворение потребностей общества в товарах и услугах, но и высокую конкурентоспособность на международной арене.

*Ключевые слова:* инновация, инновационная экономика, инноватика, инновационный потенциал, инновационная деятельность, инновационное предприятие.

Главной задачей экономического развития государства является оптимальное распределение имеющихся у него ресурсов для максимального удовлетворения существующих общественных потребностей. Экономика ряда стран по-прежнему функционирует с опорой на технологии аграрного и индустриального характера, но большинство развитых государств вступили на путь инновационного развития, ядром которого является инновационная экономика – тип экономики, главными чертами которой являются постоянное технологическое совершенствование, производство инновационного продукта с очень высокой добавочной стоимостью [3].

Впервые понятие «инновация» (нововведение) как экономическая категория упоминает в одном из своих известных работ «Теория экономического развития» (1912 год) экономист Йозеф Алоиз Шумпетер, по мнению которого, «инновация – это изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности» [5].

Австрийский теоретик пришел к выводу, что именно благодаря активности предпринимателя экономическое развитие движется вперед. Предприниматель является активным субъектом экономики, цель которого состоит в выявлении таких комбинаций имеющихся факторов производства, которые позволят производить товар (оказываемая услуга, новая технология производства и т.д.), удовлетворяющий больший объем общественных потребностей, чем уже существующие продукты. Именно таким требованиям и отвечает инновация.

Австрийский ученый обогнал свое время, обозначив инновационный тип развития экономики: человечество, на примере развитых стран, постепенно входило в стадии информационной экономики и экономики знаний, и только к концу XX века ступило на инновационный путь.

Необходимо разграничивать термины «инновационная экономика», «экономика знаний», «информационная экономика», «креативная экономика», «сетевая экономика». Вышеперечисленные понятия, имея разное «ядро», но некоторые внешние сходства, в полном объеме раскрывают значение термина «постиндустриальное общество»:

1) сетевая экономика рассматривается как среда, в которой все действующие экономические субъекты (физические/юридические лица) могут беспрепятственно контактировать друг с другом посредством современных средств связи;

2) информационная экономика изучает экономические законы, которые находят свое практическое применение в сфере производства и воспроизводства научно-технической информации, научного знания;

3) основными факторами развития в экономике знаний являются знания и человеческий капитал;

4) особенности креативной экономики состоят в оригинальной форме экономического мышления, которая кардинальным образом отличается от общепринятых логических типовых схем и способность, в способности приносить совершенно новое, оригинальное в различные сферы практической

деятельности, и постоянной готовности к нахождению нестандартных выходов из сложных ситуаций.

Остановимся подробнее на предмете нашего анализа, а именно на рассмотрении понятия «инновационная экономика».

Основные категории инновационной экономики:

1) инновационная деятельность – все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие действия, реально приводящие к осуществлению инноваций или задуманные с этой целью;

2) интеллектуальный капитал – совокупность нематериальных активов, которые повышают рыночную стоимость компании, включает в себя человеческий, организационный и клиентский капитал;

3) инновационный потенциал – это мера готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, то есть мера готовности к реализации проекта или программы инновационных стратегических изменений;

4) инновационный лифт – совокупность факторов и элементов инновационной системы, влияющих на появление и развитие малых инновационных предприятий, то есть на переход МИП от стадии «посев» к стадии «старт», далее от стадии «старт» к стадии ранний рост и выше [4, с. 45];

5) национальная инновационная система (НИС) – это совокупность хозяйствующих субъектов, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции (услуг) и осуществляющих свою деятельность на основе соответствующей нормативно-правовой базы в рамках проводимой государством политики;

6) инноватика – область науки, изучающая формирование новшеств и их распространение, а также способы выработки инновационных решений;

7) инновационная инфраструктура – это совокупность институтов, организаций и физических лиц, обеспечивающих благоприятные условия и возможности для производства и реализации инноваций [2, с. 198-204];

8) инновационное предприятие – предприятие, которое внедрило какую-либо инновацию за период времени, установленный при обследовании [1, с. 173-175];

9) результаты интеллектуальной деятельности (РИД) – произведения науки, литературы и искусства; программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ); базы данных; исполнения; фонограммы; сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания); изобретения; полезные модели; промышленные образцы; селекционные достижения; топологии интегральных микросхем; секреты производства (ноу-хау); фирменные наименования; товарные знаки и знаки обслуживания; наименования мест происхождения товаров; коммерческие обозначения;

10) инновационный процесс – последовательное превращение идеи в готовый инновационный продукт, который включает в себя несколько этапов, включая фундаментальные и прикладные исследования, опытно-конструкторских работ, инновационного производства, маркетинга и сбыта готовой инновационной продукции на рынок;

11) жизненный цикл инновации – процесс, включающий в себя несколько стадий существования инновации, начиная с идеи инновационного продукта и завершая снятием устаревшего продукта с производства по причине морального старения.

Основная функция инновационной экономики состоит в непрерывном создании и реализации наукоемких нововведений, а также развитии инновационной деятельности в стране как основополагающего фактора, который способствует ускоренному социально-экономическому развитию и позволяет преуспеть инновационным предприятиям в конкурентной борьбе на национальном и международном рынках.

Следствием развитой инновационной экономики станет эффективное сохранение природной среды и подъем жизненного уровня населения, повышение общей производительности экономики, создание новых отраслей промышленного производства, сферы услуг, улучшение качества обслуживания и рост конкурентоспособности отечественных товаров на мировом рынке, сокращение торгового и товарного дефицита.

#### **Список литературы**

1. Ромашкин Т.В. Кластерная активность российского общества. В книге: Экономические, институциональные и технологические проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях внешних вызовов Материалы международной научно-практической конференции. Редакционная коллегия: Н.С. Яшин, Т.С. Мельникова, С.Ю. Седова, А.А. Сытник. 2015. С. 173-175.
2. Тучина Н.А. Возможности и перспективы инновационного развития России в глобализирующемся мире. Наука и общество. 2012. № 6. С. 198-204.
3. Устинова Н.Г. Анализ инновационной среды в России. Наука и общество. 2011. № 3. С. 67-72.
4. Фияксель Э.А. Инновационный лифт как средство коммерциализации высокотехнологичных проектов [Текст] / Э. А. Фияксель, авт. Н. Н. Бутрюмова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 5. – С. 45.
5. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

## **СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА**

***Краснова Т.Г.***

доктор экономических наук, профессор,  
Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова,  
Россия, г. Абакан

***Поздняков А.К.***

аспирант, Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова,  
Россия, г. Абакан

Статья посвящена устойчивому развитию агропромышленного комплекса региона, в частности, рассмотрению основных составляющих устойчивости. На базе обобщений имеющегося научного опыта в данной сфере и системного анализа развития агропромыш-

ленного комплекса Сибири, авторами обозначаются фундаментальные составляющие устойчивого развития АПК региона. В первую очередь, к ним относятся приоритеты региональной экономической политики, нацеленной на поддержку и развитие АПК, сохранение сел региона, повышение уровня жизни населения не урбанизированных территорий, сохранение оптимальной демографической пропорции «сельское – городское население», а также обеспечение продовольственной безопасности региона. Кроме того, к приоритетам относятся: возрастающая потребность населения в качественной сельхозпродукции; наличие в регионе благоприятных природно-климатических условий; наличие молодых специалистов, готовых трудиться в АПК; а также традиционность сельскохозяйственного уклада жизни для коренного населения региона.

*Ключевые слова:* агропромышленный комплекс, не урбанизированные территории, составляющие устойчивого развития АПК, пропорция «городское-сельское население».

Устойчивость развития агропромышленного комплекса (АПК) региона базируется на ряде основных составляющих. Прежде всего, она зависит от развития национальной экономики, кризис которой в настоящее время во многом определяет развитие АПК. В то же время все последние тенденции спада цен на сырье (нефть, газ и прочие лидирующие группы сырья российского экспорта) предопределяют условия для снижения объемов экспорта продовольственных товаров и повышение спроса на отечественные продовольственные товары.

Исследование работ отечественных экономистов позволило выявить несколько подходов в определении составляющих устойчивости АПК. Следует отметить, что данные концепции не являются антагонизмами, и скорее всего, дополняют друг друга. Условно можно выделить четыре основных подхода к исследованию устойчивости АПК:

- подход, основанный на выделении факторов устойчивости, связанных с производственной средой;
- подход, учитывающий административные влияния и ресурсы;
- подход, связанный с определением рисков и угроз, снижающих результаты хозяйственной деятельности предприятий АПК;
- подход, основанный, в первую очередь, на учете естественных, природно-климатических, экологических неэкономических группах факторов.

Социально-экономическое развитие АПК Сибири конца XX – начала XXI века можно разделить на три этапа. Первый этап (1990-1997 гг.) был связан с разрушением сложившихся в условиях плановой экономики организационно-правовых основ ведения агропромышленного производства и либерализацией рынков сельскохозяйственной продукции и продовольствия. В данный период существенно уменьшились объемы производства продукции отраслей АПК, появилось большое количество безработных, наметился отток молодежи из сельской местности. На данном этапе произошла полная дестабилизация отраслей АПК Сибири, нарушились все пропорции и интеграционные связи.

Второй этап начался после дефолта 1998 г., совпал с резким снижением объемов сельскохозяйственного производства из-за неблагоприятных погодных условий. Темпы прироста пищевой продукции в основном удовлетворя-



ли платежеспособный спрос населения за счет использования в производстве большого количества импортного сырья. Во всех регионах Сибири были произведены существенные институциональные преобразования, в том числе приняты законодательные акты, обеспечивающие приоритетное развитие отраслей АПК и поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Третий этап связан с принятием в 2006 г. Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» и реализацией в 2006-2007 гг. приоритетного национального проекта «Развитие АПК», а далее серьезной государственной программы по развитию сельского хозяйства. Проект предусматривал осуществление мер по ускоренному развитию животноводства, стимулированию развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе, личных подсобных хозяйств, а также по обеспечению доступным жильем молодых специалистов на селе. С 2008 г. действует Государственная программа развития сельского хозяйства.

На данном этапе началось развитие крупных агропромышленных формирований (агрохолдингов) Сибири, прежде всего в отраслях свиноводства и птицеводства, осуществлялось строительство новых и модернизация действующих комплексов и птицефабрик. Это позволило существенно повысить темпы восстановления объемов производства свинины, а по мясу птицы – превзойти дореформенный уровень.

Вместе с тем, данный этап связан с сосредоточением больших площадей сельхозугодий в собственности частных лиц и компаний, нарушениями научно-обоснованного комплексного почвозащитного землепользования, рационального размещения и специализации, схем севооборотов, несоблюдением рекомендуемых аграрных технологий, что привело к негативным экологическим последствиям.

Следует отметить, что на протяжении не только этого периода, но и в течение длительного исторического этапа освоения Сибири существенные изменения претерпевало расселение населения по территории макрорегиона. Прежде всего, можно выделить две основных тенденции (табл.):

- во-первых, происходило увеличение населения Сибири, чему способствовали реформы П.А. Столыпина, позволяющие вольноотпущенным крестьянам получать наделы земли и денежные средства;

- во-вторых, постоянно увеличивалось количество городского населения Сибири. За сто лет развития Сибири доля городского населения повысилась с 9,7% в 1916 году до 74,4% в 2016 году. Безусловно, это не могло не отразиться на кадровом потенциале агрокомплекса Сибири [1, с.39].

Сейчас в большинстве регионов Сибири остро стоит вопрос: как вернуть молодежь в село? В связи с чем, разрабатываются и реализуются программы обеспечения молодежи доступным и комфортным жильем на селе, развития молодежного фермерства и предпринимательства. В ряде регионов Сибири развитие агропромышленного комплекса признано приоритетным направлением социально-экономического развития.

Большинство ученых базовой составляющей для АПК считают агрономическую и зоотехническую устойчивость, под которой понимается сохра-

нение эффективной продуктивности сельскохозяйственных угодий и племенных животных на протяжении длительного периода времени. В то же время, понятие устойчивого развития АПК значительно шире понятия агрономической и зоотехнической устойчивости.

Таблица

**Динамика пропорции «городское – сельское население» Сибири [3]**

Годы	1858	1916	1922	1939	1945	1959	1996*	2002*	2016*
Население Сибири всего, тыс. чел.	2691,5	11049,7	9265,2	14112,0	13549,6	18040,0	21102,0	20063	19320
Сельское население, тыс. чел.	2517,3	9974,2	8298,1	9688,0	7689,3	9326,9	6247	5790	4945,9
<b>Сельское население, %</b>	<b>93,5</b>	<b>90,3</b>	<b>89,6</b>	<b>68,6</b>	<b>56,7</b>	<b>51,7</b>	<b>29,6</b>	<b>28,6</b>	<b>25,6</b>
Городское население, тыс. чел.	174,2	1075,5	967,1	4424,0	5860,3	8713,1	14855	14273	14374,1
<b>Городское население, %</b>	<b>6,5</b>	<b>9,7</b>	<b>10,4</b>	<b>31,4</b>	<b>43,3</b>	<b>48,3</b>	<b>70,4</b>	<b>71,4</b>	<b>74,4</b>

\* без Тюменской области

Развитие регионального агропромышленного комплекса может считаться устойчивым при наличии ряда факторов, во-первых, если обеспечивается такой уровень производства сельскохозяйственной продукции, который удовлетворяет потребности населения в продуктах питания, а перерабатывающую промышленность – бесперебойными поставками качественного сырья. Во-вторых, если осуществляется сохранение и развитие сельских не урбанизированных территорий (что невозможно обеспечить без увеличения качества жизни сельского населения). В-третьих, устойчивое развитие АПК напрямую связано с природно-климатической и экологической ситуацией региона, с качеством посевных площадей, пастбищ, водоемов. Например, при росте производства объемов растениеводства одновременно может наблюдаться процесс деградации почв, такое развитие системы АПК нельзя признать устойчивым.

Агрономическая и зоотехническая устойчивость базируется на ряде важнейших составляющих, прежде всего, на производственном потенциале сельхозпредприятий и личных подсобных хозяйств. В свою очередь производственный потенциал предприятий АПК напрямую связан с макроэкономическими факторами устойчивости: платежеспособным спросом на сельхозпродукцию, качеством трудовых ресурсов, уровнем поддержки АПК со стороны регионального и федерального правительства, а также доступностью кредитов для субъектов хозяйствования АПК.

Немаловажными составляющими являются факторы естественного природного характера: климат, плодородие почв, качество пастбищ, геополи-

тические характеристики региона. Другой важнейшей составляющей являются социальные параметры качества жизни сельского населения, чем они выше, тем больше притягателен сельский уклад жизни для людей, тем эффективнее складывается пропорция «городское – сельское население».

В последнее время существенными факторами, воздействующими на устойчивость развития регионального АПК, становятся экологические, что обусловлено все возрастающим влиянием хозяйственной деятельности человека на природу.

Одним из главных условий динамичного развития АПК является пропорциональность, сбалансированность отраслей сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. Кратко устойчивость АПК можно определить, как способность данного комплекса непрерывно осуществлять воспроизводство эффективных пропорций и показателей развития, противостоять всем факторам риска и угроз как внутренней, так и внешней среды, отвечать современным запросам общества и производства. Безусловно, важнейшим условием устойчивого развития агропромышленного комплекса является достаточный уровень инвестиционной активности субъектов хозяйствования.

На наш взгляд, устойчивость агроландшафта можно охарактеризовать способностью системы непрерывно поддерживать заданные производственные и социальные функции территории, сохраняя, либо улучшая биосферные характеристики. Биоэкологическая устойчивость агроландшафтов поддерживается с помощью естественных органических режимов: окислительно-восстановительных процессов, структурного состояния и сложения почвы, воздуха, влаги, тепла, биогенности, биологической активности почвы, фито-санитарного состояния агроценозов, биологического круговорота веществ (при большом видовом разнообразии и высокой численности организмов, что является главным фактором обеспечения устойчивости).

Агрономическая (производственная) устойчивость включает устойчивость урожайности сельскохозяйственных культур, продуктивности пастбищ, качества продукции. Экономическая устойчивость характеризуется экономической устойчивостью совокупности сельхозпредприятий территории. Таким образом, устойчивость агропромышленного комплекса региона состоит из большого количества составляющих, игнорирование каждой из которых приводит к снижению эффективности функционирования всего комплекса.

#### Список литературы

1. Петрушкевич П. Господдержка сельских малых форм хозяйствования в Сибири // АПК: экономика, управление. 2011. №6. С. 38-42.
2. Регионы России / Изд-во Росстата, 2015. 652 с.
3. Население // «Историческая энциклопедия Сибири», в 3 т. / Под ред. Академика РАН В.И. Молодина: Изд-во Сибирского отделения РАН, 2009.

## **ИНВЕСТИЦИОННЫЕ НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ: ПРОБЛЕМЫ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКАМИ**

*Крицкая В.П., Захарова В.В.*

студентки, Финансовый университет при Правительстве РФ,  
Россия, г. Москва

Научный руководитель – профессор кафедры «Налоги и налогообложение», д.э.н., доцент Мандрощенко О.В.

В статье рассматриваются проблемы использования налоговых льгот налогоплательщиками. Особое внимание уделено амортизационной премии, инвестиционному налоговому кредиту, индивидуальным инвестиционным счетам. Оценено практическое применение инвестиционных налоговых льгот и предложены возможные пути решения проблем, связанных с их использованием.

*Ключевые слова:* инвестиционные налоговые льготы, инвестиционный налоговый кредит, амортизационная премия, индивидуальные инвестиционные счета, налогоплательщик.

В современных условиях, а особенно в экономически нестабильной ситуации инвестиционная деятельность представляет собой не только один из наиболее важных аспектов функционирования любой коммерческой организации, но и играет важную роль в экономике целой страны.

Причины, по которым необходимо инвестировать в финансово-хозяйственную деятельность организации очень разнообразны, но на практике наибольшее распространение получили:

- обновление имеющейся материально-технической базы;
- наращивание объемов производства;
- освоение новых видов деятельности.

Для государства же инвестирование играет не менее важную роль: оно определяет экономический рост, занятость населения и экономическое развитие общества. Поэтому проблема, связанная с эффективным осуществлением инвестирования, заслуживает серьезного внимания.

Важнейшим методом налогового регулирования инвестиционной деятельности являются налоговые льготы [2, с.5]. Они олицетворяют наиболее эффективное средство поддержки хозяйствующих субъектов. Однако налоговые льготы зачастую не находят должного внимания у налогоплательщиков, так как их использование связано с определенными сложностями.

Рассмотрим амортизационную премию. Как известно, каждая организация вправе применить амортизационную премию ко всем основным средствам, кроме полученных безвозмездно. Премия дает возможность сразу списать на текущие расходы часть денежных средств, потраченных на покупку или сооружение объекта.

Предельный размер премии зависит от амортизационной группы, к которой относится основное средство. Для основных средств, принадлежащих

к третьей – седьмой амортизационным группам, премия не может превышать 30 %, для всех прочих групп – 10 % [3].

Далее возникает логический вопрос, что же дает амортизационная премия налогоплательщику? Амортизационная премия признается в составе косвенных расходов и тем самым позволяет налогоплательщику уменьшить размер налоговой базы по налогу на прибыль. Следовательно, налогоплательщик может использовать средства в размере амортизационной премии на инвестирование в собственное производство, например, на обновление уже имеющейся материально-технической базы или же на освоение новых видов деятельности.

Однако, на практике данную налоговую льготу используют небольшое число налогоплательщиков. По данным ФНС в 2015 году из 1 009 309 организаций, уплачивающих налог на прибыль, только 10 058 организаций использовали амортизационную премию, т.е. всего 1 % [4].

Возникает вопрос: почему ее используют не все налогоплательщики? Дело в том, что, используя амортизационную премию, налогоплательщики сталкиваются с определенными трудностями, поэтому они предпочитают применять ее только к крупным и дорогостоящим основным средствам, считая, что трудности, связанные с использованием данной льготы, не окупают в полном размере пользу от ее использования.

К таким трудностям можно отнести, например, то, что:

1. В бухгалтерском учете отсутствует такое понятие как амортизационная премия, следовательно, сразу же возникают различия в бухгалтерском и налоговом учете организации;

2. Еще одной сложностью в применении амортизационной премии является то, что, если организация решит продать свое основное средство раньше, чем истекнут пять лет с момента введения его в эксплуатацию, то этой организации придется восстановить амортизационную премию по данному основному средству и включить ее в налоговую базу по налогу на прибыль. В этом случае следует помнить о том, что восстановление амортизационной премии в качестве внереализационного дохода учитывается в налоговом учете, однако в бухгалтерском учете такой доход не отражается. Поэтому в учете организации возникает постоянная разница.

Таким образом, данная налоговая льгота сопряжена с определенными налоговыми рисками. Решением данной проблемы является систематизация налогового и бухгалтерского учетов: если в бухгалтерском учете можно было бы отражать амортизационную премию, то данная льгота стала бы удобнее в использовании для налогоплательщиков.

В рамках налога на прибыль организаций достаточно важным представляется такой инструмент, как инвестиционный налоговый кредит – денежные средства, оставляемые у организации в связи с предоставлением ей отсрочки платежа по налогу при условии, что средства в размере «отсроченного» налога направляются на определенные цели (такие как: проведение НИОКР, техническое перевооружение производства, внедренческую и инновационную деятельность, на социально-экономическое развитие субъекта

РФ, предоставление особо важных услуг населению). Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен не только по налогу на прибыль организации, но и по региональным налогам (налогу на имущество организаций, транспортному налогу) и местному (земельному) налогу. Необходимо отметить, что уменьшение платежей возможно не более чем на 50% от размера налога, определенного по общим правилам, без учета наличия договоров об инвестиционном налоговом кредите в каждом отчетном периоде (независимо от числа договоров об инвестиционном налоговом кредите) [3].

Инвестиционный налоговый кредит является возмездным, поэтому за пользование кредитом устанавливается плата в виде начисляемых процентов. В целом механизм инвестиционного налогового кредита может стать реальным и эффективным инструментом налогового стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности в России.

Вместе с тем данный инструмент так же фактически не работает по ряду причин.

1. Уполномоченные государственные органы неохотно идут на предоставление инвестиционных налоговых кредитов, поскольку они ведут к потерям доходов бюджетов (и без того дефицитных в условиях экономической нестабильности).

2. Организации зачастую не обеспечивают целевого использования полученных средств и их своевременного возврата (с процентами).

Решение данных проблем может повысить эффективность и значимость использования инвестиционного налогового кредита.

Налогоплательщиков, в частности, не устраивают сроки и условия его предоставления (отсутствие принципов, в соответствии с которыми должен определяться срок предоставления инвестиционного налогового кредита), а также пределы уменьшения текущих платежей по соответствующим налогам. Особенно серьезным препятствием видится пятилетний предельный срок предоставления кредита, поскольку он слишком мал для проведения технического перевооружения собственного производства, и за этот период капитальные затраты подобного характера, как правило, не окупаются.

Решением данной проблемы может стать введение прямой зависимости срока инвестиционного налогового кредита от окупаемости соответствующего инвестиционного проекта.

Кроме того, в Налоговом кодексе РФ ничего не говорится об ответственности налогоплательщиков за нецелевое использование средств, высвобождаемых в связи с получением инвестиционного налогового кредита.

Проблема будет решена, если исправить такое положение и установить в ст. 66 НК РФ пункт, предусматривающий предоставление в налоговый орган и уполномоченный орган государственной власти отчетности об использовании средств на инвестиционные цели, а также порядок восстановления налогов на всю сумму налогового кредита и начисления штрафов в случае использования средств не по целевому назначению.

Отдельные налоговые льготы напрямую сопряжены с достаточно высокими издержками их применения. Такая ситуация характерна в частности и

для инвестиционного налогового кредита. Исходя из норм НК РФ, применение инвестиционного налогового кредита должно носить заявительный характер. Но, как отмечает профессор В.Г. Пансков, предусмотренное законодательством условие о согласовании размера кредита с налоговым органом практически ликвидирует заявительный характер его получения. То есть в данном случае институт налоговой льготы в виде формально доступного инвестиционного налогового кредита несет в себе потенциальные высокие транзакционные издержки, что является одной из причин того, что данный инструмент налогового регулирования до настоящего момента остается недостаточно востребованным в экономике.

На сегодняшний момент инвестиционный налоговый кредит не получил широкого практического распространения на территории России. Сдерживающее воздействие на превращение данного механизма в действенный инструмент стимулирования инвестиционной деятельности оказывают различные факторы как административного, так и экономического характера.

Как уже говорилось выше, инвестиционная деятельность полезна не только для какой-то конкретной организации, она еще оказывает благоприятное действие и на экономику всей страны. Поэтому государство пытается всячески стимулировать инвестиционную активность своих граждан, привлекая к инвестиционной деятельности не только юридических, но и физических лиц.

Начиная с января 2015 года, ФНС России представила такое нововведение, как индивидуальные инвестиционные счета (ИИС). Это своего рода попытка сделать инвестиции в фондовый рынок более привлекательными, а также наконец-то начать развивать «финансовую грамоту» всех без исключения категорий населения.

ИИС – это особый договор, который инвестор заключает с брокером или управляющей компанией, открывающей доступ к операциям на фондовом рынке. Отличие от традиционного счета заключается в том, что его открывателю предоставляются налоговые льготы, а именно [4]:

- возможность получить 13%-ю надбавку к вложенному капиталу;
- избавить полученную прибыль от налогообложения (инвестор самостоятельно сможет выбрать условия открытия ИИС).

Максимально вносимая сумма на счет ограничена – 400 тысяч рублей в год. Открыть несколько таких счетов – запрещено законом (в том числе и используя разных брокеров). А вот иметь одновременно ИИС и традиционный брокерский счет – можно.

Главное условие, которое необходимо соблюсти, чтобы получить право на получение налоговых льгот – не выполнять операций вывода финансовых средств из открытого счета на протяжении следующих трех лет.

Как показала статистика, ИИС зарекомендовали себя и пользуются большой популярностью среди российских граждан. Так, в мае 2015 года было открыто уже 25 914 счетов, а по данным на 1 марта 2016 года количество открытых ИИС составило 103 601 счет [4]. Кроме того, если смотреть данные в динамике, можно говорить о том, что количество открытых ИИС с каждым месяцем только увеличивалось.

Таким образом, в России существует широкий диапазон налоговых льгот. Однако, далеко не все выполняют свои функции и помогают хозяйствующим субъектам уменьшить налоговое бремя. Устранив проблемы использования налоговых льгот, государство повысит эффективность функционирования экономической среды, что будет способствовать модернизации экономики.

#### Список литературы

1. Мандрощенко О.В. Налоговое стимулирование инновационной деятельности: проблемы и оценка эффективности// Евразийский союз ученых. – 2015. – №7(16). – С.109-111.
2. Мандрощенко О.В. Особенности налогового стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности на региональном уровне//Инновации и инвестиции. – 2016. – № 1. – С.5-9.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 05.04.2016 г.) // Консультант плюс. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=196334;fld=134;from=196452-6;rnd=203280.759085485230566;;ts=02032802608760442343734>
4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы («ФНС»). URL: [https://www.nalog.ru/rn77/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/](https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/) (Дата обращения: 01.03.2016 г.)

## АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ АЛТАЙСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ФИЛИАЛА ООО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «СОГЛАСИЕ»

*Курочкина М.С., Степанова Н.Р., Шаранова А.В.*

студентки 3 курса экономического факультета,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
Россия, г. Новосибирск

В статье представлен анализ основных показателей финансовой деятельности филиала одной из крупнейших страховых компаний в России – ООО «Страховая Компания «Согласие» за 2013-2014 гг.

*Ключевые слова:* финансовое состояние, финансовая устойчивость, ликвидность, рентабельность, платежеспособность, деловая активность.

Одной из важных и актуальных проблем успешного функционирования компании является оценка ее финансового состояния. Финансовое состояние определяет конкурентоспособность компании, эффективность использования ресурсов, целесообразность их размещения, характер финансовых взаимоотношений с другими юридическими и физическими лицами [2, с. 126].

Для анализа активов и пассивов баланса используют горизонтальный и вертикальный анализ. Финансовая устойчивость отражает состояние финансовых ресурсов предприятия, при котором возможно свободно распоряжаться денежными средствами, эффективно их использовать. Платежеспособность – способность компании своевременно погашать обязательства налич-



ными денежными ресурсами. Анализ платежеспособности необходим и для внешних инвесторов [1, с. 114]. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов. Деловая активность имеет тесную взаимосвязь с другими важнейшими характеристиками предприятия. Высокая деловая активность хозяйствующего субъекта мотивирует потенциальных инвесторов к осуществлению операций с активами этой компании, вложению средств.

ООО «Страховая Компания «Согласие» успешно ведет деятельность на страховом рынке уже более 20 лет. Стратегия Компании – достижение высоких показателей на рынке за счет обеспечения эффективности бизнес-процессов, клиенториентированности и взаимовыгодных отношений с партнерами. Имеются лицензии на осуществление 20 видов страховой деятельности.

За 2014 год имущество компании снизилось на 63 882 252 руб. или на 66,53%. По результатам 2014 году компания имеет непокрытый убыток в качестве финансового результата в размере 81 840 571 руб., хотя в 2013 г. компания имела прибыль в размере 75 028 144 руб. То есть собственный капитал компании упал за год на 209,08%. Это может быть связано с резким ростом выплат по страховым случаям и уменьшением числа оказанных услуг по страхованию имущества, жизни, здоровья и т.д. Также это свидетельствует о том, что компания сократила свои долги по выплатам страховых премий страховым агентам и страхователям.

При сопоставлении каждой группы актива с соответствующей группой пассива выявлено, что у компании недостаточно средств на покрытие наиболее срочных обязательств и наиболее ликвидных активов. Анализ показателей платежеспособности показал, что компании за 2014 г. стала менее платежеспособной. Значение коэффициента текущей ликвидности на конец года уменьшилось. Таким образом, уменьшился резервный запас для компенсации убытков, которые может понести компания при размещении и ликвидации всех оборотных активов. У кредиторов стала меньше уверенность в том, что долги будут погашены.

Анализ показателей финансовой устойчивости свидетельствует о том, что к концу 2014 г. компания стала зависеть от кредиторов. Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами в начале года было 0,7790, однако к концу года показатель уменьшился на 3,4016 и стал составлять – 2,6226. В начале 2014 г. компания обладала абсолютной финансовой устойчивостью. Собственных источников было достаточно для формирования запасов. В конце года выявлена нормальная устойчивость. В этой ситуации компания использует для покрытия запасов помимо собственных оборотных средств также и долгосрочные привлеченные средства.

На основании анализа показателей деловой активности можно сделать вывод о том, что за год оборачиваемость собственного капитала, активов, и оборотных активов снизилась. Полный цикл обращения активов, приносящий эффект в виде прибыли, в 2014 г. совершился 0,491 раза. Однако в 2013 г. полный цикл обращения активов, приносящий прибыль, составлял 1,7806 раза.

Полученные данные по анализу рентабельности свидетельствуют о том, что компания не может покрыть затраты своими доходами, в следствии

чего получает убыток. В 2014 г. компания получает убыток от инвестирования в различные виды активов. Так, величина убытка, которая приходится на одну денежную единицу, вложенную в оборотные активы, в 2014 г. составила 129,43%, однако в 2013 г. компания получала прибыль от инвестирования в оборотные активы в размере 65,30%.

За год финансовое положение компании ухудшилось. Для выхода из неблагоприятной экономической ситуации руководству следует провести следующие мероприятия: сокращать долю заемных средств в источниках формирования имущества, наращивать собственный капитал, работать с кредиторской задолженностью и контролировать ее, не допускать роста долгов по выплатам перед страхователями, а также перед страховыми агентами, сократить количество полюсов для страхования транспортных средств в крупных населенных пунктах и увеличить в небольших населенных пунктах.

#### **Список литературы**

1. Савельева М.Ю., Савельева Ю.В., Бородина Ю.Б., Кухта А.О. Оценка отчетности компаний энергетической отрасли на предмет манипулирования показателем прибыли // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 9-6. С. 114-118.
2. Хачатрян Г.О., Бородина Ю.Б. Повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Банк ВТБ» // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 7-7. С. 126-131.

### **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»**

*Курочкина М.С., Степанова Н.Р., Шаранова А.В.*

студентки 3 курса экономического факультета,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
Россия, г. Новосибирск

В статье представлен анализ основных показателей финансовой деятельности одной из крупнейших компаний в России и Европе – ПАО «Ростелеком» за 2013-2014 гг.

*Ключевые слова:* финансовое состояние, ликвидность, рентабельность, платежеспособность, банкротство.

ПАО «Ростелеком» – одна из крупнейших телекоммуникационных национальных компаний в России и за рубежом. Она занимает лидирующее положение на российском рынке услуг широкополосного доступа и платного телевидения. Предприятие в 2014 году является прибыльным, однако по сравнению с 2013 годом, оно ухудшило свой финансовый результат [3].

Пассивы предприятия в 2014 году увеличились на 2,7% по сравнению с 2013 годом, это в первую очередь связано с привлечением большей суммы заемных средств, что свидетельствует о недостатке собственного капитала для обеспечения текущей деятельности. Активы предприятия также имеют тенденцию к росту – они увеличились на 2,71% по сравнению с 2013 годом. Существенный прирост пришелся на денежные средства: их сумма увеличи-

лась в 3 раза. Однако основным источником увеличения денежных средств выступала не прибыль, а заемные средства.

Финансовый результат ПАО «Ростелеком» сформирован за счет доходов, уменьшенных на величину расходов. Доходы организации за анализируемый период увеличились на 2,35%. Наибольший удельный вес в доходах составило предоставление услуг передачи данных и телематических служб. Наряду с доходами увеличились и расходы организации. Их темп прироста составил 4,67%. Наибольшие затраты для ПАО «Ростелеком» – это расходы по услугам операторов связи и на оплату труда. Несмотря на опережающий темп роста расходов над доходами, предприятие остается прибыльным. Наблюдается отрицательная динамика чистой прибыли, что свидетельствует о снижении объемов деятельности. По данным отчета о финансовых результатах наибольшее сокращение показала прибыль до налогообложения (-19,45%). Результаты факторного анализа показали, что на снижение прибыли до налогообложения повлияло существенное увеличение прочих расходов и уменьшение прибыли от продаж.

Наиболее полно окончательные результаты хозяйствования характеризуют показатели рентабельности [1, с. 114]. Все показатели имеют тенденцию к спаду, что говорит о негативной тенденции снижения прибыльности в деятельности предприятия. Данный факт может привести к снижению инвестиционной привлекательности предприятия. За анализируемый период коэффициент рентабельности продаж снизился, что свидетельствует о том, что ПАО «Ростелеком» стало меньше получать доходов от продаж. Процент рентабельности активов уменьшился на 1,48%, что характеризует неэффективное использование предприятием своих активов. Также в 2014 году по сравнению с 2013 годом чистая прибыль с каждого рубля собственного капитала уменьшилась на 0,015 рублей, следовательно, предприятие нерационально использует капитал, инвестированный собственниками.

ПАО «Ростелеком» в 2014 году имело относительную финансовую устойчивость, которая характеризуется обеспечением запасов за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов и займов, то есть за счет всех основных источников формирования запасов [2, с. 388]. У предприятия наблюдается недостаток собственных оборотных средств, то есть все оборотные средства организации и, возможно, часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников, что отрицательно сказывается на его финансовом положении.

Анализируемая компания является неплатежеспособной, так как значения всех показателей, характеризующих ликвидность и платежеспособность, значительно отклоняются от нормы. ПАО «Ростелеком» зависит от внешних источников заимствования, как следствие, оно относится к категории неустойчивых и подверженных финансовому риску. Предприятие не может покрывать текущие долги организации за счет денежных средств и предстоящих поступлений. «Ростелеком» неэффективно использует свои активы, о чем свидетельствует неликвидный бухгалтерский баланс организации. Предприятие финансово несостоятельно и имеет высокую угрозу наступления

банкротства. Согласно зарубежной практике оценки вероятности банкротства компании по модели Лиса предприятие находится на грани банкротства в ближайшее время с вероятностью 80-100%.

На основании анализа деятельности ПАО «Ростелеком», можно выделить основные недостатки, отрицательно влияющие на формирование финансовых результатов деятельности предприятия: снижение объемом деятельности и валовой прибыли, увеличение себестоимости, снижение рентабельности продаж, а также ухудшение финансовой устойчивости. В соответствии с выявленными проблемами можно предложить следующие мероприятия по их устранению: увеличение количества оборотных активов, особенно ликвидных, снижение доли заемного капитала, уменьшение объема краткосрочных заимствований, увеличение эффективности использования заемного капитала и улучшение показателей оборачиваемости и платежеспособности.

#### **Список литературы**

1. Савельева М.Ю., Савельева Ю.В., Бородин Ю.Б., Кухта А.О. Оценка отчетности компаний энергетической отрасли на предмет манипулирования показателем прибыли // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 9-6. С. 114-118.
2. Терешина Ю.В., Бородин Ю.Б. Анализ финансовых результатов торгового предприятия (на примере ПАО «М.ВИДЕО») // Современные тенденции развития науки и производства Сборник материалов III Международной научно-практической конференции. Западно-Сибирский научный центр; Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева. 2016. С. 387-389.
3. Официальный сайт ПАО «Ростелеком» – <http://www.rostelecom.ru/>

## **ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ РАСТЕНИЕВОДСТВА В РОССИИ**

***Курочкина М.С., Степанова Н.Р., Шаранова А.В.***

студентки 3 курса экономического факультета,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
Россия, г. Новосибирск

В статье характеризуется современное состояние основных показателей растениеводства в России в территориальном разрезе. Исследована динамика данных о посевных площадях и валовом сборе зерна, выявлены проблемы развития отрасли растениеводства и причины, которые их обусловили.

*Ключевые слова:* растениеводство, сельскохозяйственное производство, посевные площади, сбор зерна, анализ динамики, федеральные округа.

Растениеводство является важнейшей отраслью российского сельского хозяйства, занимающейся главным образом возделыванием культурных растений для производства продукции. Данная отрасль России – одна из крупнейших в мире, например, по производству зерна РФ занимает 4-е место на международном уровне.

Стратегическая и социально-экономическая значимость зерна и продуктов его переработки, значительные физические и стоимостные масштабы

вовлекаемых производственных ресурсов, наличие обширных и разветвленных межотраслевых, межхозяйственных, межрегиональных и межгосударственных связей, а также многоцелевой и многоаспектный характер функционирования отраслей, подотраслей и производств зернопродуктового подкомплекса оказывают огромное влияние не только на состояние АПК, продовольственного комплекса и агропродовольственного рынка, но и на развитие всей экономики, обеспечение продовольственной безопасности страны и укрепления ее имиджа в мире [1].

В состав Российской Федерации в настоящее время входит 9 федеральных округов. Они заметно отличаются по числу входящих в их состав субъектов, занимаемой территории, численности населения и по уровню развития сельскохозяйственного производства.

Основными показателями растениеводства являются посевная площадь всех сельскохозяйственных культур и валовый сбор зерна, которые тесно взаимосвязаны. В таблице 1 представлена динамика развития посевных площадей всех сельскохозяйственных культур за последнюю пятилетку по данным Росстата [3].

Таблица 1

**Посевные площади всех сельскохозяйственных культур  
в федеральных округах России за 2010-2014 гг, тыс. га**

	Годы						2014 в % к 2013
	2000	2010	2011	2012	2013	2014	
Российская Федерация	84669,6	75187,9	76661,7	76325,4	78057,1	77779,5	99,6
Центральный федеральный округ	16463,3	13886,8	14486,3	14522,4	14922,6	14841,6	99,5
Северо-Западный федеральный округ	2489,7	1497,7	1462,4	1437,8	1398,1	1415,1	101,2
Южный федеральный округ	10671,4	11315,2	11355,1	11265,6	11453,5	11486,1	100,3
Северо-Кавказский федеральный округ	3829,4	3986,8	4093,2	3997,7	4210,8	4239,1	100,7
Приволжский федеральный округ	27183,1	23171,7	23314,1	23014,2	23811,6	23480,9	98,6
Уральский федеральный округ	5976,5	5391,4	5391,9	5320,5	5403,6	5371,5	99,4
Сибирский федеральный округ	16650,4	14555,4	15077	15095,1	15261,0	15157,5	99,3
Дальневосточный федеральный округ	1405,9	1383	1481,6	1672,0	1595,9	1787,7	112,0
Крымский федеральный округ						492,8	-

По данным таблицы 1 можно заметить, что в 2014 году посевная площадь сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий составила

77 779,5 тыс. га, что на 0,4% меньше, чем в 2013 году. Наибольшие посевные площади принадлежат Приволжскому федеральному округу, они составляют 30,2% от общего объема по стране, а наименьшие Северо-Западному федеральному округу (1,8%). Наибольший прирост наблюдается в Дальневосточном федеральном округе (12% по сравнению с 2013 годом).

Рассмотрим следующий показатель – валовый сбор зерна по каждому федеральному округу России. Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Валовой сбор зерна в федеральных округах России за 2010-2014гг, тыс. тонн**

	Годы						2014 в % к 2013
	2000	2010	2011	2012	2013	2014	
Российская Федерация	65420,2	60959,4	94212,8	70908,1	92384,8	105315,0	114
Центральный федеральный округ	11052	9703,5	17068,6	18194,8	22513,9	25997,2	115,5
Северо-Западный федеральный округ	585,2	461,1	568,9	620,3	692,4	944,8	136,5
Южный федеральный округ	12742	18818,8	22695,3	17936,5	22473,8	26997,7	120,1
Северо-Кавказский федеральный округ	4592	8434,8	10121,2	6671,8	9593,9	11012,3	114,8
Приволжский федеральный округ	19394,2	6550,4	21241,7	14529,5	17038,3	20918,9	122,8
Уральский федеральный округ	3907,7	3339	7302,4	3411,9	4319,0	4549,3	105,3
Сибирский федеральный округ	12838	13354,5	14602	8996,5	15325,1	13018,3	84,9
Дальневосточный федеральный округ	309,1	297,3	612,7	546,8	428,4	773,3	180,5
Крымский федеральный округ						1103,2	-

Таблица 2 демонстрирует, что наибольшее увеличение валового сбора зерна в 2014 году наблюдается в Дальневосточном федеральном округе – 80,5 % по сравнению с 2013 годом. В Сибирском федеральном округе произошло снижение валового сбора зерна на 15,1%. Лидером в валовом сборе зерна в 2014 году является Южный федеральный округ – 26997,7 тыс. тонн (25,6% к итогу). Таким образом, основной сбор зерна сосредоточен в Центральном, Южном, Приволжском и Сибирском федеральном округе.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в 2010 году ввиду неблагоприятных климатических условий произошел спад производства в отрасли растениеводства в федеральных округах России. По данным Счетной палаты РФ, аномальные природные явления в 2010 году, значительно повлиявшие на агропромышленный комплекс страны, нанесли

прямой ущерб сельскому хозяйству в размере 41,8 млрд. рублей. В результате засухи пострадало более 21,5 тыс. хозяйств, гибель посевов сельскохозяйственных культур была зафиксирована на площади более чем 13,3 млн. га. Как следствие, многие показатели АПК, в том числе и растениеводства за 2010 год оказались ниже значений предыдущего периода. В частности, существенно снизилась урожайность зерна [2].

Как отмечалось выше, происходит спад посевных площадей, что приводит к недостатку кормовой базы – ключевого фактора животноводства. Снижение поголовья скота и продукции растениеводства лимитирует развитие других отраслей АПК – перерабатывающей и легкой промышленности. В результате создаются предпосылки нехватки квалифицированных кадров, особенно в сельской местности, где остро ощущается недостаток рабочих мест при низком уровне заработной платы и неудовлетворительных жилищных условиях [4, 5].

Таким образом, изучение динамики развития показателей растениеводства федеральных округов России показало, что в среднем наметилась тенденция экономического роста. Тем самым укрепляется продовольственная безопасность страны, что во многом связано с увеличением государственной поддержки и инициативами самих производителей.

#### Список литературы

1. Алтухов А.И. Зернопродуктовый подкомплекс страны: вопросы становления и развития // Никоновские чтения. – 2013. – №18 [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/zernoproduktovyy-podkompleks-strany-voprosy-stanovleniya-i-razvitiya> (дата обращения: 09.04.2016).
2. Обзор агропромышленного комплекса Российской Федерации за 2010-2011 годы компанией «Ernst & Young» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russian-agrobusiness-survey-2011/\\$File/Russian-agrobusiness-survey-2011.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russian-agrobusiness-survey-2011/$File/Russian-agrobusiness-survey-2011.pdf) (дата обращения: 09.04.2016).
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 09.04.2016).
4. Храмова О.О. Статистическое исследование деятельности потребительской кооперации в системе сельской экономики: дис. канд. экон. наук. Новосибирск, 2003. 215 с.
5. Храмова О.О., Храмова Т.Г. Анализ товарных запасов в системе управления товарооборотом кооперативной организации // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6-8. С. 130-134.

## ТИПОЛОГИЯ НЕЗАКОННЫХ ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

*Лелоюр Е.В., Светлова Ю.Е.*

Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
Россия, г. Новосибирск

В статье рассмотрены типы незаконных финансовых операций на рынке ценных бумаг, а также ущерб, наносимый ими как организациям, так и рынку в целом.

*Ключевые слова:* рынок ценных бумаг, инсайдерская информация, ценовое манипулирование.

В настоящее время эта тема актуальна, так как честных инвесторов становится все меньше. В связи с этим растет число незаконных операций, и, как следствие, рынок ценных бумаг испытывает сложности.

Стоит отметить, что Россия – одна из немногих стран, обладающая слабым рынком акций, перед которым стоит очень много серьезных проблем, тормозящих его развитие [5].

На сегодняшний день рынок ценных бумаг является очень важным показателем общего состояния экономики страны, поэтому крайне необходимо максимально честно и точно определить его фактическое положение, и соответственно выработать наиболее эффективные механизмы его регулирования.

Для того чтобы понять, как воздействовать на рынок, и с какими факторами, разрушающими его целостность, нужно бороться, необходимо выявить, какие типы незаконных финансовых операций на рынке ценных бумаг существуют.

Типология незаконных финансовых операций отражена на рисунке.



Рис. Типы незаконных финансовых операций на рынке ценных бумаг

Рассматривая первый тип операций, следует отметить, что к инсайдерской относится любая информация, недоступная широкому кругу лиц, относящаяся к существенным аспектам деятельности компании и способная значительно изменить курс ценных бумаг на рынке. К инсайдерам относятся лица, входящие в аппарат управления компании-эмитента, директора, акционеры, управленческий персонал, аудиторы компании-эмитента, служащие государственных органов, имеющие доступ к служебной информации компании-эмитента в силу служебных полномочий [1].

Инсайдер обладает существенным преимуществом, которое заключается в том, что он раньше и точнее других участников рынка может предположить вероятное изменение курса ценной бумаги эмитента в обозримом будущем.

Наиболее часто встречаются следующие виды инсайдерских сделок: покупка ценной бумаги инсайдером на основе полученной им служебной информации, которая приведет к повышению курса этой ценной бумаги; продажа ценной бумаги вследствие возникновения риска падения её курса и различные манипуляции на основе имеющейся инсайдерской информации.



В качестве примера таких манипуляций можно рассмотреть ситуацию вокруг чекового инвестиционного фонда "Нефть-Алмаз-Инвест", которая произошла в 1994 году. В 90-е годы в России Госкомимущество фактически решало, кто будет участником фондового рынка. На тот момент фонд "Нефть-Алмаз-Инвест" обладал существенным количеством приватизационных чеков, что позволяло купить значительное число акций компании "ЛУКОЙЛ" на аукционе. Данное обстоятельство у многих вызвало недовольство, и Госкомимущество, пользуясь инсайдерской информацией, в период подготовки к аукциону назначило в фонде проверку. По существу, произошел рейдерский захват фонда, целью которого было отстранение "Нефть-Алмаз-Инвест" от участия в аукционе, смена руководства и банкротство фонда. В результате, было заморожено участие фонда "Нефть-Алмаз-Инвест" в нескольких аукционах, акции компании "ЛУКОЙЛ" перешли другим чековым фондам, а все приватизационные чеки "Нефть-Алмаз-Инвест" были вложены в нерентабельные предприятия [3].

Следующий тип незаконных финансовых операций на рынке ценных бумаг – это сделки, сопровождающиеся ценовым манипулированием. Их суть заключается в том, что они искажают ценообразование финансовых активов на рынке, а соответственно и информацию о состоянии рынка, чем дезинформируют инвесторов.

Исполнителями сделок, сопровождающихся ценовым манипулированием, являются профессиональные участники рынка ценных бумаг, как то управляющие компании, брокеры, дилеры.

Целью таких сделок является либо повышение курса ценной бумаги, либо понижение курса ценной бумаги (в случае совершения сделки без покрытия), либо же стабилизация её курса.

Сделки, сопровождающиеся ценовым манипулированием, условно можно разделить на информационное манипулирование и манипулирование на основе совершения мошеннических операций [1].

Информационное манипулирование заключается в дезинформировании участников рынка ценных бумаг в виде распространения слухов, публикации прогнозов, инвестиционных рекомендаций и тому подобное.

Манипулирование, в основе которого лежит совершение мошеннических операций, представляет собой деятельность брокера, дилера, заинтересованного либо аффилированного лица, которая направлена на изменение курсовой стоимости ценных бумаг, приводящей, в конечном счете, к дестабилизации ситуации на рынке ценных бумаг.

Одним из примеров сделок, сопровождающихся манипулированием цен и связанных с повышением курса ценной бумаги, может служить ситуация, произошедшая в США в 2010 году. В ходе операции "Подорванное доверие", проведенной ФБР, были зафиксированы факты мошенничества, а именно: искусственное повышение курса акций компании, валютные махинации, организация финансовых пирамид, в результате которых обвинения были предъявлены примерно 500 участникам, а ущерб составил около 10 млрд. долларов [4].

Также к незаконным операциям можно отнести осуществление торговых операций, в ходе которых применяется наличный расчет. Чтобы получить наибольшую прибыль, почти во всех случаях согласие на совершение сделки дается в последний момент. Поэтому банковский перевод или чек в этом случае не используется, наличная оплата обеспечивает брокеру воплощение сделки в его пользу. В этом случае брокер надеется на банк, получающий средства и в части оценки добропорядочности клиента, и в части законности денежных средств [2].

Ещё одним способом отмыывания денег может быть создание компании специально для таких операций. Наглядным примером использования такой схемы является организация законного бизнеса, а затем смешивание прибыли, получаемой от законной финансовой деятельности с незаконной. Опять же, операции могут проводиться за наличный расчет или по бартеру. И, несомненно, организация использует различные подложные механизмы в области бухгалтерских операций.

Частой незаконной операцией брокера является проведение нескольких операций в течении одного рабочего дня в интересах только одного лица, то есть главной целью является введение в заблуждение других участников биржи в отношении стоимости актива (ценной бумаги, товара, валюты) [2]. Такие операции не подразумевают проведения операций по пиковым ценам, то есть максимальным ценам.

Незаконные финансовые сделки наносят существенный урон, как отдельным лицам, предприятиям и организациям, так и рынку ценных бумаг в целом. Ущерб, который они причиняют, отображен в таблице.

Таблица

**Виды ущерба от незаконных финансовых операций**

Вид ущерба	Прямой	Косвенный
Материальный	Материальные потери, возникающие непосредственно в результате финансовых манипуляций	Материальные потери, которые могут возникнуть в будущем
Нематериальный	Подрыв авторитета собственной компании	Подрыв доверия к фондовому рынку в целом

Таким образом, несложно заметить, что существует немало способов осуществления незаконных финансовых операций на рынке ценных бумаг, нарушающих честное рыночное установление цены, поэтому, безусловно, на сегодняшний день проблема борьбы с ними является актуальной. В связи с этим руководству каждой страны необходимо выработать эффективный механизм по отслеживанию нелегальной деятельности на данном рынке, мгновенному пресечению таковой, а также введению системы карательных мер, неотвратимых для всех без исключения граждан. Стоит также отметить, что невозможно создать единое орудие для борьбы с незаконными финансовыми операциями, это связано и с экономической ситуацией в конкретной стране, и с её особенностями развития, и с состоянием рынка ценных бумаг. Однако, если каждому государству удастся отладить контроль за фондовым рынком, то и в общемировых масштабах эта сфера сможет выйти на качественно новый уровень.

### Список литературы

1. Евтенко, А.А. Инсайдерские сделки и манипулирование на рынке ценных бумаг: зарубежный и российский опыт противодействия: Дипломная работа / Евтенко Артем Александрович; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – М., 2013. – 86 с.
2. Воронцовская, Л.А. (Реферат) // Депозитарий: сущность, правовые основы, деятельность и перспективы развития / Воронцовская Л.А.; Петрозаводский Государственный Университет. – Петрозаводск, 2010. – 20 с.
3. Коммерсант.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/13488> (дата обращения 29.03.16)
4. Интерфакс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/168082> (дата обращения 29.03.16)
5. Новиков, А.В. Финансовый рынок: учебное пособие. / А.В. Новиков, И.Я. Новикова. – Новосибирск: САФБД, 2014. – 344 с.

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ КОРПОРАЦИЙ

*Мандрощенко О.В.*

профессор кафедры «Налоги и налогообложение», д.э.н., доцент,  
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

В статье рассматривается международный опыт налогообложения прибыли корпораций. Особое внимание уделено налоговым льготам: налоговому кредиту, прогрессивным ставкам налога на прибыль, налоговым скидкам, ускоренной амортизации.

*Ключевые слова:* налог на прибыль корпораций, налоговые льготы, инвестиционный налоговый кредит, налоговые скидки, международный опыт, ускоренная амортизация.

Во всех развитых странах применяется налог на доходы корпораций, или корпоративный налог. Объект обложения корпоративного налога – специально установленный для этих целей показатель налогооблагаемой прибыли. К настоящему времени в развитых странах сложились относительно сходные принципы и этапы в определении величины этой прибыли. Как правило, налогооблагаемая прибыль исчисляется путем изъятия из валового дохода (за вычетом косвенных налогов) издержек предприятия, льгот и вычетов. Существует несколько различных подходов в налогообложении распределяемой и нераспределяемой прибыли. Классическая система, не предусматривающая ослабления экономического двойного налогообложения, состоит в том, что распределяемая прибыль компании облагается корпорационным и личным подоходными налогами, т.е. и распределенная, и нераспределенная прибыль облагаются полностью по ставкам корпорационного налога, затем полученные дивиденды облагаются налогом на доходы от капитала, что приводит к двойному налогообложению. Впоследствии данная несправедливость была частично устранена применением других систем. Эта система в некотором виде действует в США, Швейцарии, Швеции, а также в Бельгии, Люксембурге.

Система уменьшения обложения прибыли на уровне компаний может функционировать в двух вариантах:

1) на основе разных ставок, при этом распределяемая прибыль облагается налогом по более низкой ставке (в Германии, Австрии, Португалии, Японии);

2) на основе частичного освобождения от налогообложения распределяемой прибыли (в Испании, Швеции, Исландии, Финляндии).

Система уменьшения налогообложения прибыли на уровне акционеров предусматривает 2 способа снижения налогообложения доходов в виде дивидендов:

1) Налоговый кредит или система зачета. В этом случае корпорационный налог уплачивается полностью, но та его часть, которая относится к распределяемой на дивиденды части, ставится к зачету при взимании с акционеров налога с дивидендов. Данный способ используется во Франции, Великобритании, Ирландии.

2) Частичное освобождение от налога с дивидендов, независимо от того, был ли удержан корпорационный налог с распределяемой прибыли или нет. Эта система действует в Австрии, Канаде, Дании, Японии.

Особое внимание необходимо уделить таким элементам налогообложения как ставки и льготы.

В ряде стран применяются прогрессивные ставки налога на прибыль. Например, в США налог на прибыль взимается по трехразрядной шкале ставок: 15% – на первые 50 тыс.долл. прибыли, 25% – на следующие 25 тыс.долл.прибыли и 35% – на прибыль сверх этой суммы. Применение прогрессивной шкалы предусматривает пониженные ставки для средних и малых форм, являющихся наиболее динамичным элементом частного предпринимательства и играющих существенную роль в создании крупных инноваций, расширении производства и увеличении занятости.

Установление дифференцированных ставок для организаций различного «масштаба» можно считать одной из форм предоставления преференций. В отдельных странах при установлении ставки в особую группу выделяются малые предприятия. Например, в Великобритании в качестве критерия малого предприятия применяется величина полученной прибыли: при получении фирмой прибыли в пределах 250 тыс. фунтов стерлингов применяется ставка 24%, а для остальных предприятий установлена более высокая ставка – 33%.

В Японии также для предприятий малого бизнеса существует пороговое значение прибыли, которому соответствует льготная налоговая ставка. Так, если прибыль предприятия не превышает 8 млн.иен, то она облагается по ставке 28% против обычной – 40%.

В Германии для компаний, доход которых не превышает 10 тыс.евро в год, устанавливается необлагаемый минимум в размере 5 тыс. евро. Если доход свыше 10 тыс. евро в год, то необлагаемый минимум сокращается. Таким образом, для компаний с доходом ниже 10 тыс.евро в год фактическая ставка налога на прибыль составляет менее 22,5%, тогда как при налогообложении компаний с более высоким доходом применяется ставка 45%.

В Канаде также значительное внимание уделяется стимулированию малого бизнеса, т.к. доля мелких фирм достигает 97% от числа всех компаний. Ставка на доходы мелких фирм строго регламентирована и едина – в размере 12% независимо от сферы их деятельности.

Важным направлением налоговых льгот является уменьшение налогооблагаемой прибыли на часть инвестиционных расходов, а также затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Размеры и сроки подобных льгот различаются в отдельных странах. Подобные налоговые льготы на различные сроки и в различных размерах используются в США, Канаде, Италии, Бельгии и некоторых других государствах. Льгота предоставляется в виде исключения из налогооблагаемой прибыли (частично в виде амортизационных списаний) расходов на приобретение патентов, лицензий и других издержек, связанных с научно-техническим прогрессом (например, одноразовое списание в амортизацию стоимости некоторых видов научно-исследовательского оборудования).

Важная форма налоговых льгот – уменьшение самого налога на прибыль. Наиболее распространен, особенно в прошлом, так называемый налоговый инвестиционный кредит, то есть вычет из налога на прибыль части инвестиционных расходов компании (часто с условием использования этого кредита для последующих инвестиций). Однако в настоящее время во многих странах эта льгота предоставляется реже, либо вообще отменена. Так в США она была отменена в 1986 г., нет ее в Германии и Норвегии. Но в ряде других стран налоговый инвестиционный кредит сохраняется. Например, в Англии компаниям разрешено использовать около 10% налога на доходы корпораций для заранее оговоренных законом инвестиций. Во Франции инвестиционный кредит используется с тем, чтобы стимулировать создание новых предприятий, в том числе и для ускорения развития экономически отсталых регионов.

Особая разновидность налогового инвестиционного кредита – так называемые скидки на истощение недр, заметно уменьшающие налогообложение прибыли отдельных отраслей добывающей промышленности. Подобная льгота сыграла важную роль в развитии добывающей промышленности США. Во Франции компании по добыче нефти и природного газа имеют право на скидку на истощение недр в размере 23,5% от продаж, или 50% чистого дохода; компании по добыче твердых минералов – 15% или 50%, соответственно. Скидка обуславливается требованием реинвестировать полученные средства в те же отрасли в течение двух (нефть и газ) или пяти лет (твердые минералы).

Во всех развитых странах в разной степени действует особая льгота – ускоренная амортизация. С ее помощью предприятие может списать стоимость основного средства гораздо быстрее, формируя величину амортизационных расходов значительно большую, чем экономически обоснованная амортизация.

Так, в Германии методы и нормы амортизации – предмет тщательно разработанного законодательства. Федеральное министерство финансов и министерства финансов земель публикуют официально установленные таб-

лицы, которые определяют методы и нормы амортизации по различным видам основных активов и содержат подробные инструкции по их использованию. Чаще всего применяется метод допущения для первых лет срока службы резко завышенных по сравнению с линейным методом норм амортизации и резко заниженных норм для последующих лет (при неизменном общем сроке предполагаемой службы).

Таким образом, рассмотренный зарубежный опыт выявил некоторые тенденции в налогообложении прибыли. Решение проблемы сочетания фискальной и регулирующей функций налога на прибыль в различных странах варьируется от установления высоких ставок налога и сохранения льгот для предприятий до принятия пониженных ставок и сокращения основной массы льгот.

#### **Список литературы**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1.
2. Мандрощенко О.В. Влияние налоговой политики на эффективность инвестиционной деятельности малых предприятий: Монография. – М.: Информационно-внедренческий центр «маркетинг», 2010.
3. Мандрощенко О.В. Особенности налогового стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности на региональном уровне//Инновации и инвестиции. – 2016. – №1. – С.5-9.

## **ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ**

*Морозова В.Д.*

магистрант 38.04.03 «Управление персоналом в сфере услуг»,  
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»,  
Россия, г. Краснодар

Статья посвящена проблемным вопросам повышения эффективности на предприятиях сферы услуг. Автор рассматривает особенности и проблемы менеджмента сферы услуг, влияющие на процесс реализации всех управленческих функций. Акцентируется внимание на необходимость соблюдения законов, закономерностей, принципов и методов менеджмента в сфере услуг.

*Ключевые слова:* сфера услуг, управление персоналом, кадровый менеджмент, эффективность предприятия, стандартизация.

Сфера услуг является одной из направляющих общественного производства, именно она должна своевременно и чутко реагировать на потребности и спросы населения. Для повышения эффективности управления предприятием сферы услуг, мало опираться на традиционные методы управления, необходимо использовать инновации, новые, усовершенствованные и нетрадиционные подходы в управленческой деятельности, потому что в наши дни основой любого вида управления предприятием сферы услуг является высокоэффективная деятельность, опирающаяся на прогрессивные инновационные факторы [1].

Сегодня для повышения эффективности труда современные предприятия сферы услуг все шире используют нетрадиционные формы его организации и стимулирования. На смену регламентированной, рутинной работе приходит квалифицированный труд, основанный на творческом потенциале работников сферы услуг. Происходит активное вовлечение работников в процесс принятия управленческих решений, использование различных схем кадровой ротации, расширение полномочий работников в целях максимальной реализации возросшего образовательного и квалификационного потенциала [3]. Подобный уровень развития трудовых отношений неизбежно ведет к изменениям и в управлении трудом, ибо новые эффективные формы организации труда требуют инновационных методов управления. Таким образом, основные принципы инновационного управления трудом являются обязательным условием формирования современного конкурентоспособного предприятия сферы услуг [2].

Основными функциями инновационного управления трудом в сфере услуг сегодня являются:

- инновационный климат, основанный на взаимном доверии и направленный на развитие инновационной деятельности в организации;
- формирование системы эффективного генерирования идей и механизма аккумуляции творческих идей и предложений;
- развитие внутрифирменного инновационного предпринимательства;
- развитие инновационных коммуникаций;
- развитие персонала в рамках непрерывного организационного обучения;
- мотивация и стимулирование инновационного поведения персонала;
- внесение инновационных аспектов в традиционные функции управления трудом [4].

На основании вышеизложенного следует сделать вывод, что повышение эффективности на предприятии сферы услуг является показателем успешной целенаправленной деятельности по созданию, распространению и эффективному применению новшеств в управлении трудом. Основной целью инновационной деятельности в управлении трудом в сфере услуг, является активизация, повышение эффективности данного управления, ведущее к повышению эффективности производственной деятельности того или иного предприятия сферы услуг в целом [6].

Любая инновационная деятельность, инновационное управление трудом на предприятии сферы услуг нуждается в дальнейшем развитии и совершенствовании, в связи с чем, необходимо более широкое внедрение методов на основе более углубленных:

- мотивации и стимулирования инновационного поведения работников;
- развития инновационных коммуникаций;
- формирования системы эффективного генерирования и аккумуляции новшеств;
- построения механизма эффективного внедрения и распространения новшеств [5].

### Список литературы

1. Демидова Л. С. Сфера услуг России: трудный путь модернизации // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2008. – № 2. – С. 38 – 50.
2. Молчанова Е.В., Молчанова Н.В. Гармонизация национальных стандартов Российской Федерации / В сборнике: *Фундаментальные и прикладные направления модернизации современного общества: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные аспекты. Материалы международной научно-практической конференции – Ч.3* / Отв. ред. Н.Н. Панарина, С.С. Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2015. – С. 96-98.
3. Молчанова Е.В., Сердюк И.И. Проблемы востребованности и конкурентоспособности специалистов. Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. Т.3, № 11. С. 209-211.
4. Феклистов И. Ф. Инновации в управлении трудом на предприятиях сферы услуг // *Проблемы современной экономики*, – 2012. – №2 (42). – С. 388-390.
5. Скоробогатова Т.Н., Шейко А.В. О социально-экономической значимости сферы услуг / В сборнике научных статей по материалам Международной научно-практической конференции. 2015. С. 511-515.
6. Тойменцева А.А. Сфера услуг в системе современных экономических отношений. *Международный научно-исследовательский журнал*. 2015. № 2-3 (33). С. 104-105.

## АНАЛИЗ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВОГО ОРГАНА

*Назранов З.З.*

студент, Финансовый университет при Правительстве РФ,  
Россия, г. Москва

Научный руководитель – профессор кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета при Правительстве РФ, д.э.н., доцент Мандрощенко О.В.

В статье рассматриваются вопросы оценки контрольной работы налоговых органов, в частности, анализируются методики оценки контрольной работы налоговых органов, показатели доначисленных налогов по результатам камеральных и выездных налоговых проверок по данным ИФНС.

*Ключевые слова:* камеральная налоговая проверка, выездная налоговая проверка, налоговый контроль, налоговый орган.

Понимание важности стабильности и полноты налоговых поступлений обусловило сосредоточенность исследования на оценке деятельности налоговых органов. Ее необходимость обусловлена возможностью улучшения качества работы налогового органа в определенных направлениях и повышения эффективности в целом. В связи с этим существует необходимость в разработке системы, которая позволит комплексно проанализировать эффективность деятельности налоговых органов с помощью показателей, которые учитывают технологические особенности, необходимость своевременных и полных поступлений в бюджеты всех уровней, а также соблюдение налогового законодательства.

Об этом также свидетельствует Концепция развития внутреннего аудита налоговых органов РФ, утвержденная приказом ФНС России 16.04.2015



№ММВ-7-16/156. Согласно данной Концепции к основным мероприятиям по развитию налоговых органов на среднесрочную перспективу (2015-2018 гг.) относятся:

- определение основных показателей организации работы налоговых органов, порядка их расчета и критериев существенности;
- разработка методики проведения сравнительного анализа полученных показателей для формирования предложений, необходимых для принятия управленческих решений.

Таким образом, актуальность исследований в данной области обусловлена тем, что повышение эффективности контрольной работы – важнейшая составляющая в деятельности налоговых органов с точки зрения обеспечения доходов бюджета и уменьшения расходов, связанных с функционированием налогового органа.

Но, несмотря на всю важность данного вопроса, современными учеными и практиками в области налогового администрирования до сих пор не выработано единого подхода к оценке контрольной деятельности налоговых органов. Рядом таких учёных, как Т. Щербининым, Г.Н. Карташовой, Д.В. Крыловым, А.П. Киреенко, сделана попытка выработки показателей, позволяющих оценить результаты работы налоговых органов.

В 1997 году А.Т. Щербинин предлагает для оценки эффективности деятельности налоговых органов использовать коэффициент начисления налогов [8]. Рассчитывается этот показатель как доля самостоятельно начисленных налогоплательщиком налогов в общей сумме начислений.

В 1999 г. Г.Н. Карташова выдвигает показатель эффективности функционирования налоговой системы, определяемый как разность между ожидаемой и реально перечисленной в бюджет суммой налоговых платежей [1]. Предполагается, что эта разность образуется доначислениями при документальных проверках предприятий. Чем меньше величина доначислений, тем успешнее функционирование налоговых органов.

Д.В. Крылов, предлагает оценивать эффективность налогового контроля на основе собираемости налогов [2]. Вычисляется этот показатель как частное от деления общего объема налоговых поступлений по региону на налоговый потенциал региона.

А.П. Киреенко в качестве оценки эффективности деятельности налоговых органов, выдвигает соотношение показателя сокращения налогового пробела, к росту издержек налогообложения [7]. Под налоговым пробелом подразумевается разница, между ожидаемыми и поступившими средствами в бюджет, а под налоговыми издержками – затраты на содержание налоговой системы.

Постоянное реформирование системы оценки результатов деятельности налоговых органов подтверждает неопределенность ситуации в науке по данному вопросу. Так, в центральном аппарате ФНС уже долгое время проводится целенаправленная и кропотливая работа по разработке стройной системы аналитических показателей. Результатом данной работы стало внедрение первой методики оценки в 1993 г. и ее последующие корректировки (2003, 2004, 2008 гг.).

Первые методики позволяли оценить контрольную работу налоговых органов. Следующая методика, действовавшая с 2004 года, обращалась к анализу качества выполнения фискальной функции налогового органа.

Методики 1993 и 2003 гг. основывались на оценке контрольной работы налоговых органов. После этого с 2004 г. действовала другая методика, которая позволяла оценить качество выполнения фискальной функции налогового органа. Лишь Методика, разработанная в 2008 г., обращается к оценке эффективности деятельности налоговых органов в целом, а не только к оценке контрольной работы.

К показателям оценки результативности налогового контроля в рамках данной методики относятся:

- 1) число проведенных налоговых проверок;
- 2) число проверок (камеральных, выездных), выявивших нарушения налогового законодательства;
- 3) сумма доначисленных налогов;
- 4) сумма дополнительно начисленных платежей по результатам контрольной работы в расчете на одного специалиста, проводящего проверку;
- 5) сумма дополнительно начисленных платежей по результатам контрольной работы в расчете на одну результативную проверку;
- 6) удельный вес сумм взысканных платежей по результатам выездных и камеральных проверок от общей суммы дополнительно начисленных платежей [4].

Теперь, рассмотрев некоторые теоретические аспекты по данному вопросу, перейдем непосредственно к анализу контрольной деятельности налогового органа. Практическое применение методики проведено на основе данных ИФНС №34 в г. Москва.

Так, рассмотрим динамику числа налоговых проверок за период с 2011 г. до 2014 г.

Таблица 1

**Число проведенных проверок (в т.ч. выявившие нарушения)**

Вид	2011	2012	2013	2014
Камеральные проверки	87249	87674	102258	101970
из них выявившие нарушения	1221	2921	4517	4812
доля КНП, выявивших нарушения	1,40%	3,33%	4,42%	4,72%
Выездные проверки	101	96	82	82
из них выявившие нарушения	86	92	81	79
доля ВВП, выявивших нарушения	85,15%	95,83%	98,78%	96,34%
Всего проверок	87350	87770	102340	102052

По результатам анализа количества налоговых проверок можно сделать следующие выводы.

За этот период имеет место тенденция увеличение числа камеральных проверок и снижение числа выездных. ВВП представляет собой дорогостоящее и трудоемкое мероприятие, которое требует больших бюджетных затрат на его осуществление, затрат рабочего времени, а также высокого уровня

квалификации сотрудников налоговых органов. Сокращая их число, ФНС стремится повысить их качество и эффективность, и таким образом, исключить неэффективные проверки, тем самым сосредоточиться на предпроекторном анализе, то есть на анализе предоставленных в налоговые органы данных. Собственно еще одним подтверждением может быть увеличение удельного веса результативных КНП и ВВП с 1,40% до 4,72% и с 85,15% до 96,34% соответственно.

Низкая эффективность КНП может быть, прежде всего, связана с тем, что охват камеральными проверками составляет 100% налогоплательщиков и к тому же налоговые органы могут запросить ограниченное количество документов у налогоплательщиков. Поэтому, такие низкие показатели выявленных нарушений в результате КНП нельзя однозначно трактовать как неэффективная работа налогового органа.

В свою очередь, увеличение доли результативных ВВП говорит о плодотворной работе инспекции и эффективной методике планирования выездных проверок и отборе налогоплательщиков для проверки.

Проверка эффективности работы налогового органа только по количеству налоговых проверок не совсем объективна, т.к. зависит только от числа налогоплательщиков. В связи с этим рассмотрим суммы дополнительных начислений по результатам контрольной работы и ее динамику.

Таблица 2

**Сумма доначисленных налогов за 2011-2014гг.**

	2011	2012	2013	2014
Вид				
Камеральные проверки, тыс. руб	140334	149464	155103	170214
Удельный вес доначислений по КНП в общей сумме доначислений, %	9,92%	3,51%	6,32%	12,78%
Выездные проверки, тыс. руб.	1045119	3596514	1550190	465678
Удельный вес доначислений по ВВП в общей сумме доначислений, %	73,87%	84,40%	63,20%	34,96%
Дополнительно начислено по результатам прочих контрольных мероприятий и пени за несвоевременную уплату налогов и сборов, тыс.руб.	229292	515185	747685	696145
Удельный вес доначислений по прочим контрольным мероприятиям, %	16,21%	12,09%	30,48%	52,26%
Всего, тыс. руб.	1414745	4261163	2452978	1332037

Так, согласно данным таблицы 2, с 2011 г. наблюдается устойчивый рост доначислений по камеральным проверкам, как в абсолютном значении, так и в относительном – с 140334тыс. до 170214тыс. руб. (с 9,92% до 12,78%), что является положительным явлением в части пополнения бюджета. Такой рост в первую очередь связан с увеличением числа КНП, выявивших нарушения.

Следует отметить, что за рассматриваемый период объем доначислений по ВВП после значительного роста в 2012 году значительно сократился, более чем в 2 раза по сравнению с 2011 годом, что может быть вызвано сни-

жением числа выездных проверок и масштабом проверяемых организаций. Подобный скачок можно связать с усилением контрольной работы налоговых органов в отношении НДС в 2012 году.

Для более подробного анализа результативности налогового контроля рассчитаем сумму доначислений в расчете на одну проверку, выявившую нарушение, и сумму доначислений в расчете на одного сотрудника, участвующего в проверке.

Таблица 3

**Сумма доначислений налогов на 1 работника за 2011-2014гг.**

<i>Дополнительно начислено по результатам контрольной работы в расчете на одного специалиста, проводящего проверку.</i>				
Показатели	2011	2012	2013	2014
Среднесписочная численность сотрудников отдела КНП	72	69	68	71
Среднесписочная численность сотрудников отдела ВМП	31	27	29	33
Доначислено по КНП, тыс. руб	140334	149464	155103	170214
Доначислено по ВМП, тыс. руб	1045119	3596514	1550190	465678
Доначисления по КНП на 1 работника, тыс. руб	1949,08	2166,14	2280,93	2397,38
Доначисления по ВМП на 1 работника, тыс. руб	33713,5	133204	53454,8	14111,5

Таблица 4

**Сумма доначислений налогов в расчете на одну проверку за 2011-2014гг.**

<i>Дополнительно начислено по результатам контрольной работы в расчете на 1 результативную проверку.</i>				
Показатели	2011	2012	2013	2014
Число результативных КНП	1221	2921	4517	4812
Число результативных ВМП	86	92	81	79
Доначислено по КНП, тыс. руб	140334	149464	155103	170214
Доначислено по ВМП, тыс. руб	1045119	3596514	1550190	465678
Доначисления по КНП на 1 результативную проверку, тыс. руб	114,934	51,1688	34,3376	35,3728
Доначисления по ВМП на 1 результативную проверку, тыс. руб	12152,5	39092,5	19138,1	5894,66

В результате анализа таблиц 3 и 4, можно сделать вывод, что деятельность инспекции по повышению эффективности ВМП, т.е. увеличению суммы доначислений на 1 результативную проверку и на 1 работника не имела эффекта. Эти показатели увеличились только в 2012 году ввиду указанных выше причин.

Также приведенные данные свидетельствуют о снижении доначислений на 1 результативную камеральную проверку (в 3 раза). Однако подобный спад нельзя в полной мере считать негативным явлением, так как за рассматриваемый период общая сумма доначислений возросла и расходы на проведение КНП не так значительны в отличие от ВМП.

Теперь рассчитаем удельный вес взысканных Инспекцией платежей в общей сумме доначисленных налогов по результатам налоговых проверок.

**Удельный вес взысканных налоговых платежей в сумме доначисленных налогов по результатам проверки за 2012-2014гг.**

Показатели	2012	2013	2014
Доначислено платежей по результатам КНП, тыс. руб.	149464	155103	170214
Доначислено платежей по результатам ВНП, тыс. руб.	3596514	1550190	465678
Поступило (взыскано) из доначисленных сумм по КНП, тыс. руб.	48,195	69,25	217,281
Поступило (взыскано) из доначисленных сумм по ВНП, тыс. руб.	354,533	902,096	492,402
Удельный вес взысканных платежей по КНП	0,03%	0,04%	0,13%
Удельный вес взысканных платежей по ВНП	0,01%	0,06%	0,11%

В целом можно отметить положительную тенденцию взысканий из доначисленных сумм налогов по КНП. И, тем не менее, поступления сумм дополнительно начисленных платежей по результатам, как камеральных проверок, так и выездных имел очень низкий уровень и составлял менее 1%.

Таким образом, в результате анализа контрольной деятельности были выделены абсолютные и относительные показатели, которые позволяют оценить отдельные стороны деятельности налоговой инспекции, как с качественной, так и с количественной стороны.

Полученные значения позволяют сделать следующие выводы: за рассматриваемый период наблюдается повышение результативности налоговых проверок, однако следует отметить, что мероприятия налогового контроля недостаточно эффективны, так как из доначислений в бюджет поступают минимальные суммы. В качестве положительного момента можно выделить четкий процесс отбора налогоплательщиков для проведения выездной проверки, на основе данных предпроверочного анализа, что подтверждает увеличение доли результативных проверок с 85,15% до 96,34%.

#### Список литературы

1. Карташова Г.Н. К вопросу о разработке методики оценки эффективности работы налоговых органов // Налоговый вестник. – 1999. – № 11.
2. Крылов Д.В. Экономическая оценка организации и налогового администрирования: Автореф.дис. ...к.э.н. Ижевск, 2006. 32 с.
3. Методика оценки эффективности контрольной работы управлений МНС России по субъектам РФ: Приказ МНС РФ от 01.09.2003 N БГ-3-06/481 // Справочно-правовая система "КонсультантПлюс".
4. Методика оценки эффективности деятельности территориальных органов ФИС и распределения средств федерального бюджета, направляемых на материальное стимулирование федеральных государственных гражданских служащих территориальных органов ФНС в 2008 г., и значения критериев оценки качества деятельности ФНС на 2008г.: Приказ ФНС России от июня 2008 г. // Справочно-правовая система "КонсультантПлюс".
5. Об утверждении Критериев оценки эффективности контрольной работы управлений МНС России по субъектам Российской Федерации на 2004 г.: Приказ МНС РФ от 13 мая 2004 г. N САЭ-3-6/319@ // Справочно-правовая система "КонсультантПлюс".
6. Смирнова Е.Е. Актуальные проблемы оценки эффективности деятельности налоговых органов // Управленческие науки в современной России. 2014. Т. 1. № 1. С. 139-141.
7. Филиппова Н.А., Ефремова Т.А. Результативность налогового администрирования // Налоги. – 2014. – № 3. – С. 21-24.

8. Щербинин А.Т. Проблемы повышения эффективности налогового контроля: автореф. дис. к. экон. наук. М., 1997. 22 с.

## **СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА (НА МАТЕРИАЛЕ АНАЛИЗА СИТУАЦИИ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ)**

*Обморокова А.М., Немаева Н.О.*

ассистенты кафедры рисунка, живописи и скульптуры,  
Институт архитектуры и дизайна, Сибирский федеральный университет,  
Россия, г. Красноярск

В статье анализируется российский рынок современного искусства. Акцент сделан на специфике регионального арт-рынка и «новых медиа», как одном из его элементов. Предмет исследования – рыночные процессы в сфере современного искусства в Центральной Сибири (Красноярский край). Основные методы исследования – обзор зарубежных и отечественных источников по заданной тематике, исследования стратегий цифрового маркетинга (digital-маркетинг), глубинное интервьюирование. Показано, что динамика регионального красноярского арт-рынка зависит от таких факторов, как развитие коммуникативных и информационных цифровых технологий, которые активно используются современными художниками для создания и поддержания имиджа, повышения конкурентоспособности. Обосновывается прогноз о будущем красноярского рынка современного искусства, в том числе его месте в структуре российского арт-рынка в целом и перспективах развития регионального рынка изобразительного искусства.

*Ключевые слова:* арт-рынок, Сибирь, Красноярский край, цифровые медиа, Интернет, изобразительное искусство.

В условиях глобализации, модернизации и стремительного развития социально-культурных процессов возрастает роль информационной и коммуникативной функций искусства и происходит активное включение произведений изобразительного искусства в художественный рынок.

Современная художественная культура представляет собой индустрию развлечений и идентичностей, сюда входит большинство направлений творческих практик, которые включаются в схему и производство-распределение-потребление. Включение художественного пространства в коммерческую сферу неизбежно. Таким образом, когда речь заходит об арт-рынке в целом, приходит четкое понимание того, что данное понятие связано непосредственно с рынком, в котором функционируют основные его субъекты – покупатель, продавец и посредник.

Пути развития арт-рынка в России имеют свою специфику, в немалой степени обусловленную грузом советской наследственности, особенностями менталитета, правового, общественного, экономического устройства и т.д. Все эти уникальные черты скорее препятствуют, чем способствуют развитию российского рынка искусства, который, казалось бы, имеет немалый потенциал. Для совершенствования и разрешения проблем современного отечественного арт-рынка необходим комплексный подход, направленный на ре-

гулирование всех субъектов данной области, где одну из важных ролей играют каналы СМИ. Средства массовой информации позволяют реализовывать одну из важнейших функций арт-рынка – информационную. В свою очередь она направлена на формирование информационного поля, благодаря которому общество узнает о творчестве художника. В современном обществе огромную роль играют цифровые способы передачи информации, особенной популярностью пользуются Интернет и Web-среда, которые позволяют стереть временные и пространственные рамки, что немаловажно для художников из регионов, далеких от крупных российских городов. Современные художники с успехом используют способы продвижения своего творчества через Интернет, что позволяет сформировать определенный имидж, заявить о себе, а также повышать конкурентоспособность в виртуальной сфере арт-рынка, невзирая на географические границы.

На сегодняшний день арт-рынок является не только сферой, позволяющей оценить уровень развития духовных потребностей общества в конкретный период, но и является местом реализации экономических отношений, где достигаются инвестиционные цели. С недавнего времени многие ученые обращают внимание на проблемы арт-рынка, как на предмет междисциплинарных исследований. В научных статьях освещаются самые разнообразные сферы данной области, что ещё раз указывает на то, что арт-рынок, как феномен, неоднозначен и противоречив [2; 15; 19; 20; 21 и др.]. В некоторых исследованиях уделяется внимание деятельности художественных галерей, как одному из важных сегментов формирования арт-рынка [1].

В связи с увеличением популярности цифровых информационных технологий во всех видах экономической, социальной и культурной деятельности, возрастает интерес исследователей к возможностям использования цифровых медиа для разработки маркетинговых стратегий коммуникативного характера, которые включают в себя стратегии digital-маркетинга [8; 14].

Интернет не обошел стороной и сферу рынка изобразительного искусства. Общие проблемы продвижения арт-объекта на рынке искусств, вопросы арт-менеджмента, а также возможности цифровых технологий арт-маркетинга рассмотрены в статьях таких авторов, как Бабенко А. В. [4], Бартеньева В. Г. [5], Гольман И. А. [7], Суминова Т. Н. [10], Старкова Н. О. и Петров Н. Е. [9], А. Levine [20], N. Koptseva and V. Kirko [16], Королева Н. Н. [6], Kostylev S. V. [17].

Изучается роль социальных медиа для повышения эффективности маркетинговых стратегий продвижения искусства в массы и коммуникаций с потенциальными посетителями культурных организаций [18; 13]. Также рассматривается потенциал художественных интернет-аукционов и возможности электронной коммерции в решении проблем традиционного арт-рынка [11].

Анализ научной литературы по проблемам и маркетингу в сфере рынка искусства позволяет выявить основные понятия, тенденции развития и перспективы данной области. Многие отечественные авторы сходятся во мнении, что на сегодняшний день российский арт-рынок полон противоречий. С одной стороны арт-рынок, существует, т.к. наблюдается товарооборот, про-

изведения искусства покупаются, совершаются многочисленные и зачастую дорогостоящие сделки, с другой стороны арт-маркетинг и, соответственно, продвижение художественной продукции находится на крайне низком уровне. А причиной этому, по крайней мере, до недавнего времени, являлся пониженный интерес к продвижению своего творчества у самих художников [7]. Также большое значение имеет то, что в структуре российского рынка искусства практически отсутствует первое и важное звено для художника в череде посредников – арт-дилер – менеджер в сфере продажи и продвижения художественного творчества на рынок искусства. В целом наблюдается отсутствие взаимосвязей и взаимодействия между существующими участниками рынка искусства, а также недостаток необходимых рынку профессиональных кадров.

В подобных условиях на помощь современному художнику, при наличии у него конкретного желания заниматься PR и саморекламой, приходят цифровые информационные сети, выступающие в роли персонального куратора для современной творческой личности. Однако, характер влияния современных технологий на произведения искусства противоречив, что требует систематического художественного образования и эстетического воспитания аудитории. Никакие технические возможности воспроизводимости и дублирования произведений искусства, никакие приемы пиара и маркетинга не способны сформировать адекватный вкус зрителя и потребителя художественного товара, если не будет развиваться процесс интеграции усилий всех специалистов – ученых, теоретиков и практиков культуры, медиапрофессионалов, маркетологов, педагогов [13].

Региональные художественные рынки, как и современный художественный рынок Сибири, который начал формироваться лишь на рубеже XX-XXI столетия, находится на стадии становления. Красноярский край, в частности, рыночные процессы в сфере современного искусства города Красноярска были выбраны для анализа по причине специфики культурной ситуации в городе. Наличие полного цикла академического художественного образования (художественная школа имени Василия Сурикова, художественное училище имени Василия Сурикова, художественный институт, Отделение Урала, Сибири и Дальнего Востока Российской академии художеств, Союз художников Российской Федерации) обеспечивает город квалифицированными специалистами. При наличии большого количества художников (на сегодняшний день только в Красноярской организации Союза художников состоит более 200 человек), что порождает изобилие художественного продукта, в Красноярске недостаточно развит культурный институт, продвигающий творчество современного художника. Таким образом, роль куратора в современных условиях берет на себя сам художник.

Пространство медиа открывает возможности художнику для популяризации своей деятельности и творчества, не прибегая к осязаемым финансовым вложениям и помощи специалистов в области арт-маркетинга. Новые технологии оказали влияние на важнейшую информационную функцию художественного рынка – социальные медиа создают новый стиль общения и



вводят новые стратегии ведения бизнеса. Главенствующую позицию занимает Интернет, который характеризует современную цифровую культуру. При помощи популярного ныне digital-маркетинга, который позволяет компании или бренду присутствовать в интернет среде, охватить как можно больше цифровых каналов передачи информации (создание веб-сайта, маркетинг в социальных сетях (SMM)), обеспечивать максимально успешное достижение целей рекламы, художник способен самостоятельно заявить о себе, вызвать интерес к своей персоне. Таким образом, формируется творческая личность, которая по своему желанию может создавать свой образ при помощи масс-медиа, продавать произведения и в какой-то степени формировать вкус потребителя.

Целью исследования является проследить характер влияния цифровых коммуникационных технологий, в частности Интернета, на региональный рынок современного искусства.

Основные методы исследования – исследования стратегий цифрового маркетинга (digital-маркетинг), глубинное интервьюирование.

В исследовании приняли участие художники города Красноярска. Среди них члены Красноярской региональной организации ВТОО "Союз художников России", члены Красноярского Творческого Союза Художников, молодежного творческого объединения "Пульс Времени" при КРО ВТОО "Союз художников России", а также художники, не состоящие ни в каких общественных организациях (всего 20 человек в возрасте от 24 до 65 лет). Также были опрошены работники местных галерей и художественных салонов («Дар», «Хинган», «Арт-галерея Романовых», «АйнArta gallery»).

Респондентам был задан ряд вопросов, связанный с проблемами формирования регионального арт-рынка, выявлением основных сложностей, возникающих у художника Красноярского края в продвижении и реализации художественного товара, и какую роль играют в этой области возможности сети Интернет.

Интервьюируемым были заданы следующие вопросы:

1. На ваш взгляд, в чем основная сложность продвижения своего творчества для художника Красноярского края и с какими сложностями сталкивались конкретно вы?

2. Используете ли вы цифровые медиа, в частности Интернет, для продвижения вашего творчества? Если да, то как давно вы начали использовать Интернет для этих целей и какие цифровые каналы передачи информации вы используете (персональный сайт, сайты тематических интернет-магазинов, продвижение в социальных сетях и др.)? Как это отразилось на вашей популярности, как художника в целом и продажах произведений?

3. Что способствует продажам вашего творчества и росту популярности в большей степени: продвижение в реальном времени (участие в ярмарках, выставках, мастер-классах) или в виртуальной среде?

4. Как вы считаете, что необходимо для того, чтобы ситуация на региональном рынке искусства изменилась в лучшую сторону?

Также был проведен анализ вторичных данных по выявлению существующих Интернет-ресурсов для художников. Просмотрены мультимедий-

ные Интернет-ресурсы, используемые респондентами для размещения материалов о своей творческой деятельности и продажи произведений, в том числе странички в социальных сетях, интернет-порталы для художников, картинные интернет-галереи и т.д.

Результаты позволили сделать вывод, что Web-сайты художественных институций продолжают и успешно развивают систему организации художественной жизни уже в пределах виртуального пространства. «Колоссальные информационные ресурсы и огромный потенциал для коммерческой деятельности – это главные характеристики Интернета» [11]. Сайтов по искусству сегодня огромное количество и обширные результаты в поисковых системах просто поражают. С появлением такого огромной и мобильной коммуникационной сферы, несомненно, возникают мысли о возможностях виртуальной среды решить проблемы традиционного арт-рынка. Технические возможности сети Интернет для художников и галерей – это и реклама, и архив, и каталог, и место продажи произведений.

Интернет позволяет привлечь большое количество потенциальных покупателей. На множествах сайтов художники, за определенную плату, либо вообще бесплатно могут выставить свое произведение на продажу. Конечно, когда открывается такой огромный спектр возможностей для продвижения искусства, возникают негативные стороны виртуального арт-рынка. Происходит заполнение виртуального пространства продуктом массового потребления, выдаваемым за произведения искусства. Исследование тематических сайтов и групп в социальных сетях демонстрирует, что огромный поток цифровой информации смешивает деятельность профессиональных художников и любителей, которые заполняют виртуальное пространство арт-рынка продуктом массового потребления, не всегда высокого качества.

Это вызывает необходимость появления новых и развития уже существующих ресурсов, которые могли бы давать экспертную оценку произведениям искусства и учитывать специфику продажи произведений, как товара (artreestr.ru).

Анализ интервью с художниками Красноярского края и галереями города Красноярска позволяет сделать следующие выводы о ситуации на рынке произведений искусства в регионе:

1. Основная сложность в продвижении своих произведений для художника Красноярского края и города Красноярска заключается в отсутствии упорядоченной связи: художник – посредник (арт-менеджер) – покупатель.

Не сформирован вкус у потребителя произведений искусства, как художественной продукции. Работы галерей, как связующих звеньев между художниками и зрителями недостаточно для того, чтобы повлиять на местного потребителя и сформировать понимание культуры приобретения художественного товара. Также существует неразвитость деятельности галериста, как важнейшего сегмента арт-рынка. В классическом понимании профессия галериста сочетает в себе навыки в области менеджмента, психологии и экономики. В Красноярске отсутствует контрактная работа с галеристами, при которой они выполняют функцию не только хранения работ художника, но и

продвижения. В таких условиях возникает альтернатива в виде продвижения своего творчества через сеть Интернет собственными силами художников.

2. Более 55,6 % опрошенных высказали положительное отношение к Интернету, как к способу продвижения своего творчества, 38,9 % определили свое отношение как «нейтральное», обусловленное скорее недостаточной осведомленностью в работе с цифровыми медиа и отсутствием необходимости погружаться в эту сферу из личных предпочтений, либо по причине других уже налаженных связей по продажам произведений. И только 5,6 % выразили свое мнение, как «негативное», отдавая предпочтение традиционному взгляду на процессы арт-рынка.

Интернет-ресурсы, используемые художниками города для продвижения творчества достаточно разнообразны. В список входят и порталы для художников, и художественные интернет-магазины, и картинные интернет-галереи. Особенной популярностью пользуются социальные сети, где художники помещают на своих персональных страницах информацию о творческой деятельности и делятся фотографиями новых произведений.

Практически все галереи, участвовавшие в опросе, также имеют либо персональный сайт ([www.art-rom-gallery.ru](http://www.art-rom-gallery.ru), [ainarta.lendis.ru](http://ainarta.lendis.ru), [hingan.ru](http://hingan.ru)), либо тематическую группу в социальных сетях, некоторые имеют несколько мультимедийных ресурсов. Благодаря этим источникам, представители галерей мобильно публикуют и доносят до зрителя информацию о предстоящих выставках, мероприятиях или мастер-классах, проводимых в стенах конкретной галереи. Исключение составляет салон антиквариата «Дар», который работает с узким кругом ценителей и покупателей и не нуждается в дополнительном пиаре. В целом художники отмечают, что распространение информации о себе в Интернете не увеличивает значительно, продажи их работ, но, несомненно, влияет на узнаваемость и формирование общественного мнения о художнике.

3. По мнению респондентов, ситуация на региональном арт-рынке может измениться в лучшую сторону при применении комплекса культурных практик, направленных на просвещение жителей города, которые и являются потенциальными потребителями художественного товара местных творцов.

Аудитория должна знать, чьи произведения, где и как можно приобрести. СМИ могут сыграть в этом одну из связующих ролей, как важный общественный институт, коммуникатор и выразитель социально-экономических и политических интересов людей. Ситуация может улучшиться только при адекватном функционировании всех сегментов арт-рынка, исключение не составляет и сам производитель-художник.

Современный мир информационных технологий и практически безграничные возможности, появившиеся с развитием Интернета, поспособствовали заполнению виртуального и реального пространства рынка искусства продукцией массового потребления, далекой от произведений искусства. Получение материальной выгоды не должно быть самоцелью для художника. Истинный мотив к творчеству должен заключаться в желании самовыражения,

воплощения своих идей и лишь потом, находя отзыв в душе зрителя, произведение сможет реализоваться в финансовом эквиваленте.

На сегодняшний день состояние регионального арт-рынка можно охарактеризовать как развивающееся, но с отсутствием четкой системы и слаженного взаимодействия его классических сегментов. Галерейное дело ещё не сложилось в полном объеме. Деятельность галерей должна быть не только коммерческой, но и просветительской, что в свою очередь должно влиять на формирование вкуса аудитории – потенциальных потребителей художественной продукции. Возможности сети Интернет позволили организовать художественную жизнь и рыночные отношения в этой сфере уже в пределах виртуального пространства, что позволяет расширить границы продвижения, демонстрации и продажи художественной продукции. Художники, представители галерей и художественных салонов Красноярского края активно пользуются этими возможностями. Развитие виртуального арт-рынка происходит очень стремительно, и по результатам исследований можно сделать вывод, что он уже претендует на роль способа решения проблем рынка традиционного. Но когда открывается такой огромный спектр возможностей для беспрепятственного продвижения искусства в массы, всплывают негативные стороны виртуального арт-рынка. Чтобы не происходило заполнение виртуального пространства продуктом массового потребления, не всегда высокого качества, выдаваемым за произведения искусства, необходимо появление новых и развития уже существующих Интернет-ресурсов, которые могли бы давать экспертную оценку произведениям искусства и учитывать специфику продажи произведений, как товара.

#### Список литературы

1. Chernyaeva I. V. and Stepankaya Y. V. (2013) The Design Activity of Art Galleries of Altai at the Beginning of the XXI Century | World Applied Sciences Journal 24 (6): 794-797
2. Quemim A. (2013) International Contemporary Art Fairs in a 'Globalized' Art Market | European Societies, 15:2, 162-177, DOI: 10.1080/14616696.2013.767927.
3. Stephen A.T. (2016) The Role of Digital and Social Media Marketing in Consumer Behavior | Current Opinion in Psychology, 10:17-21.
4. Бабенко А. В. К вопросу о формировании арт-портала для художников России // Вестник Томского. Гос. Ун-та. Экономика, 2013. – № 371. – С. 146-148.
5. Бартеньева В. Г. Проблемы продвижения арт-объекта на рынке искусства // Культура и время перемен. Электронный научный журнал. – 2015. – № 2 (9); URL: [timekguki.esrae.ru/25-113](http://timekguki.esrae.ru/25-113) (дата обращения: 20.03.2016).
6. Королева Н. И. Маркетинг на арт-рынке / Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 4/2014. – С. 296-298
7. Гольман И. А. Российский арт-рынок современного искусства с точки зрения маркетолога / Проблемы философии, культурологи и искусствознания, 2013. – № 4. – С. 195-201.
8. Кондратенко О. Н. Диджитал маркетинг в системе маркетинговой стратегии // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. Сер. Экономически науки, 2015. – № 19. – С. 139-143.
9. Старкова Н. О., Петров Н. Е. Тенденции и проблемы современного арт-рынка // Научные труды КубГТУ, №12, 2015 год. С. 1-11.

10. Суминова Т. Н. Арт-менеджмент: к определению понятия / Культура и образование. – М.: МГУКИ, 2013. – №1. – С. 100-108.
11. Черняева И. В. Художественные интернет-аукционы как способ решения проблемы традиционного арт-рынка / Мир науки, культуры, образования, 2012. – №1(32). – С. 34-36.
12. Foreman-Wernet L., B. Dervin & C. Funk (2014) Standing in Two Worlds Looking at an Art Exhibition: Sense-Making in the Millennial Generation | The Journal of Arts Management, Law, and Society, 44:2, 101-117, DOI: 10.1080/10632921.2014.905813.
13. Шапинская Е. Н. Культура в эпоху «цифры»: культурные смыслы и эстетические ценности / Культура Культуры. 2015- № 3; URL: <http://cult-cult.ru/culture-in-digital-epoch-cultural-meanings-and-aesthetic-values/> (дата обращения: 18.03.2016).
14. Никифорова С. В., Совершаева С. В. Эффективность маркетинговых коммуникаций в диджитал среде // Проблемы современной экономики. 2013. – № 2(46). – С. 175-178.
15. Geraldine D., K. Oosterlinck & A. Szafarz (2013) Art Market Inefficiency | Economics Letters, Vol. 121, 23-25.
16. Koptseva, N. P., & Kirko, V. I. (2015). The Impact of Global Transformations on the Processes of Regional and Ethnic Identity of Indigenous Peoples Siberian Arctic. // Mediterranean Journal of Social Sciences, 6(3 S5), 217-223.
17. Kostylev S. V. (2015) Art Management as Administrative System of Broadcast of Art Values | Journal of Siberian Federal University. Humanities & Social Sciences, Vol. 8, 1611-1624.
18. Hausmann A. & Poellmann L. (2013) Using Social Media for Arts Marketing: Theoretical Analysis and Empirical Insights for Performing Arts Organizations | Int Rev Public Non-profit Mark, Vol. 10, 143-161.
19. Kraeussl R. & Logher R. (2010) Emerging art markets | Emerging Markets Review, Vol. 11, 301-318.
20. Levine A. (2013) Art Museums and Auction Guarantees: Some Thoughts on a New Business Model | Museum Management and Curatorship, 28:4, 362-376, DOI: 10.1080/09647775.2013.831248.
21. Quattrocchi L. & Strati F. (2014) Art & Finance: Fine Art Derivatives. AAPP | Atti della Accademia Peloritana dei Pericolanti, Vol. 92, Suppl. No. 1, B3.

## **НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ РФ**

*Попов В.А.*

соискатель кафедры экономики, Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье инвестиционный процесс рассматривается в качестве одного из способов реструктуризации транспортной отрасли РФ с целью развития экономики и конкурентоспособности.

*Ключевые слова:* транспорт, транспортная отрасль РФ, ж/д транспорт, инвестиционный процесс, экономическое развитие отрасли.

Высокий уровень износа ведущих средств отрасли является одной из задач, требующих огромных расходов на текущий ремонт транспорта. Такой уровень износа создаёт большую угрозу технологической стойкости ж/д и несет в себе потребность в инвестициях.

Мы можем выделить несколько целей структурной реорганизации:

1. Улучшение работы ж/д транспорта;
2. Составление общей транспортной системы страны;
3. Понижение расходов на перевозки грузов;
4. Удовлетворение увеличивающегося спроса на ж/д услуги.

Вследствие экономического развития ж/д транспорта мы можем достичь данных целей.

Для устойчивой работы ж/д транспорта нам необходим большой поток инвестиции в основные фонды отрасли.

Источники инвестиционной потребности:

1. Увеличение денежного потока;
2. Привлечение субсидий и инвестиций;
3. Улучшение планирования кап. вложений.

Для применения данных источников нужно создать некоторые условия:

1. Стабильность уровня тарифов;
2. Отображение признаков функционирования ж/д транспорта в налоговом кодексе;
3. Управление инвестиционной политикой.

Что нужно делать при реформировании отрасли? Для этого необходимо выяснить какие необходимы источники финансирования. Главным источником финансирования являются амортизационные отчисления, как сейчас так и в перспективе. Далее предлагается увеличение парка магистральных локомотивов, которые находятся в собственности компаний-операторов.

В данный момент необходимо решение двух главных проблем: высокий уровень износа основных фондов ж/д транспорта и разделение имущества по видам перевозок. Первая проблема должна иметь срочное решение, а вторая проблема должна быть решена путем выработки оптимальных управленческих решений последовательностью действий.

Решение этих задач нуждается в привлечении большого количества инвестиций. Привлечение инвестиций в ж/д транспорт осуществляется через облигационные займы, продажу акций дочерних предприятий и передачу некоторых ж/д линий в собственность местных органов управления.

Под инвестициями понимается создание экономических проектов в настоящем с расчетом получения прибыли в будущем. Так же есть и другое понятие, которое связано с инвестициями – амортизация. Амортизация материально-произв. запасов так же может называться «списанием».

С помощью срока рентабельности и валовой прибыли инвестиций можно судить о рентабельности инвестиций.

Беря за основу данные вопросы, мы можем разработать методы расчета инвестиций. Например:

1. Метод текущей стоимости.
2. Метод окупаемости.

Как нам известно, высокая капиталоемкость приводит к низкой рентабельности. Из этого мы можем выделить несколько причин:

Во-первых, высокий уровень капиталоемкости приводит к конкурентной борьбе.

Во-вторых, в следствие ликвидации предприятия мы можем получить большие потери, поэтому предприятия вступают в борьбу до последнего.

В-третьих, установить предельные цены.

Еще хотелось бы отметить, что предприятие, которое имеет низкую капиталоемкость имеет значительное преимущество перед соперниками, которые имеют высокую капиталоемкость. Это утверждение имеет место быть, но только тогда, когда мы говорим о жесткой конкурентной борьбе, и о неполном израсходовании основного капитала. Однако, когда все наоборот, то и дело обстоит совсем по – другому, но это встречается крайне редко.

Если руководители бизнеса могут осуществить инвестиции в производство, то они обязаны обеспечить рост выработки на одного из нескольких работников, что бы рентабельность не снижалась. Компании, которые имеют высокую производительность труда, чаще всего бывают более рентабельны, чем их коллеги, которые имеют низкую производительность труда.

Инвестиционный процесс является сложной, распределенной в пространстве и времени совокупностью действий. Вложенный в коммерцию и дополненный некоторой частью прибыли капитал переводится в активы программы разработки продукции для получения прибыли в будущем.

Обычно инвестиционный процесс направлен на создание или совершенствование новых и существующих изделий. Это требует больших затрат. Здесь решающее значение имеет деятельность руководителей предприятия, менеджеров и инженеров.

На рисунке представлена модель инвестиционного процесса, это упрощенная модель информационной системы.

Именно с прогнозирования продукции начинается процесс планирования продукции. Знания, которые связаны с прогнозированием, не всегда полны и достаточно фрагментарны. Информация о потребностях потребителей является совокупностью гипотез. При несовпадении потребностей потребителей могут возникать некоторые трудности в формировании данных выше гипотез.

Диалектическое единство образуется при помощи хозяйственных планов и технических прогнозов. Деятельность практического значения, которая направленная на удовлетворение потребностей, начинается с разработки хоз. планов. Они разрабатываются вместе с коммерческими прогнозами.

Эти прогнозы способствуют определению способов развития продукции. Тем не менее удовлетворение потребностей является открытой задачей, такой, которая постоянно корректируется и дополняется.

Хоз. планы, которые подкреплены техническими и коммерческими возможностями, являются основой планирования капиталовложений. Данная последовательность процедур инвестирования наиболее подходит для временных интервалов, которые измеряются временем  $T_2$ , оно отделяет инвестиции от момента удовлетворения потребностей.

На стадии времени  $T_3$  обычно создается проект или план предложенного товара и его характеристики, такие, например, как полнота, структура.



Рис. Модель инвестиционного процесса

План ассортимента является условием для принятия решений о формировании ассортимента товара. На основе таких решений происходит поставка, транспортировка, хранение и продажа товара, а так ж создается коммерческий комплекс предприятия.

Проект ассортимента предприятия используется как основание для сравнения существующих коммерческих подразделений, которые работают на удовлетворение различных потребностей потребителей.

В коммерческом процессе продажа товаров является проверкой точности различных гипотез. Если учитывать связи между процессами, то данную модель можно представить как систему, которая определяет инвестиционный процесс. Эта система связана с решением множества задач: распознавания потребностей и их выбора. Потребности регистрируются в виде перечня, содержащего социальные и субъективные потребности. Объем прогнозирования, в частности, должен иметь соответствие с данным перечнем, который упорядочен в том числе с жизнью и развитием общества. Надо учитывать социальные критерии при планировании ассортимента, а при формировании – технико-экономические.



### Список литературы

1. Ксенофонтова Т.Ю. Методологические аспекты использования нематериальных активов в процессе управления конкурентоспособностью производственных предприятий: монография. – СПб.: СПбГИЭУ, 2012. – 183 с. – 14,6 п.л.
2. Ксенофонтова Т.Ю. Методологические основы управления интеллектуальным капиталом как фактором конкурентоспособности экономической системы: монография. – Красноярск: Науч.-инновац. центр, 2012. – 160 с. – 14,2 п.л.
3. Ксенофонтова Т.Ю. К вопросу о получении необходимых практических навыков на предприятиях студентами старших курсов российских вузов// Современные наукоемкие технологии №1, 2011. Материалы общероссийской заочной электронной научной конференции. –М.: Академия Естествознания, 2011
4. Ксенофонтова Т.Ю., Неронов Ю.И. Взаимодействие научных коллективов с инвесторами в современных условиях// Изв. вузов. Приборостроение. 2005. Т.48. № 7.

## АНАЛИЗ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО СРЕДНЕГО УРОВНЯ ФАКТОРОВ РИСКОВ

***Рыхтикова Н.А.***

доцент кафедры экономики и финансов, канд. экон. наук, доцент,  
Красногорский филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Россия, г. Красногорск

***Меняйлова М.А.***

доцент кафедры информационных технологий и естественнонаучных дисциплин, канд. физ.-мат. наук, Российский новый университет, Россия, г. Москва

Планирование эффективности реализации мероприятий риск-менеджмента может быть связано с определением зависимости результатов деятельности организации от воздействия отдельных факторов риска. Для определения этой зависимости в работе решаются задачи определения: интегральных средних уровней факторов рисков организаций различных сфер деятельности; формы и тесноты связи интегральных средних уровней риск-менеджмента с рентабельностью товаров (работ, услуг).

*Ключевые слова:* факторы риска, форма и теснота связи, рентабельность товаров (работ, услуг), эффективность риск-менеджмента.

Отдельные факторы риска обуславливают результат деятельности организации. Но их воздействие может различаться в зависимости от особенностей функционирования той или иной сферы деятельности. Анализ факторов рисков организаций проводился по результатам анкетного опроса 52 активных участников современного бизнеса. В качестве ключевых категорий рассматривались риск и факторы его воздействия.

Риск как понятие широко используется в бизнесе в настоящее время в двух смыслах [2, с. 7]. *Риск в широком смысле* – возможность появления обстоятельств, обуславливающих: неуверенность или невозможность получения ожидаемых результатов от реализации поставленной цели; нанесение материально ущерба; опасность валютных потерь и др. Как правило, риск в широком смысле оценивается в денежном или временном измерении. *Риск в уз-*

ком смысле – поддающаяся измерению *вероятность* понести убытки или упустить выгоду. В нашем исследовании мы используем понятие риска в узком смысле, т.к. такое определение позволяет наиболее рационально оценивать, насколько велик риск или оперативно сравнить несколько вариантов решения с точки зрения того, какое из них более рискованно, какое менее и насколько. В связи с этим появляется потребность во введении некоей числовой меры – «измерителя» рисков. Одной из наиболее логичных мер для риска является *вероятность* появления обстоятельств, обуславливающих невозможность получения ожидаемых результатов. Именно поэтому мы основываемся на понимании риска как предположения о вероятности последствий значения уровня фактора риска.

Таким образом, в нашей работе ключевым при оценке риска, связанного с воздействием факторов, является оценка вероятности отдельного события.

Участникам анкетного опроса были сформулированы 15 вопросов, в том числе определяющие основные факторы риск – менеджмента, на которые предполагалось три возможных ответа, три различных уровня определённого фактора риск-менеджмента. Поскольку ответы представляли собой текстовые переменные, необходимо было выбрать определённую вероятностную меру (вероятностную шкалу) при обработке результатов анкетного опроса. Присваивание вероятностных мер ответам проводилось по следующей схеме:

- ответу, соответствующего наибольшему уровню фактора риска, присваивалась вероятностная мера, равная 1 (максимальный уровень риска, т.е. игнорирование в работе предприятия данного фактора риска);
- ответу, соответствующего учёту среднему уровню фактора риска, т.е. частичный учёт данного фактора, присваивалась вероятностная мера, равная  $\frac{1}{2}$ ;
- ответу, соответствующего уровню риска ниже среднего, присваивалась вероятностная мера, равная  $\frac{1}{4}$ ;
- уровень фактора риска, соответствующий практическому отсутствию риска – менеджмента (т.е. учёт данного фактора в полной мере и осуществление мероприятий по защите от риска по данному фактору), определяемого анкетным ответом, оценивалось вероятностной мерой, равной 0 (невозможное событие).

Так, например, если офис /земля предприятия находится в собственности предприятия, то такому уровню фактора – (собственность офис /земля) риска присваивается вероятностная мера, равная 0, поскольку деятельность организации никак не зависит от условий аренды помещения или земли, или характера арендодержателя. Если планируется приобретение в собственность офиса/земли в ближайшее время, то такому фактору риска присваивается вероятностная мера, равная  $\frac{1}{2}$ . Если планируется приобретение в собственность офиса/земли в отдалённое будущее, то такому фактору риска присваивается вероятностная мера, равная  $\frac{1}{4}$ , если, вообще не планируется приобретение офиса-земли в собственность, то фактору риска присваивается максимальное значение фактора риска, равное 1, поскольку предприятие *постоянно рискует* зависимостью от собственника офиса или земли. Аналогичным образом определяем значения уровней факторов риска-менеджмента и по всем другим факторам.

Приведём перечень вопросов и вариантов ответов, предложенных участникам анкетного опроса, являющиеся базой решения поставленной задачи.

Таблица 1

**Перечень вопросов для определения уровня факторов  
риск-менеджмента организаций**

1	2
1. Находится ли Ваш офис /земля в собственности организации?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Да</li> <li>• Планируется приобретение в собственность</li> <li>• Нет</li> </ul>
2. Находится ли в собственности организации оборудование?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Да</li> <li>• Планируется приобретение в собственность</li> <li>• Нет</li> </ul>
3. Влияет ли сезонность на результаты деятельности организации?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Да</li> <li>• В отдельных сферах деятельности</li> <li>• Нет</li> </ul>
4. Как часто нарушаются договорные обязательства со стороны заказчиков/подрядчиков?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Регулярно</li> <li>• Редко</li> <li>• Никогда</li> </ul>
5. Оцените, пожалуйста, уровень соответствия квалификации сотрудников занимаемым должностям	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Соответствует</li> <li>• Частично не соответствует</li> <li>• Не соответствует</li> </ul>
6. Изменялся ли кадровый состав организации за последние 3 года более чем на 50%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Нет, не изменялся</li> <li>• В отдельных подразделениях</li> <li>• Да, изменялся</li> </ul>
7. Оцените, пожалуйста, соответствие уровня используемых организацией технологий (производственных, информационных и др.) современным требованиям рынка	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Соответствует</li> <li>• Частично</li> <li>• Не соответствует</li> </ul>
8. В течение последних трех лет использовались инновационные технологии в деятельности организации?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Да</li> <li>• Планируется</li> <li>• Нет</li> </ul>
9. Возникали ли прецеденты судебного разбирательства в отношении Вашей компании со стороны налоговых и других контролирующих органов?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Нет</li> <li>• Были более 3 лет назад</li> <li>• В течение последних трех лет</li> </ul>
10. Возникали ли прецеденты судебного разбирательства в отношении Вашей компании со стороны заказчиков?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Нет</li> <li>• Были более 3 лет назад</li> <li>• В течение последних трех лет</li> </ul>
11. Оцените, пожалуйста, как часто поступают жалобы на качество продукции (товаров, работ, услуг) со стороны потребителей?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Отсутствуют</li> <li>• 1-2 раза в год</li> <li>• 1-2 раза в квартал или чаще</li> </ul>
12. Проводит ли организация перерасчет цен на основе затратных, параметрических и других методов ценообразования?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Да, периодически</li> <li>• Планируется</li> <li>• Нет</li> </ul>
13. Проводит ли компания мониторинг цен конкурентов?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Да, периодически</li> <li>• Планируется</li> <li>• Нет</li> </ul>

1	2
14. Как Вы оцениваете уровень физического износа имеющейся технической базы организации?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Менее 20%</li> <li>• От 20% до 50%</li> <li>• Более 50%</li> </ul>
15. Оцените, пожалуйста, уровень рентабельности продукции (работ, услуг), как соотношение прибыли от реализации и себестоимости производства продукции	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Более 20%</li> <li>• От 10 до 20%</li> <li>• Менее 10%</li> </ul>

После заполнения таблицы, состоящей из 15 строк (записей), равных числу *факторов* риска и 52 столбцов (полей), равных количеству организаций, участников анкетного опроса, вычислялись среднее арифметические значения уровней факторов риска по столбцам. В результате мы получили эмпирическую вероятность среднего значения факторов риска организации. Вычисленные значения эмпирических вероятностей затем усреднялись по отдельным отраслям, в результате получаем *интегральный средний уровень* факторов риска по отдельной сфере деятельности, который определяется распределением вероятностей. Таким образом, меньшее значение распределённой вероятности риска соответствует меньшему риску нестабильности функционирования организации, и наоборот, большая распределённая вероятность соответствует большему среднему значению фактора риска в работе организации.

В процессе решения задачи по статистическому анализу интегральных средних уровней факторов риска в различных отраслях экономики по результатам анкетного опроса, был рассмотрен также вопрос о взаимосвязи между средним уровнем риска и рентабельностью товаров (работ, услуг) – определялся коэффициент корреляции *средний риск-рентабельность*.

В таблице 2 представлены полученные результаты обработки анкетных данных.

Таблица 2

**Результаты статистического анализа уровней факторов риск – менеджмента по организациям отдельных отраслей экономики**

Отрасли	Средний уровень риска	Средняя рентабельность	Средний коэффициент корреляции риск-рентабельность	Количество предприятий
Операции с недвижимым имуществом, проектирование, аренда, услуги	0,33	19%	0,68	8
Торговля	0,33	22%	0,46	15
Строительство	0,38	15%	0,30	4
Производство	0,28	16%	0,23	9
Образовательные и информационные услуги	0,24	18%	0,32	7
Транспорт, связь, логистика	0,32	20%	0,68	4
Финансовая деятельность, консалтинг	0,17	25%	0,83	3
Производство и распределение энергии, газа и воды	0,24	20%	-	2

Результаты проведённого исследования показали, что средние уровни риска в большинстве из рассматриваемых сфер деятельности лежат в интервале 0.3 – 0.4. Эти данные свидетельствуют о повышенном воздействии факторов риска для организаций таких сфер деятельности как производство, операции с недвижимым имуществом, торговля, строительство, транспорт, связь и логистика.

В таких сферах деятельности как образовательные и информационные услуги, услуги производства и распределения энергии, газа, воды следует отметить сочетание относительно низкой степени воздействия рисков при достаточно высоком уровне рентабельности услуг. Минимальный уровень риска и достаточно высокая рентабельность характерны также для организаций, осуществляющих финансовую деятельность и консалтинг. Что, в том числе, объясняется спецификой деятельности.

Приведённые оценки интегрального среднего уровня факторов риска можно считать значимыми, поскольку выводы строятся на достаточно большой выборке (количество респондентов равно 52).

В процессе анализа интегральных средних уровней факторов риска организаций отдельных отраслей, сфер деятельности по результатам анкетного опроса был также рассмотрен вопрос о взаимосвязи между средним уровнем риска и рентабельностью, для чего определялся коэффициент корреляции *средний риск-рентабельность*.

Наибольший уровень такой связи характерен для организаций, осуществляющих свою деятельность в таких сферах как: операции с недвижимым имуществом, проектирование, аренда, услуги; транспорт, связь, логистика, т.е. в тех отраслях, которые имеют достаточно высокий уровень риска. Данное свойство можно рассматривать как диагностический признак: следует ожидать рост риска бизнеса при высоком значении коэффициента корреляции риска и рентабельности.

Далее по уровню тесноты взаимосвязи идёт такая отрасль, как торговля. Уровень риска в данной сфере деятельности коррелирует с рентабельностью при значениях показателя тесноты связи, равным  $\overline{r_{rr}} \approx 0,462$ , что по классификации означает – связь заметная [1, с. 68]. Данный показатель тесноты связи и уровень риска отрасли  $r = 0,33$  говорит о том, что в данной сфере деятельности имеют место рискованные операции и риск-менеджмент еще применяется недостаточно.

Отметим, что организации, функционирующие в сфере финансов и консалтинга, по анкетным данным имели практически одинаковую рентабельность услуг, т.е. независимую от наблюдаемого интегрального среднего риска. Таким образом, связь между уровнем риска и рентабельностью оказалась практически функциональной. Это говорит о том, что финансовые технологии ведения бизнеса имеют наиболее высокий уровень использования риск -менеджмента. Это сделало возможным корректное определение коэффициента корреляции, с учётом того, что если постоянное значение рентабельности изменяется в интервале её постоянного значения (0,250; 0,251; 0,252), то получается связь, близкая к функциональной, при которой  $\overline{r_{rr}} \approx 1$ .

Статистический анализ также позволил определить *форму связи и тесноту связи* интегрального среднего риска и рентабельности по сферам деятельности. Если ограничиться рассмотрением только линейной формы связи, то в таких сферах деятельности как: операции с недвижимым имуществом, проектирование, аренда, услуги, транспорт, связь, логистика, теснота связи  $\overline{r_{rr}} \approx 0,7$ , что говорит о том, что это связь *заметная*; торговля –  $\overline{r_{rr}} \approx 0,462$  – *умеренная*; образовательные и информационные услуги –  $\overline{r_{rr}} \approx 0,32$  – также *умеренная*; строительство –  $\overline{r_{rr}} \approx 0,3$  *умеренная*; производство –  $\overline{r_{rr}} \approx 0,23$  – *слабая*. Низкий уровень тесноты связи риск-рентабельность отрасли «Производство» еще раз показывает, что в организациях данной сферы деятельности учитывается воздействие факторов риска и рентабельность **16%** обеспечивается, в том числе за счёт, реализации мероприятий по снижению негативного воздействия рисков.

В современных условиях экономического кризиса управление рисками является объективной необходимостью, но сопряжённой с необходимостью осуществления дополнительных затрат. Предложенный метод определения формы и тесноты взаимосвязи критериев, обуславливающих воздействие факторов риска, и результативности деятельности организации, в качестве которой может рассматриваться показатель рентабельности товаров (работ, услуг), позволяет объективно обосновать целесообразность реализации отдельных мероприятий, направленных на снижение негативного воздействия рисков. Таким образом, определение формы и тесноты связи между категориями факторов риска и рентабельностью продукции (работ, услуг) могут служить основанием при планировании эффективности реализации мероприятий, направленных на уменьшение отрицательного действия рисков.

#### **Список литературы**

1. Елисеева И.И. Статистика. [Текст] Учебник. М. Высшее образование, 2012. – 268 с.
2. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации: учебное пособие [Текст] /2-е изд. – ФОРУМ, 2012 -240 с. – (Высшее образование)

## **СУЩНОСТЬ И РОЛЬ КОНТРОЛЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

***Салова О.В.***

студент кафедры экономического анализа и аудита,  
Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

***Бабич А.А.***

доцент кафедры экономического анализа и аудита, канд. эконом. наук, доцент,  
Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

В данной статье рассмотрена сущность контроля управления, а так же роль и функции его осуществления, представлены основные составляющие контроля.

*Ключевые слова:* контроль, контроль в управлении предприятием, элементы контроля.

Контроль является одной из основных функций системы управления, он осуществляется на основе наблюдений и проверки соответствия процесса функционирования управляемого объекта. Значение контроля выражается в точном соблюдении установленного правопорядка в процессе деятельности предприятия, а так же экономической обоснованности и эффективности деятельности.

По мнению Цыпкиной Ю.А., контроль на предприятии – это процесс проверки того, как данная организация осуществляет свои цели и корректирует свои действия [3,36].

Румянцева З.П считает, что контроль на предприятии – это управленческая деятельность, задачей которой является количественная и качественная оценка и учет результатов работы организации [2,44].

А Дафт Р. рассматривает контроль на предприятии, как систематический процесс регулирования деятельности организации, обеспечивающий ее соответствие планам, целям и нормативным показателям [1,24].

Таким образом, исходя из данных высказываний, можно выделить основное определение «контроля на предприятии» – это процесс проверки соответствия наблюдаемого состояния с планируемым, путем качественной и количественной оценки, корректировки выявленных отклонений, для обеспечения достижения организацией своих целей.

В состав контроля на предприятии входят: текущий сбор, обработка информации, проверка отклонений показателей деятельности фирмы.

В основном, контроль раскрывает те стороны предпринимательской деятельности, которые позволяют обеспечить: оптимальное использование ресурсов, введение в действие резервов, избежание банкротств, предотвращение кризисных ситуаций.

Контроль в управлении включает в себя следующие элементы:

- процесс управления;
- определение целей;
- составление бизнес-планов;
- составление бюджетов;
- осуществление мониторинга.

Существуют три основных подхода к сущности контроля в управлении предприятием (рисунок): контроль как деятельность, контроль, как механизм, контроль, как процесса.

Все проверки и ревизии на предприятии можно классифицировать на:

- внутренние;
- внешние.

Так, внутренний контроль – это контроль за деятельностью субъекта, осуществляемый руководителем организации и направленный на укрепление финансового состояния предприятия с целью повышения эффективности его работы (функционирования).

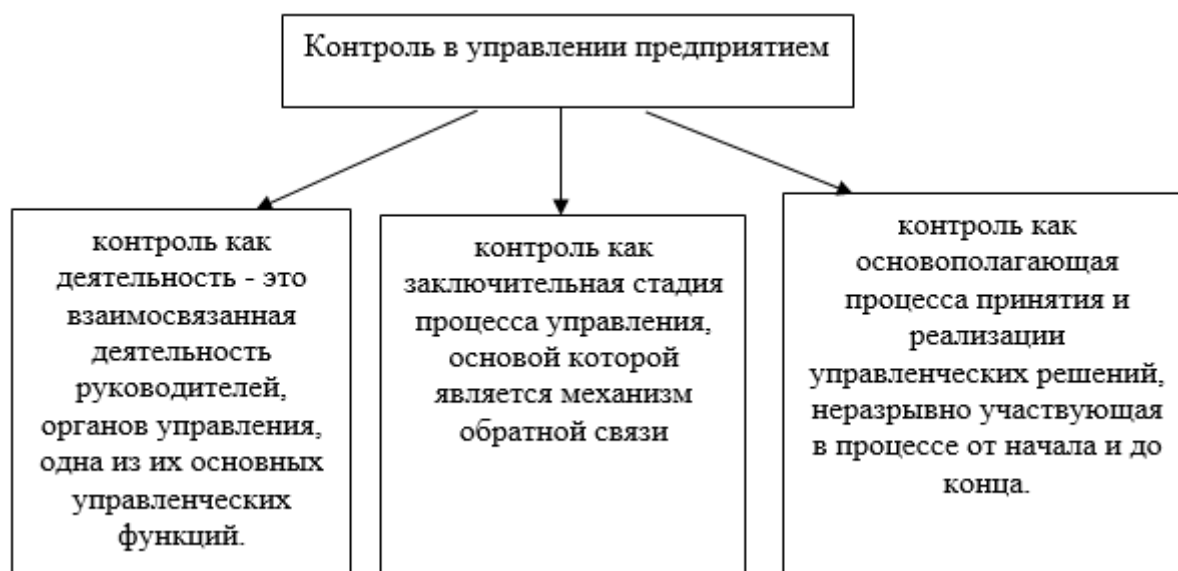


Рис. Контроль в управлении предприятием

Внешний контроль осуществляется государственными органами, в частности он направлен на проверку внешних финансовых отчетов.

Таким образом, контроль на предприятии – совокупность обоснованных способов проверки, оценки и анализа состояния конкретных элементов объекта контроля. Роль контроля в управлении предприятием заключается в проверке исполнения основных хозяйственных решений, с целью определения их законности и экономической целесообразности. Для того чтобы провести контроль на предприятии необходимо правильно выбрать основные методы контроля, а под методами контроля понимают различные способы и приемы проверок и ревизий.

#### Список литературы:

1. Дафт Р. МВАклассика «Менеджмент». СПб.: Питер, 2013.
2. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория-Практика. М.: Инфра-М., 2013.
3. Цыпкина Ю.А. Словарь практических терминов. Учебное пособие, 2014.

## ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ДЕОФШОРИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*Сибякина А.В.*

студентка 4 курса Финансового факультета,  
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

В статье рассматривается роль и место офшорных зон в экономике страны. В отдельный аспект выделены особенности взаимоотношений на уровне правовых отношений с офшорными юрисдикциями. Представлены основные меры, проводимые ФНС России, которые направлены на стимулирование по возвращению налогоплательщиками капиталов из зарубежных стран, с учетом ратификации Российской Федерацией Конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам. Статья подготовлена при участии



научного руководителя: к.э.н., доцента Ахмадеева Р.Г., кафедры Налогов и налогообложения, РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия, г. Москва

*Ключевые слова:* офшорные юрисдикции, налогообложение, антиофшорное регулирование, налоговое администрирование, утечка капитала, банковское законодательство.

Организации в своей финансово-хозяйственной деятельности применяют различные схемы по оптимизации налогообложения с привлечением соответствующей офшорной юрисдикции с применением не только упрощенного способа налогообложения, но и преимуществ в рамках гражданско-правовых взаимоотношений. Не секрет, что структура российского бизнеса сформировалась таким образом, что ведение бизнеса, как правило, осуществляется через низконалоговые юрисдикции, или, как их еще называют, офшоры. Нельзя сказать, что это незаконно, однако использование офшорных юрисдикций напрямую связано с оттоком капитала из страны-донора.

При этом причины ведения бизнеса через офшоры связаны не только с получением каких-то выгод или преференций, например, налоговых льгот, а чаще всего это связано с конфиденциальностью и особыми гарантиями финансовой секретности на законодательном уровне, удобством ведения бизнеса, которые предоставляют данные юрисдикции (рис.)



Рис. Особенности применения офшорных юрисдикций для организаций

Рассмотрим основные факторы, влияющие на организации по применению в хозяйственной деятельности офшорных юрисдикций.

1. Легкость доступа к иностранной банковской системе. За счет использования офшорных компаний имеется возможность размещения капита-

ла в твердой валюте, в надежных банковских учреждениях, в стабильной юрисдикции. В частности, офшорная компания может открыть валютный счет в иностранном банке, который потом могут применять с целью осуществления безналичных расчетов, выполнения иных операций, например, переводов, аккредитивов, банковских гарантий, либо аккумулирования неформальных фондов средств в качестве «копилки» для денег. Банковское учреждение может обеспечить корпоративную кредитную карту, которая используется по аналогии с обычной.

2. Осуществление валютного контроля в офшорных юрисдикциях. Офшорные зоны часто имеют систему двойного валютного контроля, которая основывается на различии между нерезидентами и резидентами, национальной и иностранной валютами. Общее правило заключается в следующем: нерезиденты не подлежат валютному контролю, тогда как резиденты подлежат. Тем не менее, для нерезидентов используется обычный контроль при осуществлении операций в местной валюте. Следует отметить, что тема деофшоризации российской экономики является достаточно актуальной во всех экономических кругах. Впервые данную проблему выделил В.В. Путин еще в 2012 году, однако должных результатов страна до сих пор не достигла. Правительство РФ предпринимает значительные меры в антиофшорном противостоянии, которые проявляются в принятии новых законов, приказов, внесении поправок и дополнений в существующие законы. Вместе с тем по данным Центробанка России чистый отток капитала из страны в 2015 году снизился до 56,9 млрд долларов, что в 2,7 раз меньше, чем в 2014 году [1, с. 430].

Большое значение в сокращении оттока капитала из страны служит сложившаяся макроэкономическая ситуация и текущее положение России на мировой арене. С 2014 года на Российскую Федерацию наложен ряд санкций, который напрямую затрагивает российский бизнес. Зарубежные страны и юрисдикции становятся все менее комфортными, и размещение на их территории российских активов все чаще сопряжено с угрозами их замораживания и даже конфискации. Вместе с тем наряду с выводом компаний из офшоров российские власти стали предпринимать усилия по стимулированию возвращения в Россию капиталов из зарубежных стран [2, с. 60]. За период 2015-2016 гг. в законодательство было внесено ряд мер, направленных на дальнейшее стимулирование по возвращению налогоплательщиками капиталов из зарубежных стран.

Во-первых, скорректированы действующие соглашения об избежании двойного налогообложения. Расширено и уточнено понятие лица, имеющего фактическое право на доход – теперь это не только иностранные организации, но и иностранные структуры без образования юридического лица (трасты и т.д.).

Во-вторых, расширено понятие налогового резидентства. Иностранные компании с местом фактического управления и контроля в России являются налоговыми резидентами РФ [8, с. 40]. Таким образом, под действие данной нормы подпадут все «пустые» компании, созданные исключительно в целях получения налоговых льгот.

В-третьих, уточнен порядок расчета прибыли по контролируемым иностранным компаниям (далее – КИК). Для таких налогоплательщиков предусмотрено подтверждение налогооблагаемой прибыли по данным финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО и аудиторским заключением, не только в случаях, когда в отношении такой отчетности предусмотрен обязательный аудит, но и при условии проведения добровольного аудита. Следовательно, иностранные организации, зарегистрированные в юрисдикциях, где действуют правила МСФО, обязаны отчитываться по российским стандартам (РСБУ) [10, с. 25].

В-четвертых, исключается возможность механизма двойного налогообложения дивидендов, полученных из прибыли КИК, если они были исчислены, а сам налог удержан у источника выплаты. Следует отметить, что для налогоплательщиков уточнен порядок определения даты фактического получения дохода в виде сумм прибыли КИК. В случае отсутствия в соответствии с личным законом КИК обязанности по составлению и представлению финансовой отчетности, датой фактического получения дохода в виде сумм прибыли компании признается последний день календарного года, следующего за календарным годом, за который определяется ее прибыль.

Другой мерой является введение освобождения прибыли КИК от налогообложения. Действующими правилами установлены минимальные пороговые значения, когда прибыль не включается в доход налогового резидента. В частности, на 2016 год такой порог составляет 30 млн. рублей, а начиная с 2017 года увеличен до 10 млн. рублей. Следует отметить, что даже при отсутствии налоговых последствий, сохраняется обязанность по уведомлению налоговых органов о наличии КИК для расчета налоговой базы. Важным условием применения такого освобождения является порядок, предусматривающий не нахождение компании в стране, включенной в «черный список» ФНС России [5, с. 78].

В 2015 году контролирующими органами был опубликован проект нового списка государств и территорий, не обеспечивающих обмен информацией для целей налогообложения с Российской Федерацией. Данный «черный список» нужен для того, чтобы определить должна ли КИК уплачивать налоги в России [15, с. 92]. Измененный перечень, вступивший в действие с 1 апреля 2016 года, расширил количество таких стран. Вместо 40 стран, входящих в него ранее, список включает в себя 111 государств и 22 территорий, в числе которых оказались такие государства, как Бразилия, Грузия, ОАЭ, Лихтенштейн, а в список «черных территорий» вошли, например, Виргинские острова (США). Вместе с тем, исключение из списка ФНС, который должен был вступить в силу первоначально с 1 января 2016 года, Швейцарии, Австрии и Великобритании является серьезным послаблением для бизнеса, так как эти страны были популярными территориями для регистрации бизнеса среди российских владельцев КИК.

Для контролируемых иностранных компаний также были изменены срок и порядок репатриации активов. В частности, продление до 1 января 2018 г. и получение освобождения от налогообложения доходов, полученных при ликвидации иностранной организации (иностранной структуры без обра-

зования юридического лица). Необходимо отметить, что с 2016 года для таких категорий организаций уточнен перечень информации, подлежащей раскрытию в уведомлениях об участии в иностранной организации (раскрытие цепочки участия). В частности, 29 декабря 2015 г. был принят Федеральный закон № 401-ФЗ «О внесении изменения в статью 5 Федерального закона "О добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации", в соответствии с которым был продлен срок представления специальной декларации в рамках добровольного декларирования физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках до 30 июня 2016 г. Вместе с тем данная мера не будет иметь особого эффекта без расширения гарантий, предусмотренных законодательством о добровольном декларировании, в частности, увеличения срока, в течение которого могли иметь место «прощаемые» правонарушения, а также непосредственно расширения самого перечня операций.

В последние годы Россия активно участвует в процессе международного обмена налоговой информацией. В частности, в 2015 году была ратифицирована Конвенцию о взаимной административной помощи по налоговым вопросам, которая применяется отдельными офшорными юрисдикциями, в том числе Белизом, Гибралтаром, Британскими Виргинскими островами, Сейшельскими и Каймановыми островами. В 2018 году Россия присоединится к глобальной системе обмена налоговой информацией CRS [12, с. 60]. Следовательно, российские налоговые органы будут вправе запрашивать необходимую информацию и для них будет возможность использовать ее в качестве доказательства применения схем агрессивного налогового планирования и вывода денежных средств из страны. Таким образом, на сегодняшний день власти Российской Федерации сделали большие шаги на пути к деофшоризации экономики. Можно отметить, что обмен информацией в рамках соглашений об избежании двойного налогообложения уже позволил российским налоговым органам выявить отсутствие у иностранной компании – получателя дохода собственного персонала и активов. Действующее законодательство, предусматривающее добровольное декларирование физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках характеризуется следующими результатами: 1004 компании и 2199 гражданина официально представили информацию налоговым органам о своем участии в иностранных организациях [4, с. 55]. Несомненно, для России имеются большие возможности в противостоянии оттока капитала из страны, но при условии дальнейшего совершенствования законодательства. Речь идет не только о применении налоговых послаблений или освобождений, основное направление должно быть направлено на защиту прав собственности, предоставлении дополнительных гарантий для предпринимателей, расширение удобства видения бизнеса, сглаживания административных барьеров.

#### **Список литературы**

1. Ахмадеев Р.Г., Быканова О.А. Влияние регионального аспекта на формирование налоговой базы консолидированных групп налогоплательщиков в России // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 4-2. С. 427-431.

2. Ахмадеев Р.Г., Косов М.Е. Налоги на конечное потребление в странах ОЭСР и России // Финансы и кредит. 2015. № 44 (668). С. 51-62.
3. Ващекин А.Н., Ващекина И.В. Применение вексельных схем для реализации отраслевой государственной поддержки. Математическая модель // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. 2010. № 10. С. 62-71.
4. Ващекина И.В. Развитие национальной платежной системы – международный опыт // В сборнике: Наука и образование в социокультурном пространстве современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. В 3-х частях. Смоленск, 2016. С. 54-56.
5. Голубцова Е.В. Повышение экономической эффективности экологических платежей в Российской Федерации // Евразийский союз ученых. 2015. № 12-2 (21). С. 77-79.
6. Зверева А.О. Перспективы развития торгового персонала в условиях введения в действие профессиональных стандартов // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 11. С. 1711-1716.
7. Косов М.Е. экономические зоны России: проблемы и особенности налогового регулирования // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2015. № 8-7. С. 58-65.
8. Косов М.Е. Развитие теории формирования реального валютного курса // Актуальные проблемы современной науки. 2008. № 3 (42). С. 39 – 43.
9. Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г. Финансово-банковское регулирования макроэкономических процессов в России // Финансы и кредит. 2015. № 20 (644). С. 22-30.
10. Мамрукова О.И. Налогообложение инновационной деятельности предприятий в России: проблемы и направления совершенствования // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 48. С. 22-35.
11. Понкратов В.В. Налоговые инструменты изъятия природной ренты при добыче нефти и газа // Экономика. Налоги. Право. 2014. №3. С. 28-32.
12. Понкратов В.В. Налоговый маневр в нефтяной отрасли России // Нефтяное хозяйство. 2014. № 9. С. 58-61.
13. Понкратов В.В. Укрепление доходной базы региональных и местных бюджетов в России – налоговые меры // Экономические науки. 2012. № 90. С. 7-12.
14. Шихатов П.И. Внедрение, применение и признание международных стандартов финансовой отчетности в России // Вестник Международного института экономики и права. 2012. № 3(8) (8). С. 171-177.
15. Шихатов П.И. Некоторые аспекты проблем кадрового обеспечения производственной отрасли // Вестник Международного института экономики и права. 2014. № 2 (15). С. 90-93.

## **БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДАЖ**

*Тимяшева Е.Т., Маслова А.Е.*

студентки кафедры торговой политики,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

В условиях конкуренции важной задачей для торговых организаций является увеличение продаж. В статье рассматривается бренд-менеджмент как важное направление стимулирования продаж в торговле.

*Ключевые слова:* торговля, розничная торговля, увеличение продаж, бренд-менеджмент.

В современной экономике брендинг играет значимую роль в формировании потребительского выбора [2]. В этой связи управление брендами превращается в перспективное и важное направление деятельности организаций [8, 13].

Брендинг представляет собой деятельность, направленную на создание и развитие брендов. Бренд предполагает целую систему внешних характеристик (прежде всего имя, символ), которые выполняют ряд ключевых функций: идентификацию (предполагает распознавание товара или услуги по некоторым признакам), дифференциацию товаров/услуг (выделение товара среди других), целевую функцию (предполагает оказание влияния на потребительское поведение, например, приверженность и предпочтение какой-либо марки) [6].

Не секрет, что многие покупки совершаются людьми под воздействием эмоциональных факторов, а бренд – воплощение эмоциональные отношения к ним: бренд заключает в себе систему представлений, ассоциаций, образов, впечатлений и эмоций, ожиданий, отношения, ценности, опыта и др.

Как для потребителя, так и для производителя хороший бренд, влияя на потребительский выбор и укрепляя с ними отношения, способен принести множество выгод и преимуществ.

Для потребителей качественный бренд позволяет быстро и точно идентифицировать искомый товар, представляет собой своего рода гарантию минимизации рисков, обеспечивающуюся частичной уверенностью в постоянном качестве брендированного товара; обеспечивает уверенность в оптимальности выбора исходя из назначения товара, ситуации покупки и пр.; представляет собой способ самовыражения и средство самоидентификации (чувство принадлежности к определенному социальному статусу), обеспечивает переживание определенных впечатлений и чувств в процессе покупки и потребления брендовой продукции и др.

Что касается организаций, для них качественный бренд служит хорошим нематериальным активом [10-12], увеличивающим акционерную стоимость компании и, как следствие, является средством привлечения инвестиции со стороны.

Бренд-менеджмент фирмы способен оказывать экономический эффект: роль и сила бренда, отражая степень влияния на потребительский выбор и спрос в будущем, определяют стабильные последующий денежные потоки, то есть обеспечивать стабильность предпринимательской деятельности и минимизацию рисков.

Качество бренда определяется способностью бренда положительным образом оказывать влияние на спрос потребителей [7].

Устойчивое предпочтение бренда покупателями ведет к повышению частоты осуществления покупок, что способствует увеличению доли на рынке [1].

Кроме того, сильные бренды характеризуются пониженной эластичностью в случае увеличения цены и повышенной эластичностью в случае понижения цены. Сильные бренды позволяют понизить степень влияния по-

следствий от активности конкурентных организаций. Сильные бренды более устойчивы в кризисное время в экономике, а также не нуждаются в повышенном рекламном воздействии на потребителя.

Если покупатель привержен каком-либо бренду, он может закрыть глаза даже на некоторые неблагоприятные для покупки данного товара, ситуации: недостаточное проникновение в каналы дистрибуции, наличие товаров конкурентных марок в месте продажи, изменение цены, временное отсутствие в месте продажи и др.

Хорошо узнаваемый бренд важен далеко не только для производителей [17]. Интенсивное развитие сетевой розничной торговли и усиливающаяся конкуренция в отрасли приводит к необходимости применения такого инструмента в рыночной борьбе, как узнаваемость среди потребителей. Четкое позиционирование может способствовать формированию бренда торговой организации и таким образом обеспечить конкурентное преимущество [3].

Бренд торговой сети характеризуется целостной системой впечатлений, которые получают клиентами какой-либо розничной сети. Эта система складывается в сознании покупателей на базе рациональных и эмоциональных аспектов.

Один из способов развития успешного бренда торговой сети продовольственных товаров – введение в ассортимент товаров, производящихся под собственной торговой маркой – через распространение позитивных эмоций на товар [5]. В то же время, продукция, выпускаемая под собственной торговой маркой, является инструментом создания и последующего развития бренда торговой организации.

Суть собственных торговых марок заключается в том, что торговая организация, заказывая товары у производителя, самостоятельно контролирует качество товара, то есть реализует товар, по уровню соответствующий корпоративному бренду, однако по более конкурентоспособной (более низкой) цене, которую возможно достичь в связи с экономией на дистрибуции и рекламе.

На сегодняшний день торговые сети управляют товарами под собственными торговыми марками и имеют более широкие возможности по их продвижению [4, 9, 14, 16, 18].

Первоочередной целью категорийного менеджмента товаров, реализуемых под собственными торговыми марками является не увеличение маржи, а укрепление связей между торговой организацией и ее клиентами, повышение лояльности потребителей и получение конкурентных преимуществ [15]. Исходя из этого категория товаров, реализуемых под собственными торговыми марками представляет собой средство маркетинговой стратегии развития розничной продовольственной сети через создание, продвижение и реализацию эксклюзивного ассортимента.

Следует отметить важность правильного выбора типа собственной торговой марки (той категории товаров, которая должна в нее входить), если торговая организацию все же принимает решение такую создать. При этом необходимо учитывать существующую стратегию развития бренда непосред-

ственно торговой сети, поскольку для разных стратегий характерны определенные виды собственных торговых марок. Чем более стабильна торговая организация на рынке, чем крепче ее связь с потребителем, чем более успешен бренд розничной компании, тем больше вариантов у организации при определении необходимых видов собственной торговой марки.

Можно выделить следующие виды собственных торговых марок. Марки в сегменте «эконом»: представляют ценовое преимущество и ориентированы на покупателей, чувствительных к цене. Имиджевые марки предназначены для укрепления положительного имиджа розничной сети. Инновационные марки обеспечивают доверие покупателей торговой организации и рассчитаны на отдельного типа покупателей – новаторов. И, наконец, статусные собственные торговые марки представляют собой дорогие марки высокого качества.

Внедряя товары, реализуемые под собственными торговыми марками в ассортимент, торговая компания создает для себя дополнительную возможность для коммуникации с клиентами посредством обычных маркетинговых инструментов: бренда, качества товара, упаковки, характера мерчандайзинга (при этом товары под собственными торговыми марками получают преференции перед товарами производителей).

В современных тенденция экономической рецессии, когда цена становится важным критерием при отборе товара, собственными торговыми марками розничных сетей стимулируют сбыт и повышают уровень лояльности клиентов.

Таким образом, для обеспечения конкурентных преимуществ на рынке предприятия стоит учитывать пристальное внимание на собственный бренд.

#### Список литературы

1. Ivanov G.G., Mayorova E.A. Role and significance of intangible assets in ensuring the efficiency of economic activity of retail enterprises // *Journal of International Scientific Publications: Economy & Business*. 2013. Т. 7. С. 285
2. Leonova Ju.G. Peculiarities of performance assessment of a trade organization in a competitive market // *European Journal of Economics and Management Sciences*. 2016. № 1. С. 72-74.
3. Mayorova E.A., Nikishin A.F., Pankina T.V. Potential of the Internet network in formation of the assortment of the trade organizations // *European science review*. 2016. № 1-2. С. 208-210.
4. Алексина С.Б., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Современное состояние регионального товародвижения в российской федерации и перспективы его развития // *Современные тенденции развития науки и технологий*. 2015. № 6-8. С. 7-10.
5. Журкина Л.С., Уханова Ю.А., Никишин А.Ф. Собственные торговые марки и их роль в повышении эффективности хозяйственной деятельности организаций торговли. В сборнике: *Управление инновациями в современной науке Сборник статей Международной научно-практической конференции*. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 65-68.
6. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Особенности оценки товарных знаков // *Вестник Московского городского педагогического университета*. Серия: Экономика. 2012. № 4 (16). С. 178-181.
7. Карашук О.С., Шипилова С.С. Повышение качества торгового обслуживания и развитие управления качеством в торговле. В книге: *Современные тенденции и перспективы развития торговой отрасли Российской Федерации*. Уфа, 2016. С. 55-84.



8. Леонова Ю.Г. Методические аспекты оценки эффективности функционирования торговой организации на основе клиентоориентированного подхода. В книге: современные тенденции и перспективы развития торговой отрасли Российской Федерации Уфа, 2016. С. 106-126.
9. Майорова Е.А., Никишин А.Ф. Влияние социальной ответственности на эффективность розничных торговых организаций//Сборник научных трудов Sworld. 2014. Т. 26. № 4. С. 23-24.
10. Майорова Е.А., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Нематериальные активы и их влияние на социально-экономическую эффективность торговли // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-1 (66-1). С. 1133-1136
11. Майорова Е.А. Методика оценки эффективности структуры нематериальных ресурсов // Экономика и предпринимательство. 2015. № 3 (56). С. 733-736.
12. Майорова Е.А. Оценка влияния нематериальных активов на эффективность работы торговых организаций на основе факторных моделей // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-2 (66-2). С. 541-543.
13. Мухина М.М., Никишин А.Ф. Формирование ассортимента торговых организаций на основе товарных брендов // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 12 (56). С. 575-577.
14. Никишин А.Ф. Пути увеличения продаж торгового предприятия в условиях кризиса // Проблемы экономики. 2010. № 3. С. 57-59.
15. Попенкова Д.К. Инновации в сфере ритейла // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4-1 (45-1). С. 755-758.
16. Солдатова Н.Ф., Ильяшенко С.Б. Некоторые особенности управления сбытовой политикой предприятий малого бизнеса // Экономика и управление в машиностроении. 2014. № 4. С. 51-54.
17. Сумина Е.С., Каращук О.С., Никишин А.Ф. Франчайзинг и его роль в повышении эффективности использования нематериальных активов торговой организации. В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 281-283.
18. Тимирьянова В.М., Красильникова Е.А., Жилина Е.В. Региональные особенности потребления и развития рынка потребительских товаров. В сборнике: Проблемы и перспективы развития регионов и предприятий в условиях глобализации экономики Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Уфимский институт (филиал) Дрезденский технический университет, Словацкий технологический университет, Институт экономики УрО РАН. 2014. С. 141-146.

**ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА  
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА  
В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ  
ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

***Толстошеин К.В.***

аспирант кафедры менеджмента и агробизнеса,  
Мичуринский государственный аграрный университет,  
Россия, г. Мичуринск

В статье инновации рассматриваются как источник повышения эффективности производства молока. На основе предложенной методики оценки инновационной активности сельскохозяйственных организаций, развивающих молочное скотоводство, дан ана-

лиз получения ими экономического эффекта от инновационной деятельности. Выделены виды стратегий их развития.

*Ключевые слова:* молочное скотоводство, инновации, развитие, эффект.

Применение нестандартных методов повышения эффективности производства молока в настоящее время лежит в основе инновационного развития агробизнеса. Многие сельскохозяйственные организации, развивающие молочное скотоводство, определились с основными направлениями совершенствования производственной сферы. Условно все сельскохозяйственные организации можно разделить по уровню освоения инновационных технологий в молочном скотоводстве: с высоким, средним и низким уровнем инновационной активности. Алгоритм исследований включал [2]: 1) определение инновационной активности; 2) методика расчета коэффициента инновационной активности; 3) выделение однородных групп сельскохозяйственных организаций по уровню инновационной активности; 4) оценка эффективности производства молока в сельскохозяйственных организациях разного уровня инновационной активности.

Под инновационной активностью сельскохозяйственных организаций следует понимать интенсивность внедрения совокупности элементов инновационных технологий производства молока [1].

Показателем отражающим уровень инновационной активности сельскохозяйственных организаций является коэффициент инновационной активности ( $K_{ин.акт.}$ ), представляющий собой интегрированную величину, рассчитываемую как корень третьей степени произведения коэффициентов глубины проникновения инноваций в технологический процесс ( $K_{гл.}$ ), охвата ( $K_{охв.}$ ) и масштаба внедрения ( $K_{масш.}$ ).

Коэффициент глубины проникновения инноваций характеризует клиренс изменения традиционной технологии производства молока. При этом оценка может проводиться по элементам инновационных технологий, поскольку каждый из них влечет положительные коррективы в производственном процессе. Но чем полнее состав внедренных инноваций, тем четче прослеживается синергетический эффект в нем, и, следовательно, выше экономический результат деятельности специализированных аграрных организаций. Ниже приведен перечень основных инновационных решений, внедрение каждого из которых позволяет добавлять 0,2 балла к значению коэффициента глубины проникновения инноваций.

Высокий уровень инновационной активности в отрасли имеет место лишь в 16,7% районов Тамбовской области. Именно в них формируются точки роста отрасли. Достижимый располагаемыми на этих территориях хозяйствами экономический эффект от производства молока позволяет утверждать о целесообразности углубления интенсивности ведения молочного скотоводства (таблица). Анализ экономического эффекта от развития молочного скотоводства в сельскохозяйственных организациях Тамбовской области с учетом уровня их инновационной активности в отрасли за 2014 год показал су-

ществленное превышение результатов производственно-экономической деятельности по группе хозяйств, проявляющих высокую инновационную активность. Так, превышение в сравнении с наиболее многочисленной в хозяйственном плане группой сельскохозяйственных организаций (II-ая группа) в расчете на 1 хозяйство составило по объемам валового производства молока 44,4%, выручки от реализации – на 34,3%, прибыли от реализации молока – в 10 раз. Позитивные соотношения характерны и ресурсным затратам в расчете на 1 голову скота: затраты труда – в 3,1 раза меньше, чем во второй группе сельскохозяйственных организаций, материально-денежные затраты – выше на 10,1%. Но в отношении результирующих стоимостных показателей развития молочного скотоводства следует отметить превышение выручки от реализации молока в расчете на 1 голову скота на 12,4%, прибыли от продажи молока в расчете на 1 голову скота – в 8,3 раза. Подобное оказалось возможным только на фоне роста продуктивности коров на 21,8% и повышения качества молока, что повлекло рост цены реализации на 31,5%.

Таблица

**Экономический эффект от развития молочного скотоводства в сельскохозяйственных организациях Тамбовской области с учетом уровня их инновационной активности в отрасли, 2014 год**

Показатели	Группы хозяйств по уровню инновационной активности					
	80% и более		41-79%		до 40%	
	в среднем на 1 хозяйство	в расчете на 1 голову скота	в среднем на 1 хозяйство	в расчете на 1 голову скота	в среднем на 1 хозяйство	в расчете на 1 голову скота
Валовое производство молока, ц	26679,0	6706,1	18283,9	5485,2	3720,1	3231,9
Затраты труда на производство молока, тыс. чел-час.	24,2	0,061	64,1	0,192	15,6	0,135
Производственные затраты на молоко, тыс. руб.	47940,8	120,5	36319,9	109,0	6668,6	57,9
Выручка от реализации молока, тыс. руб.	47267,5	118,8	35142,7	105,4	5316,9	46,2
Прибыль от реализации молока, тыс. руб.	4647,7	11,7	463,0	1,4	-114,1	-1,0

В целом, опираясь на данные таблицы, можно заключить, что сельскохозяйственные организации Тамбовской области, развивающие молочное скотоводство, ориентированы на реализацию следующих видов стратегий развития отрасли:

1. Расширенного воспроизводства на базе внедрения инноваций на системной основе и формирования потенциала саморазвития.
2. Расширенного воспроизводства отрасли на базе постоянного поиска внутренних резервов роста при использовании отдельных элементов инновационной технологии производства молока.

3. Снижения затрат на содержание КРС за счет экономии материально-денежных средств, влекущие простое или суженное воспроизводство стада, и нейтрально относящиеся к позиции инновационного развития отрасли (в том числе из-за невозможности привлечения собственных средств в инвестирование молочного скотоводства).

В целом, совершенствование технологического процесса производства молока должно осуществляться на инновационной основе постоянно. Именно это обеспечит наиболее эффективное достижение стратегических целей развития. В свою очередь, перманентный характер внедрения достижений аграрной науки и передовой практики определяется непрерывностью научно-технического прогресса и необходимостью повышения эффективности производства молока в каждый момент времени, задействуя как внутренние резервы, так и внешние возможности наиболее оптимальным способом. Этому будет способствовать инновационный подход к организации производственно-экономической деятельности сельскохозяйственных организаций, развивающих молочное скотоводство.

#### **Список литературы**

1. Лимонин Д.К. Стратегия развития молочного скотоводства на основе инноваций. Дисс. на соиск... канд.экон. наук, Саратов, 2014. 179 с.
2. Суровушкина Е.Н. Сущность и методы оценки инновационной активности организации// Экономика и управление. 2014. №4 (113). С. 78-81.

### **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ: ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД**

*Тучина Н.А.*

доцент кафедры экономической теории, канд. экон. наук, доцент,  
Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Саратов

Статья посвящена рассмотрению одной из важнейших проблем современной экономики, а именно конкурентоспособности предприятий. Поиск конкурентных преимуществ, является весьма актуальным вопросом, поскольку происходит динамичное развитие мирового хозяйства, разрушение экономических барьеров между странами, рост потребления товаров и услуг. Определены факторы повышения эффективности функционирования инновационных благ. Предложены меры повышения конкурентоспособности национального производства.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность предприятия, инновации, рынок инноваций, рынок инновационных благ.

В условиях нестабильности экономики и жесткой конкуренции на российском и зарубежном рынках необходима грамотная политика производства и продвижения инновационной продукции. В современных условиях наиболее актуален вопрос развития рынка инноваций и инновационных благ. На сегодня проблема повышения конкурентоспособности национального произ-

водства является ключевой, поскольку практика свидетельствует о том, что большинство отечественных субъектов хозяйствования оказались конкурентоспособными на мировых рынках.

Конкурентоспособность предприятия – это своего рода, подходы к бизнесу и инициативы, которые предприятие использует для привлечения клиентов, ведения конкурентной борьбы и укрепления своей позиции на рынке. Конкурентоспособность предприятия отражает динамику и возможности его адаптации к условиям рыночной конкуренции [1].

Можно назвать основные факторы, которые влияют на конкурентоспособность предприятий: возможность выдержать конкуренцию товаров на внешних и внутренних рынках; видовая характеристика производимого товара; ёмкость и потенциал рынка (количество ежегодных продаж); лёгкость доступа и выхода на рынок; однородность рынка; позиции предприятий-конкурентов, которые уже присутствуют на рынке; конкурентоспособность данной отрасли; возможность научно технического прогресса и применения инноваций в отрасли; конкурентоспособность данного региона и страны в целом.

Факторы конкурентоспособности в свою очередь можно классифицировать на внешние и внутренние.

К внешним следует отнести: политическую обстановку в государстве, экономические связи, наличие конкурентов, размещение производственных сил, общий уровень техники и технологий, систему управления промышленностью, концентрацию производства, законодательную базу.

К внутренним: систему и методы управления фирмой, уровень технологического управления производством, уровень организации процесса производства, систему долгосрочного планирования, организацию на маркетинговую концепцию, инновационный характер производства.

Полагаем, что в хозяйственной деятельности предприятия ключевыми факторами успеха в конкурентной борьбе являются:

- завоевание стабильного финансового положения на рынке; присутствие передовой технологии и наличие высокого уровня собственных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок;
- навыки в проведении маркетинговых исследований и грамотное составление выводов;
- способность к адаптации, применение качественных и ценовых характеристик реализуемого товара, оказания комплекса услуг, которые включают инжиниринговые, консалтинговые, техническое обслуживание, услуги транспорта, связи, посреднические и другие;
- наличие собственной сбытовой и снабженческой сети, в которой работает квалифицированный персонал;
- реализация эффективной рекламной политики и системы связи с общественностью;
- анализ сильных и слабых сторон основных фирм-конкурентов на базе реальной информации.

Анализ эффективности предприятия – это сложный и многосторонний аспект, который требует применение новаторских решений, вызывает вопрос и разногласия в тактике ее применения. Оценка эффективности уделяет большое значение из-за создания управленческих систем, которые работают в новых условиях.

Измерить эффективность функционирования предприятия достаточно сложно, это связано с тем, что она отображает уровень и вклад в достижение целей и интересов социальной системы. При анализе и оценке эффективности предприятия нельзя ограничиваться экономическими показателями. Экономическая эффективность дополняется показателями оценки социальной эффективности, которые выполняют потребители предприятия. Оценка эффективности работоспособности предприятия включает три составляющие: максимальное удовлетворение потребностей населения, эффективность и рентабельность деятельности организации, эффективность управленческих решений. Совокупность данных показателей охватывает весь управленческий процесс.

Именно в условиях конкуренции и возникает спрос на инновации как инструмент победы в условиях конкурентной борьбы. Каждый предприниматель, преследует главную цель – получить максимальную прибыль. Очевидно, что это можно сделать только в том случае, когда он избавился от всех конкурентов, занимает монопольные позиции на рынке и поднимает цены так, чтобы получить максимальную прибыль. При этом никто из конкурентов не может помешать ему сделать это – он ведь монополист. Инструменты конкурентной борьбы могут быть самые разные.

Полагаем, для того, чтобы была конкуренция в стране, необходимо исключить все возможности недобросовестной конкуренции, в первую очередь – свести к минимуму коррупцию в стране. Среди способов добросовестной конкурентной борьбы остаются в основном те, которые связаны с новыми методами хозяйствования, то есть – инновационный путь развития. Спрос на инновации возникает среди предпринимателей, ведущих конкурентную борьбу на рынке [2]. Предприниматель испытывает потребность в том, чтобы с помощью чего-либо нового выиграть конкурентную борьбу – упростить технологию бизнеса, улучшить свойства производимого товара и т.п. Но эта потребность, чаще всего, не материализована в некоторый предмет. Бывают, конечно, случаи, когда предприниматель знает, что ему нужно сделать, как улучшить технологию и целенаправленно ищет либо готовое решение, либо тех, кто это решение может осуществить. Но чаще всего – потребность в инновациях есть, но её конкретное воплощение предпринимателю не известно. Следовательно, на рынке инноваций должен существовать некто, кто объяснит предпринимателю, в чём именно состоит его потребность, и как её удовлетворить. Это промежуточное звено между собственником новой идеи и предпринимателем, нуждающимся в инновации для победы в конкурентной борьбе, выступает в роли, наподобие той, которую выполняет посредник на других рынках.

Для того чтобы создать опытный образец, демонстрирующий преимущество новой идеи, необходимо создать мини производство – со всеми эле-

ментами будущего производства, если речь идёт о технологии, либо образец нового товара такой, каким он будет при внедрении инновации в производство. Далек не каждый изобретатель или учёный обладает способностью к организации производства. Для этого нужен другой участник процесса – инновационный предприниматель.

Для повышения конкурентоспособности национального производства должны получить развитие современные формы экономических взаимоотношений научных организаций с промышленными предприятиями и государством, обеспечена координация направлений научной деятельности в, области исследований, проводящих отраслевыми научно-исследовательскими институтами [3].

Таким образом, можно выделить следующие основные условия улучшения конкурентоспособности: Ускорение НТП; Инновационный подход к развитию производства; Высокое качество сырья; Научные подходы к организации труда.

Повышение конкурентоспособности национального производства можно достичь с помощью следующих мер:

- Применение прогрессивных средств производства и предметов труда;
- Повышение квалификации рабочей силы;
- Улучшение использования имеющегося производственного потенциала на основании внедрения современных высоких технологий и инноваций.

#### **Список литературы**

1. Инновации, конкуренция и предпринимательство / Под ред. С.Г. Светунькова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 96 с.
2. Тучина Н.А. Институциональные факторы повышения эффективности функционирования рынка частных благ. // Книга XXI век: новые процессы и явления в экономике мира и России. Институциональные преобразования в трансформируемых экономиках: монография / В.И. Гришин, Г.П. Журавлева, В.В. Смагина, В.М. Юрьев; М-во обр. и науки РФ и др. М.; Тамбов, Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2011. 16 п.л. / 1,0 п.л.
3. Устинова Н.Г. Анализ инновационной среды в России. // Наука и общество. 2011. № 3. С. 67-72.

### **АНАЛИЗ ЗАПРОСОВ РАБОТОДАТЕЛЕЙ К НАЧАЛЬНЫМ КОМПЕТЕНЦИЯМ МЕНЕДЖЕРОВ МЕТОДОМ КОНТЕНТ-АНАЛИЗА**

***Филиппова К.П.***

студентка кафедры «Экономика и Финансы», бакалавр социологии, Южно-Уральский государственный университет (НИУ), Россия, г. Челябинск

В статье рассматриваются объявления о вакансиях, представляющие собой объявления о вакансиях рассматриваются как набор требований, отражающий необходимый уровень подготовки выпускников по направлению «Менеджмент». Исследование данных требований позволяют выявить, какой именно специалист востребован на региональном рынке труда и какими качествами он должен обладать для успешного осуществления профессиональной деятельности.

*Ключевые слова:* менеджмент, бакалавр менеджмента, уровень образования, опыт работы, общие компетенции, профессиональные компетенции.

Современное развитие общества ставит новые цели и задачи не только перед выпускниками вузов, но и перед работодателями, которые должны сформулировать свои требования в доступном для потенциальных работников виде. С появлением новых ресурсов и свободного доступа к ним рынок труда становится информационным потоком, ежедневно связывающим работодателей и выпускников, готовых к трудоустройству. Объявление о свободной вакансии становится неким диалогом, в котором потенциальный работник может найти ответ на то подходит ли он на данную должность, или подходят ли ему условия, предлагаемые работодателем. Именно поэтому, требования работодателей, указываемые в объявлениях, необходимо рассматривать как текст с набором повторяющихся смысловых единиц для выявления общих тенденций.

Для выявления общих тенденций требований работодателей к менеджерам выбран метод количественного контент-анализа. Основная идея метода – перевод качественной информации в количественные единицы. С помощью контент-анализа устанавливаются не только характеристики документальных источников, но и особенности всего коммуникативного процесса: установки коммуникатора (в данном случае работодателя – создателя текста) и эффективность их восприятия, а именно отражают ли данные установки подготовку выпускников по направлению «Менеджмент» [1, с. 13]. Процедура анализа заключается в выделении в изучаемом тексте определенных классификаций заранее определенных элементов, в соответствии с концептуальной схемой исследования, последующем подсчете и количественном анализе.

Целью данного исследования является выявление ключевых особенностей требований работодателей к потенциальным работникам в области менеджмента. В качестве объекта анализа выступают объявления на соискание вакансии, размещенные на наиболее посещаемых челябинских сервисах по поиску работы. Всего было исследовано 215 объявлений в разделах: административный персонал, менеджмент, управление персоналом, руководители среднего звена и топ-менеджеры. Такая выборка обусловлена датами размещения объявлений (объявления, актуальные на период проведения исследования – март 2016 года), также отбирались те объявления, в которых наиболее полно и четко отображались все требования предъявляемые к потенциальному работнику.

Посредством проведения пилотажного контент-анализа, включающего в себя исследование 30-ти объявлений, были выбраны категории наиболее часто встречающихся требований: *уровень образования, опыт работы, личные качества и профессиональные компетенции (включая общие компетенции)*. Впоследствии каждая из категорий поделена на подкатегории, которые отражают основные направления требований. Единицей счета в данном исследовании выступает факт упоминания той или иной подкатегории.



Далее рассмотрим результаты исследования в соответствии с выявленными категориями. Наличие высшего образования – одно из неотъемлемых качеств молодого специалиста. Полученные результаты свидетельствуют о том, что работодатели не конкретизируют область имеющегося у выпускника высшего образования, а лишь фиксируют факт его наличия. Для получения более детальных результатов, категория *уровень образования* разбита на следующие подкатегории: неоконченное высшее образование, оконченное высшее образование, оконченное высшее образование с указанием степени бакалавр или магистр.

Из рисунка 1 видно, что в объявлениях о вакансиях не указывается степень высшего образования. В 39% объявлений подчеркивается необходимость высшего образования, но лишь в единичных случаях указывается необходимое направление подготовки. 56% работодателей и вовсе не отмечают необходимость высшего образования в объявлениях о свободных вакансиях. Также в 5% объявлений отмечается наличие неоконченного высшего образования.

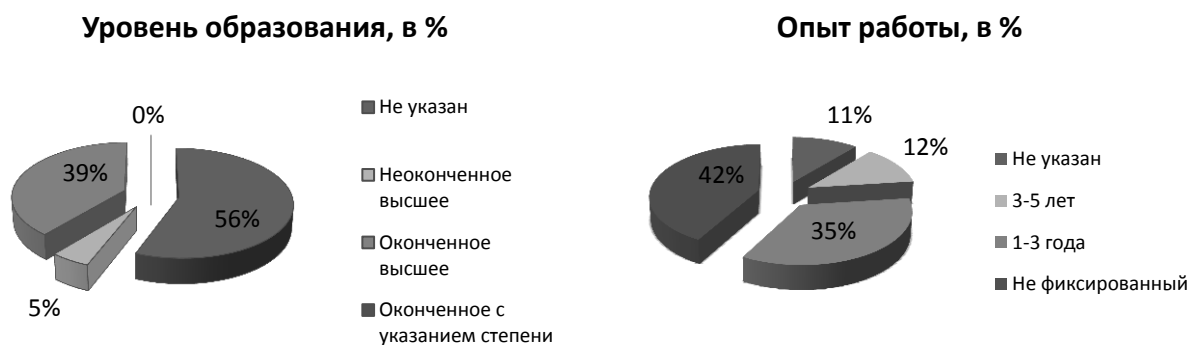


Рис. 1. Графическое отображение статистической обработки данных в категориях уровень образования и опыт работы

Категория *опыт работы* также была поделена на подкатегории: 1 – не фиксированный опыт работы (например «опыт работы приветствуется»); 2 – фиксированный опыт работы от 1 года до 3-х лет; 3 – фиксированный опыт работы более 3-х лет. На рисунке 1 видно, что в 42% объявлениях отмечается наличие опыта работы, в большинстве случаев приветствуется опыт работы, аналогичный рассматриваемой должности. В 35% вакансий требуется опыт работы не менее года. В данном случае опыт работы также должен совпадать с рассматриваемой должностью. 12% работодателей отмечают наличие опыта работы более 3-х лет. В отличие от уровня образования всего в 11% объявлений не указывается требуемый опыт работы, что свидетельствует о том, что опыт работы является более распространенным требованием.

Следующей исследуемой категорией являются личные качества, которые работодатели хотят видеть в будущем работнике. В результате пилотажного контент-анализа, описанного выше, была разработана классификация, включающая девять наиболее востребованных качеств, которые и являются подкатегориями в данной категории. Слева на рисунке 2 полученная группа

качеств расположена в порядке убывания, от наиболее часто встречающегося качества к менее распространенному среди исследуемых объявлений. Наиболее востребованными качествами оказались: коммуникабельность, ответственность и организаторские навыки. Среди наименее востребованных качеств оказались пунктуальность и креативность.

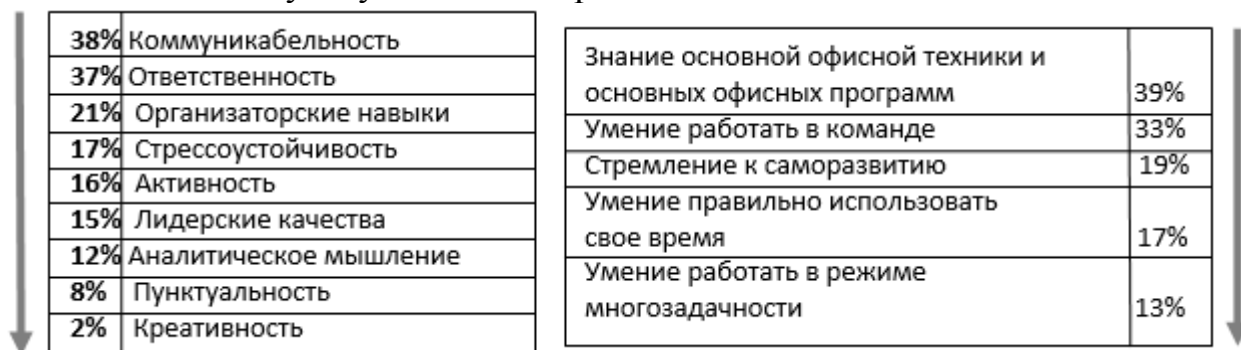


Рис. 2. Результаты статистической обработки данных в категориях личностные качества и общие компетенции, в %

Последней, но наиболее важной категорией, является группа профессиональных компетенций, включающая также общие компетенций. Для исследования была разработана классификация общих и профессиональных компетенций. Разработка включала в себе несколько основных этапов. На первом этапе был исследован Федеральный Государственный Образовательный Стандарт Высшего Профессионального Образования по направлению подготовки 080200 «Менеджмент» [2]. На втором этапе, в соответствии с результатами проведенного пилотажного контент-анализа были выбраны наиболее часто встречающиеся общие и профессиональные качества, сопоставимые с компетенциями, зафиксированными в ФГОСе (включая формулировку компетенции). Итоговая классификация включает в себя 5 общих и 9 профессиональных компетенций, которые наиболее полно и четко отражают те качества, которые необходимы для осуществления профессиональной деятельности в городе Челябинск. Обе группы качеств являются поливариантными переменными, так как в одном объявлении о свободной вакансии может указываться несколько требуемых качеств. Из рисунка 2 (справа) видно, что наиболее востребованными общими качествами являются знание основной офисной техники и основных офисных программ. Среди профессиональных качеств, наиболее востребованными оказались: 1 – умение достигать поставленных планов; 2 – владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций и 3 – умение работать с дополнительным программным обеспечением (результаты приведены в таблице).

Из полученных результатов следует, что наличие высшего образования у потенциального работника в области менеджмента является скорее преимуществом, так как не все работодатели отмечают факт его наличия. Наиболее востребованным качеством является наличие опыта работы.

**Профессиональные компетенции, необходимые менеджеру\***

Компетенции	Факт упоминания	Факт упоминания, в % от общего числа объявлений**
Умение достигать поставленных планов (нацеленность на результат)	45	20,93
Владеть различными способами разрешения конфликтных ситуаций	44	20,46
Умение работать с дополнительным программным обеспечением	43	20,00
Готовность к разработке процедур и методов контроля	36	16,74
Способность использовать теории мотивации, лидерства и власти для решения управленческих задач	35	16,28
Владеть методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управление производственной деятельностью организации	32	14,88
Способность эффективно организовывать групповую работу на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды	20	9,30
Способность поддерживать и развивать имидж компании	15	6,98
Умение решать нестандартные задачи	15	6,98

\*Переменная поливариантная, в одном объявлении может указываться несколько характеристик.

\*\*Всего 215 объявлений.

Анализ компетенций показывает, что для осуществления успешной деятельности в области менеджмента необходимо уметь находить общий язык с работниками, нести ответственность и организовывать не только свою работу, но и работу персонала. Так же успешный менеджер должен уметь владеть основным и дополнительным программным обеспечением, необходимым для осуществления профессиональной деятельности, и уметь достигать поставленных планов.

**Список литературы**

1. Пашинян И.А. Контент-анализ как метод исследования: достоинства и ограничения // Научная периодика: проблемы и решения. 2012. №3. С. 13-18.
2. Федеральный Государственный Образовательный Стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 080200 Менеджмент (квалификация (степень) «бакалавр»). 2010. 31 с.

# ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ВНУТРЕННИЙ ДОЛГ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ: ОЧЕРЕДНОЙ ИСТОРИЧЕСКИЙ МАКСИМУМ

*Чеботарева Д.В., Первушина Е.А.*

студентки 3-го курса, Новосибирский государственный университет экономики и управления (НИНХ), Россия, г. Новосибирск

В данной статье рассматривается анализ динамики и структуры государственного долга Новосибирской области, анализируется его структура, соотношение с объемом доходов.

*Ключевые слова:* государственный долг, доходы бюджета, структура государственного долга.

Большое влияние на формирование бюджета субъекта Российской Федерации оказывает его государственный долг, который по сути представляет собой задолженности перед юридическими и физическими лицами. Государственный внутренний долг Российской Федерации обеспечивается активами, находящимися в распоряжении Правительства Российской Федерации и состоит из задолженности прошлых лет и вновь возникшее задолженности [8].

По официальным данным, на конец 2015 года государственный долг Новосибирской области составил 42913,8 млн. руб. В частности, кредиты, полученные Новосибирской областью от кредитных организаций 20 120 000,0 тыс.руб, бюджетные кредиты, привлеченные в бюджет Новосибирской области от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации 10 793 810,1 тыс.руб, государственные ценные бумаги Новосибирской области 12 000 000,0 тыс. руб, государственные гарантии Новосибирской области на данный момент равны нулю [2]. Проанализировав эти данные, мы можем сказать, что большую долю составляют кредиты от кредитных организаций, основным кредитором Новосибирской области является ПАО «Сбербанк России». (рис. 1).



Рис. 1. Структура государственного долга НСО, на 1 декабря 2015 г., %[2]

Предельный объем долга по Бюджетному кодексу Российской Федерации, не должен превышать 50% от общих годовых доходов бюджета данного субъекта [1]. Доходы бюджета Новосибирской области на 2015 год –

104714,5 млн.руб, а государственный долг -42913,8 млн. рублей, то есть государственный долг составляет 41% от общих доходов области [7]. Государственный долг Новосибирской области имеет тенденцию к увеличению, из этого можно сделать вывод, что оставшиеся 9% до максимально допустимой нормы, наш регион преодолет в кратчайшие сроки.

В период с января 2014 г. по декабрь 2015 г. наблюдается рост государственного долга более чем на 7,8 млн.руб. (с 35 063,9 млн.руб., до 42913,8 млн.руб)

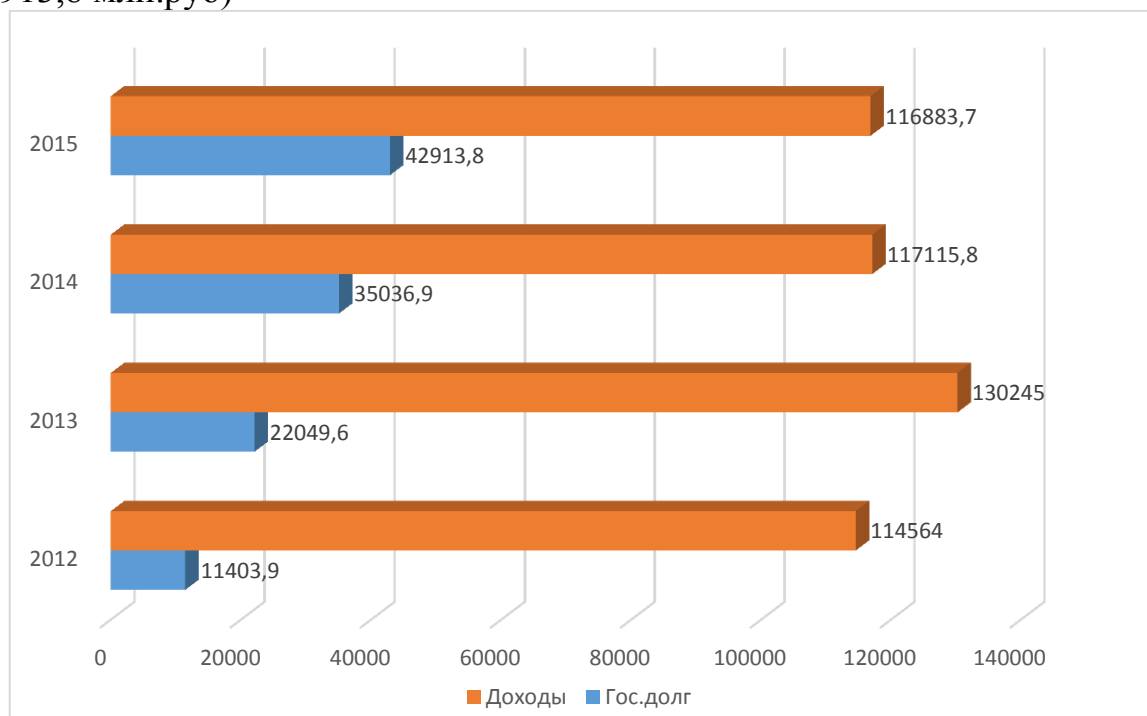


Рис. 2. Динамика объемов государственного долга и доходов бюджета Новосибирской области, млн.руб. [3,4,5,6,7]

Немаловажное место в эффективном управлении государственным долгом имеет финансовая репутация региона – заемщика. На финансовом рынке, репутация заемщиков выражается в рейтингах, которые устанавливаются специальными агентами по международным правилам рейтингования. Рейтинги Новосибирской области были повышены накануне размещения ценных бумаг, на данный момент рейтинг Новосибирской области выглядит следующим образом:

- Долгосрочные рейтинги в иностранной и национальной валюте «BBB-» (Обязательства ниже среднего качества);
- Краткосрочные рейтинги F3 (Обязательства высокого качества);
- Национальный долгосрочный рейтинг «AA+ (rus)» (Обязательства высокого качества).

Повышение кредитных рейтингов позволило региону войти в десятку субъектов Российской Федерации, имеющих кредитные рейтинги инвестиционного уровня, а по Сибирскому Федеральному округу занять лидирующую позицию.

По последним данным, опубликованным на сайте Министерства финансов, государственный долг Новосибирской области превысил 49,4 млрд.

руб. Что касается его структуры, то доля коммерческих кредитов в его общем объеме составляет 19,4 миллиарда рублей, а бюджетные займы достигли объемов в 17,9 миллиарда. Еще 12 миллиардов приходится на выпущенные регионом облигации.

В 2016 году бюджет Новосибирской области был принят с доходами в размере 103 миллиарда рублей и расходами более 108,8 миллиарда. Планируемый дефицит бюджета должен составить 5,7 миллиарда, это 5,3% расходов (рис. 3).

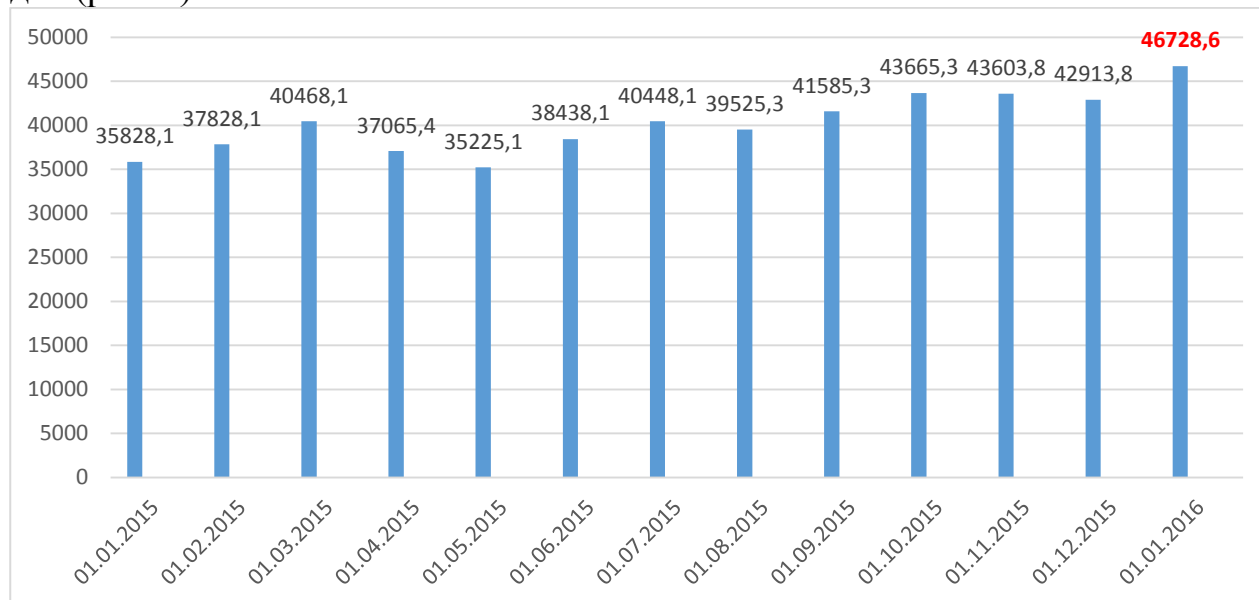


Рис. 3. Динамика государственного долга Новосибирской области в период с 01.01.2015 по 01.03.2016, млн.руб [2]

Тем самым, Новосибирская область обновила свой исторический максимум государственного долга за 9 лет. Из проведенного анализа можно сделать вывод о необходимости принятия срочных мер по урегулированию темпов роста государственного долга, нарастание которого происходит на фоне неблагоприятной политической ситуации, усугубляющей условия ограниченности бюджетных доходов [9].

Для достижения данной цели рекомендуется сократить объем займов, выдаваемых Новосибирской областью для других субъектов, а также, не стоит забывать про долговые обязательства по государственному долгу области.

#### Список литературы

1. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.01.1998 № 145-ФЗ (ред. От 03.11.2015)
2. Министерство финансов и налоговой политики Новосибирской области [Электронный ресурс]: Государственный долг НСО, 2015. – Режим доступа: <http://www.mfnso.ru>
3. Правительство Новосибирской области [Электронный ресурс]: Бюджет НСО, 2015. – Режим доступа: <http://www.nso.ru>
4. Об областном бюджете Новосибирской области на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов: Закон Новосибирской области №169-ОЗ-ОЗ от 01.12.13 г.
5. Об областном бюджете Новосибирской области на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов: Закон Новосибирской области №169-ОЗ-ОЗ от 01.12.14 г.

6. Об областном бюджете Новосибирской области на 2014 год и плановый период 2014 и 2015 годов: Закон Новосибирской области №169-ОЗ-ОЗ от 01.12.15 г.
7. Об областном бюджете Новосибирской области на 2015 год и плановый период 2015 и 2016 годов: Закон Новосибирской области №169-ОЗ-ОЗ от 01.12.16 г.
8. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с. – (Б-ка словарей "ИНФРА-М").
9. Савельева Ю.В. Переход к программному бюджету: результаты и перспективы развития // Проблемы экономической науки и практики. Сборник научных трудов, под ред. А.С. Филатова; Новосиб.гос.ун-т экономики и управления. Новосибирск, 2015. С.194-197.

## **НЕПРЕРЫВНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ**

***Шалаева С.Б.***

магистр, ЧОУ ВО «Международный институт рынка»,  
Государственное бюджетное учреждение здравоохранения Самарской области «Тольяттинская городская поликлиника № 1», Россия, г. Тольятти

В статье непрерывное медицинское образование рассматривается в качестве одного из важнейших элементов стратегии развития человеческих ресурсов организации. Дано определение понятию НМО. Рассмотрена нормативная база для его применения в Самарской области. Сделан вывод о необходимости применения НМО в рассматриваемой организации.

*Ключевые слова:* непрерывное медицинское образование, мотивация, стратегия развития человеческих ресурсов организации.

В условиях перехода к рыночным отношениям, повлекшим интенсивный рост потребности населения в качественном медицинском обслуживании, обострилась проблема кадрового обеспечения здравоохранения квалифицированным медицинским персоналом. Положение усугубляется постоянной утечкой кадров из государственных учреждений здравоохранения, отсутствием необходимого притока молодых специалистов, что ведет к старению контингента медицинских работников. В исследованиях последнего десятилетия обосновывается потребность в изучении профессионально-личностного образа медицинского работника, анализ удовлетворенности деятельностью сотрудников открывает перед руководителем возможности выбора оптимальных моделей управления и, в частности, стратегического планирования развития человеческих ресурсов организации.

Ожидаемый результат масштабных планов переустройства отечественного здравоохранения в интересах общественного и отраслевого развития, может быть достигнут не столько посредством предлагаемых мероприятий, сколько за счет человеческого фактора, базисной основой которого является удовлетворенность врача своей профессиональной деятельностью, видение им перспектив, понимание целей и задач медицинской организации.

Для определения мотивов заинтересованности сотрудников в личностном развитии в работе был проведен анализ персонала по методике Б. Герчикова.

Анкетирование было проведено среди 10 ведущих врачей Государственного бюджетного учреждения здравоохранения Самарской области «Тольяттинская городская поликлиника №1» (ГБУЗ СО «ТГП» № 1). Результаты анкетирования представлены в таблице.

Таблица

**Результаты анкетирования врачей ГБУЗ СО ТГП № 1 по методике В.Герчикова**

Шифр анкеты	ИН	ПР	ПА	ХО	ЛЮ
1	0,25	0,38	0,16	0,09	0,09
2	0,31	0,28	0,15	0,13	0,07
3	0,16	0,5	0,16	0,11	0,05
4	0,25	0,35	0,16	0,12	0,09
5	0,35	0,21	0,07	0,17	0,17
6	0,37	0,46	0,06	0,03	0,06
7	0,25	0,25	0,22	0,09	0,16
8	0,28	0,34	0,18	0,12	0,06
9	0,13	0,4	0,36	0,02	0,02
10	0,31	0,28	0,21	0,09	0,09
Итого	2,66	3,45	1,73	0,97	0,86
В скольких анкетах каждый тип мотивации имеет ранг 1/ кол-во анкет	0,4	0,6	0,1	0	0
На первом или втором месте	0,9	1	0,3	0	0

Таким образом, анкетирование показывает, что в ГБУЗ СО ТГП № 1 преобладающий тип – профессиональный. Однако при неадекватном управлении может проявиться доминирующий тип инструментальный. Следовательно, построение стратегии развития персонала должно базироваться на организационных и денежных формах стимулирования; применимыми являются участие в управлении и натуральные формы. Негативные формы, патернализм, моральная форма запрещены. Кроме уже используемых ГБУЗ СО ТГП №1 мер поддержки сотрудников можно предложить следующие формы удержания кадров: развитие профессиональных навыков и знаний, обучение и повышение квалификации персонала; улучшение условий труда и оснащения рабочих мест; должностной рост сотрудников; организация профессиональных конкурсов как внутри, так и вне организации; расширение полномочий заместителей; премии за выполнение качественных показателей.

Качество оказания медицинской помощи населению страны и оптимальное использование ресурсов системы здравоохранения, определенные указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 598, напрямую зависят от уровня подготовки медицинских специалистов, владеющих современными методами диагностики и лечения заболеваний, способных применять новейшие достижения медицинской науки, обеспечить профилактическую направленность ведения пациента. В связи с этим в построении стратегии развития персонала с учетом проведенного опроса, должен быть сделан уклон на непрерывное профессиональное образование.



В странах Европы и США под термином «непрерывное профессиональное образование» подразумевается непрерывный процесс приобретения новых знаний и профессиональных навыков в процессе всей профессиональной жизни. Таким образом, это непрерывный процесс повышения квалификации специалистов, который направлен на улучшение результатов лечения пациентов и на повышение безопасности медицинской помощи.

Согласно Федеральному закону от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации", непрерывное медицинское образование (НМО) является дополнительным профессиональным образованием, которое осуществляется посредством реализации программ повышения квалификации и переподготовки [1]. Развитие системы НМО происходит в целях выполнения положений Федерального закона от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации", где установлено, что медицинские работники обязаны повышать свою квалификацию и не реже 1 раза в 5 лет проходить аккредитацию в соответствии с порядком, установленным Минздравом России. За предоставление всем врачам равных возможностей непрерывного совершенствования своего образования ответственность несут медицинские школы, клиники и профессиональные ассоциации [2].

По инициативе Минздрава России, Национальной Медицинской Палаты и профессиональных медицинских обществ по различным специальностям с 01.12.2013 г. в России стартовал федеральный пилотный проект по непрерывному медицинскому образованию для врачей первичного звена. Пилотный проект "Внедрение НМО" проводится Координационным советом по развитию непрерывного медицинского и фармацевтического образования Минздрава России с целью отработки основных принципов внедрения непрерывного медицинского образования.

Таким образом НМО – это система образования, обеспечивающая непрерывное совершенствование профессиональных знаний и навыков в течение всей жизни, а также постоянное повышение профессионального уровня и расширение профессиональных компетенций.

Система повышения квалификации в рамках НМО включает в себя:

- 1) очное последипломное обучение (на базе образовательных учреждений):
  - обучение в вузе (практические занятия, лекции, семинары и обсуждения, очные экзамены);
  - дистанционное обучение (дистанционные лекции, вебинары, учебные модули с итоговыми тестами для контроля);
- 2) обучение на рабочих местах и самостоятельное обучение:
  - обучение на рабочих местах (обсуждение с коллегами, проведение аудита, разборы сложных случаев);
  - самостоятельное обучение (посещение конференций и семинаров, написание научных работ, чтение медицинских журналов и национальных руководств с последующим тестированием).

К основным принципам НМО относятся:

- персонифицированность,

- непрерывность, партнерство с профессиональными обществами,
- использование дистанционных технологий,
- ведение врачами персонального отчета (портфолио).

В соответствии с этими принципами, каждый врач должен за год накопить не менее 50 кредитов (50 часов образовательной активности), а за 5 лет – 250 кредитов.

Таким образом, использование концепции непрерывного медицинского образования в рамках реализации стратегии развития человеческих ресурсов позволит ГБУЗ СО ТГП № 1 задействовать мотивы заинтересованности врачей в личностном развитии, ориентированные на профессиональный тип сотрудников.

#### **Список литературы**

1. Федеральный закон №273 от 29.12.12 «Об образовании в Российской Федерации», постоянная ссылка: <http://минобрнауки.рф/документы/1249>.
2. Федеральный закон №323 от 21.11.11 г. "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации".

### **ВЛИЯНИЕ КОМПЛЕКСА ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ)**

*Швец А.А.*

студентка кафедры национальной и региональной экономики,  
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

*Бельчук Е.В.*

доцент кафедры национальной и региональной экономики, канд. геогр. наук,  
доцент, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

В статье показана значимость инвестиционной привлекательности как основного фактора повышения конкурентоспособности территорий современной России; анализируется взаимосвязь между степенью развитости инфраструктурного комплекса, обеспечивающего эффективную экономическую активность субъектов рынка, и притоком инвестиций со стороны заинтересованных вкладчиков. Рассматривается динамика показателей инфраструктурной оснащённости Хабаровского края как одного из наиболее перспективных регионов Российской Федерации, прослеживаются тенденции его развития; выделены существующие проблемы территории и предложены вероятные пути их решения.

*Ключевые слова:* экономика, конкурентоспособность, инвестиционная привлекательность, инвестиции, транспортная инфраструктура, производственная инфраструктура, инновационная инфраструктура, Дальний Восток.

Одним из основных факторов социально-экономического развития региона является приток инвестиций на его территорию. В условиях развора-

чивающегося российского кризиса и попыток структурного изменения экономики в целом эта проблема становится особенно актуальной. Финансовый рынок России отличается крайней нестабильностью, сами предприятия испытывают острый недостаток в средствах. Поэтому возможность сохранения и повышения конкурентоспособности товаров и услуг на национальном и международном уровне, развитие технологий и производительности труда в большей мере зависят от финансирования со стороны инвесторов.

В связи с этим огромную роль играет степень инвестиционной привлекательности того или иного региона, которая определяется по нескольким критериям. В 2015 году Национальное Рейтинговое Агентство составило Рейтинг инвестиционной привлекательности районов. В ходе исследования в качестве главных были выделены факторы, продемонстрированные на рисунке, где самым значимым для инвесторов показателем является региональная инфраструктура (16,43%). Она представляет собой многоуровневую организационно-экономическую систему, включающую объекты социальной, транспортной, инженерной, информационной и инфраструктуры экономики.

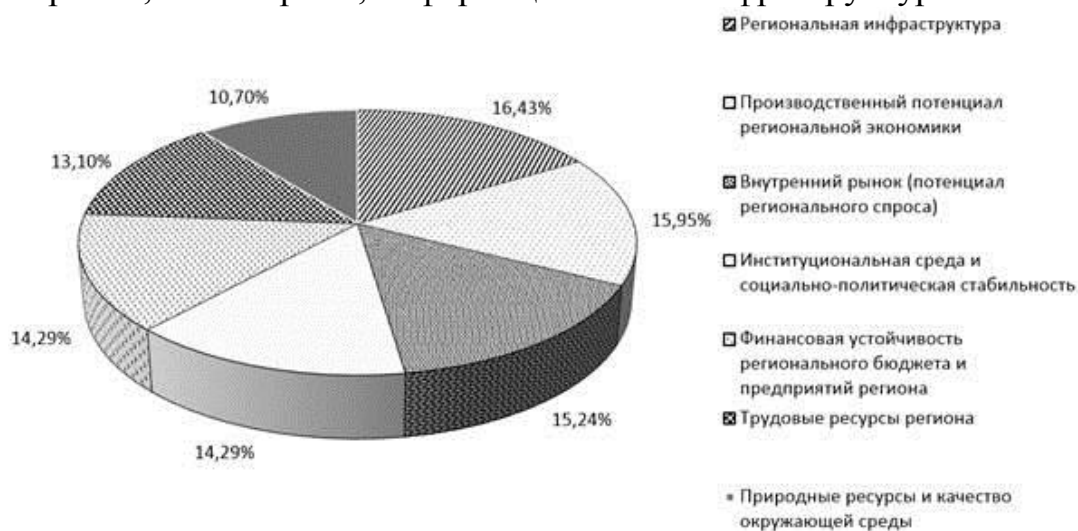


Рис. Критерии инвестиционной привлекательности региона [5]

Основная функция региональной инфраструктуры – создание условий, необходимых для поддержания нормального процесса производства и воспроизводства его факторов (средств производства, рабочей силы, финансово-кредитных и природных ресурсов) [4]. Для инвесторов, разумеется, приоритетной является способность инфраструктуры обеспечивать взаимодействие между субъектами рынка с целью реализации инвестиционных проектов.

Однако во многих регионах России инвестиционная инфраструктура развита недостаточно. Одним из факторов сдерживания этого процесса остаётся усиливающаяся дифференциация районов по уровню социально-экономического развития. К примеру, на многообещающем Дальнем Востоке, «грозящемся» стать одной из точек опоры в отношениях со странами АТР, 1/3 всех регионов пока относится к проблемным, депрессивным территориям в силу изношенности основных фондов, а также недостатка квалифицированных кадров.

Численность экономически активного населения в ДФО – самая низкая по России (табл. 1), при этом макрорегион составляет порядка 36% от пло-

щади страны и является самым большим по территории федеральным округом. Подобная ситуация явно влияет на инвестиционный климат не лучшим образом.

Таблица 1

**Численность экономически активного населения, тыс. чел. [8]**

	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	73581	75478	75779	75676	75529	75428
ЦФО	20012	20677	20914	21041	21007	21126
СЗФО	7549	7641	7672	7649	7580	7535
ЮФО	6726	6968	6977	6993	6990	6952
СКФО	3589	4358	4434	4485	4525	4544
ПФО	15701	15863	15835	15715	15605	15516
УФО	6450	6524	6549	6551	6545	6508
СФО	10101	10010	9939	9813	9843	9835
<b>ДФО</b>	<b>3454</b>	<b>3437</b>	<b>3459</b>	<b>3427</b>	<b>3434</b>	<b>3412</b>

Рекордно отрицательный сальдированный финансовый результат деятельности предприятий, который в 2014 году составил -36808 млн рублей тоже не красит федеральный округ в глазах потенциальных инвесторов. Впечатляет падение Хабаровского края как одного из наиболее перспективных регионов Дальнего Востока, на долю которого пришлась ¼ убытков всего макрорегиона (табл. 2).

Таблица 2

**Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций, млн. руб. [8]**

	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	3225916	6330589	7139536	7824538	6853753	4346793
ДФО	70800	131134	141875	188788	108782	-36808
Хабаровский край	3911	6860	5277	20088	5231	<b>-9385</b>

По данным Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ Хабаровский край входит в группу D, что свидетельствует о его низкой привлекательности. С точки зрения инвестиционной активности в настоящее время край является развивающимся регионом Российской Федерации.

На повышение привлекательности территории для притока вложений, стимулирование малого бизнеса и инновационное развитие в целом нацелены действия властей. Ведётся активная работа по усовершенствованию транспортного комплекса региона: в 2010 году была увеличена пропускная способность БАМа, началось строительство и развитие путей сообщения с такими важными пунктами как Ванино, Комсомольск-на-Амуре и т.д. Удельный вес дорог с твёрдым покрытием здесь один из самых высоких по России и составляет 90,3% (данные 2014 года) [8]. Велик и объём транспортных услуг населению. По данному параметру Хабаровский край входит в десятку лидеров страны, и значение показателя стабильно растёт из года в год (табл.3).

**Объём транспортных услуг населению (млн. руб.):  
лидеры по состоянию на 2014 год [8]**

	2005	2010	2011	2012	2013	2014
г. Москва	161857	256273	277944	298468	327976	369003
Свердловская область	14836	36941	44771	48143	59393	66914
г. Санкт-Петербург	26325	53203	59437	63957	66833	63034
Московская область	14270	38551	45673	53507	55506	52194
Республика Башкортостан	14476	23324	25944	37195	40583	44221
Приморский край	8880	28766	33074	42125	46244	43696
<b>Хабаровский край</b>	<b>14364</b>	<b>30174</b>	<b>34567</b>	<b>36534</b>	<b>38051</b>	<b>41453</b>

Хорошие показатели демонстрирует регион и по развитию телекоммуникаций: по затратам на ИКТ Хабаровский край лидирует на Дальнем Востоке. Подобная ситуация складывается и в сфере производства электроэнергии, газа и воды (табл.4), что также положительно сказывается на привлекательности региона.

Таблица 4

**Индексы производства по виду экономической деятельности «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды», % к предыдущему году [8]**

	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Хабаровский край	99,9	99,5	102,7	106,1	100,7	104,4

Надежные системы электроснабжения позволяют предприятиям и потребителям экономить на инвестировании в резервные или более дорогостоящие альтернативные системы.

Безусловно, Дальнему Востоку в последние годы стало уделяться значительно больше внимания. Разрабатываются целевые программы, обсуждаются стратегии развития, утверждаются методики отбора перспективных проектов и т.д. Так, на основе лучших управленческих практик Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации в 2015 году был создан План мероприятий «Улучшение инвестиционного и делового климата Хабаровского края». 21 мая 2012 года Указом Президента Российской Федерации было образовано Министерство по развитию Дальнего Востока, активно воплощающее в жизнь такие глобальные проекты как формирование территорий опережающего развития (ТОР) и предоставление Владивостоку статуса свободного порта для расширения трансграничной торговли и развития транспортной инфраструктуры в целом [7].

Концепция повышения инвестиционной привлекательности Хабаровского края видится также в развитии транспортной инфраструктуры на основе создания международных транспортных коридоров, увеличении транзита и развития транспортно-промышленных узлов. В регионе уже создана инфраструктура для размещения производственных и иных объектов инвесторов. Прежде всего, это индустриальные парки, предоставляющие арендатору в распоряжение площадки с уже готовой производственной инфраструктурой. По оценкам экспертов, сегодня купить действующий проект, оснащен-

ный всем необходимым, дешевле, чем участвовать в создании нового, а потому Правительство края сделало ставку на промышленные парки. Таким образом, в Хабаровском крае, по оценкам Минвостокразвития, появились наиболее приемлемые условия для строительства новых промышленных зон [1]. Индустриальные парки – это возможность управления промышленными территориями, которая позволит вдохнуть «вторую жизнь» в остановившиеся производства, дать мощный толчок к развитию недавно открывшихся. Такая перспектива особенно важна для малого и среднего бизнеса, терпящего бедствие на территории региона, так как по критерию поддержки предпринимательства Хабаровский край занимает одно из предпоследних мест в Национальном рейтинге. Потому Правительство решило взять на вооружение эту успешно апробированную в Санкт-Петербурге, Краснодарском крае, Калужской области и республике Татарстан методику и активно воплощать её в жизнь. Помимо парков, в регионе действует несколько бизнес-инкубаторов, технопарк, центр коллективного пользования и центр кластерного развития [3].

Важную роль в развитии региона играет формирование ТОРов как крупных объектов притока инвестиций. По сути это свободные экономические зоны, где для предпринимателей и юридических лиц будут действовать такие привилегии, как налоговые каникулы, сниженные налоговые ставки, льготные тарифы по социальному страхованию, таможенные льготы.

Кроме того, для создания территорий опережающего развития законом закреплен свободный найм иностранных специалистов и рабочих. Это позволит без проблем обеспечивать растущие потребности региона в квалифицированных кадрах после запуска инвестиционных проектов [9]. Подобные условия особенно актуальны для дальневосточных регионов, где продолжается отток рабочей силы при стабильно низком уровне плотности населения.

На территории Хабаровского края предполагается размещение двух таких объектов: ТОР «Хабаровск» и «Комсомольск». В «Хабаровск» создатели намерены вложить примерно 28,52 млрд рублей частных инвестиций при финансировании со стороны государства в объеме 1,8 млрд рублей. Здесь будет создано более 3000 новых рабочих мест. ТОР «Хабаровск» включает 3 площадки: Хабаровский аэропорт, индустриальный парк «Авангард» и территория возле села Ракитное. Сейчас для них разрабатывается схема подключения к коммуникационной инфраструктуре: электро-, газо- и водоснабжению, – а также системы водоотведения и др. «Комсомольск» же предполагает расходы в размере 1,23 млрд рублей частных инвестиций при финансировании со стороны государства в 1,2 млрд рублей. Количество рабочих мест здесь так же близко к 3000.

Для реализации подобных проектов важно развитие механизмов государственно-частного партнёрства (ГЧП). Необходимо и расширение спектра инструментов финансирования, применение инструментов коллективных инвестиций, которые снижают риски и тех, кто финансирует проекты, и тех, кто принимает в них непосредственное участие [6].

Однако барьером для привлечения ресурсов может стать отсутствие положительного имиджа региона, а потому главам края следует обратить

внимание на приёмы регионального маркетинга. Пока что отсутствие системы продвижения территории как «лакомого инвестиционного кусочка» является большой дырой в стратегии развития Хабаровского края.

В целом, несмотря на существующие ограничения, регион является одним из самых многообещающих в Восточной зоне Российской Федерации, так как обладает огромным инвестиционным потенциалом и является важнейшей точкой соприкосновения со странами АТР. Через границы края проходят важнейшие транспортные артерии, связывающие Азиатские страны с Западной Европой, обеспечивающие транзит грузов между двумя частями света. Идет масштабное расширение аэропорта города Хабаровска с целью превращения его в крупный транспортный узел (или же хаб) на востоке страны. Строятся новые дороги, перевалочные терминалы, совершенствуется уже имеющаяся инфраструктура: идет привлечение инвесторов к проекту по модернизации производственного комплекса группы компаний «Дальэнергомаш», строится ТЭЦ-4 в краевом центре. Развиваются элементы инновационной инфраструктуры: центры инжиниринга и кластерного развития, бизнес-инкубаторы и технопарки [2].

Таким образом, в условиях переориентации нашей политики и экономики на восток, государство возлагает большие надежды на регионы ДФО, что способствует увеличению количества проектов, реализуемых или планируемых на его территориях. Это поспособствует крупному притоку инвестиций – как частных, так и государственных, – что окажет благотворное влияние на социально-экономическое развитие района. В задачи региональных властей входит создание благоприятного инвестиционного климата в крае, устранение инфраструктурных ограничений, содействие развитию предпринимательских структур, а также рыночных и финансовых институтов, финансовой инфраструктуры, что нашло отражение в целевых программах и стратегиях развития региона вплоть до 2025 года.

#### Список литературы

1. Еганян А. Пути развития инфраструктуры и инвестиций в Российской Федерации в ближайшей перспективе // Юридический портал Vegas-Лекс. URL: <http://www.vegaslex.ru/analytics/publications/32526/> (дата обращения: 14.04.2016).
2. Инновационная инфраструктура // Инвестиционный портал Хабаровского края. URL: <http://invest.khv.gov.ru/Investoram/Infrastruktura-podderzhki/Innovacionnaya-infrastruktura> (дата обращения: 15.04.2016).
3. Инфраструктура для размещения производственных объектов // Инвестиционный портал Хабаровского края. URL: <http://invest.khv.gov.ru/Investicionnyj-standart/Infrastruktura-dlya-razmescheniya-proizvodstvennyh-obektov> (дата обращения: 15.04.2016).
4. Инфраструктура региональная // Визуальный словарь. URL: <http://www.vslovar.ru/jur/5971.html> (дата обращения 13.04.2016).
5. Князева Е.О., Чадина Е.В. Инвестиционная привлекательность региона на примере Волгоградской области // «Экономика и современный менеджмент: теория и практика»: сборник статей по материалам XLV международной научно-практической конференции (12 января 2015 г.). URL: <http://sibac.info/conf/econom/xlv/40577> (дата обращения: 14.04.2016).
6. Лаврова Е.В. Региональная инвестиционная инфраструктура: институциональные преобразования и экономическая безопасность // Фундаментальные исследования. 2015. № 12 (часть 3). С. 595-599.

7. Публичная декларация целей и задач Минвостокразвития // Официальный сайт Министерства Российской Федерации по развитию Дальнего Востока. URL: <http://minvostokrazvitia.ru/activities/publichnaya-deklaratsiya-tseley-i-zadach/> (дата обращения: 13.04.2016).

8. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2015 г. // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b15\\_14p/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/Main.htm) (дата обращения: 13.04.2016).

9. TOP – территория опережающего развития // Пресс-центр группы компаний «Системы и проекты». URL: <http://www.mdi.ru/press-tsentr/articles/others/tor-territoriya-operezhayushhego-razvitiya> (дата обращения: 15.04.2016).

## **ОСОБЕННОСТИ ЛИДЕРСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В КОНЦЕПЦИИ МИЧИГАНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА**

***Яцкевич В.А.***

магистрант кафедры бизнес-процессов и экономической безопасности,  
Академия маркетинга и социально информационных технологий – ИМСИТ,  
Россия, г. Краснодар

Научный руководитель – к.э.н., доцент Базык Е.Ф.

Лидерство появляется как естественный феномен в любой социальной системе, в любой организации. Из практики видно, что ни один из факторов не обеспечивает большую выгоду и пользу для предприятия, чем эффективное лидерство. Лидер должен уметь реагировать не только быстро, но и обладать разными стратегиями поведения. И, конечно, одной из важнейших характеристик лидера может служить реализация всех этих навыков и умений в поведении. Любое слово должно воплощаться в действиях и поступках. Если лидер много говорит и мало делает, доверие к нему резко падает.

*Ключевые слова:* лидер, управление, лидерские качества, личностные характеристики, эффективный лидер, неэффективный лидер, лидерский потенциал.

Исследование проблем лидерства в управлении является одним из недавно возникших, но быстро набравших популярность, направлением исследований, производимых западной управленческой мыслью.

Анализируя исторический путь развития управленческой мысли, очевидно отношение критерия «лидерства» к разряду предметов внимания общества, находящегося на любой стадии развития, что является основанием для непрестанно возрастающего интереса в профессиональной среде теоретиков и практиков управленческой сферы. Первые исследования, касающиеся явления лидерства, проводились на основании данных весьма ограниченного числа индивидов, работавших и живущих совершенно в любом обществе, но в то же время обладающих теми чертами характера, которые присущи далеко не всем, за счет чего они и выделяются из общей массы.

На основании этих исследований и зародилась теория лидерских качеств.

Однако, приблизительно в середине двадцатого века были выявлены задачи, оказавшиеся неразрешимыми, потому как в отношении основанного



на чертах характера индивида и нацеленного на изучение черт личности и уникальных качеств подхода многие проведенные исследования оказались совершенно безрезультатны. Причина была, вероятно, в непомерном числе исключений, имеющих отношение практически к каждой черте характера, что делала объективность сравнительного анализа полученных характеристик стремящейся к нулю.

Как результат, произошло смещение фокуса внимания исследователей с индивидуальных черт характера на само поведение человека, имеющего статус лидера. Иными словами, ученые стали проявлять значительно больший интерес уже к тому, что входит в само понятие «лидерство», а так же по отношению к вопросам, относящимся к методам руководства и управления, характеристикам и качествам лидеров и ведомых и многим подобным вопросам.

Говоря об исследованиях Мичиганского университета, как цель его выделим определение дифференциальных черт и характеристик поведения лидеров, оказавшихся эффективными и неэффективными.

В качестве базиса были приняты аргументы, касавшиеся внимания, сконцентрированного на работе либо на работниках. Во многом, данные исследования сопоставимы с теми, что проведены были в университете штата Огайо (где все исследования базировались на анализе структуры выстраиваемых в коллективе отношений и взаимоотношений членов коллектива в рамках ложившейся структуры).

На основании этих исследований, указывают факторы ориентации на работников и на производство.

Ориентированный на работников стиль поведения характеризуется адекватностью руководителя, уважением интересов подчиненных и учет индивидуальных характеристик и качеств сотрудников при выстраивании бизнес-процессов и всей деятельности организации в целом.

В случае, если главенствующим является ориентир, выставленный на производство, наибольшее внимание будет уделено не сотрудникам и их персональным характеристикам, а непосредственно тем аспектам работы, которые будут касаться производства, а так же его технических и технологических процессов.

Опираясь на полученные Мичиганским университетом результаты исследований, вывели следующие тезисы.

Эффективный лидер непременно должен находиться в хороших отношениях со всеми членам коллектива, а так же готов работать на повышение своего позитивного имиджа в коллективе, оказывая всяческую помощь, поддержку и содействие всем его членам.

Так же было отмечено, что подход к управлению сотрудниками, классически выбираемый лидерами, носит групповой, а не индивидуальный характер.

И, наконец, лидером часто бывает установлен максимально возможный уровень выполнения работ, а так же высокий уровень решаемых задач.

Подводя некоторый итог изученным данным, верно будет отметить уверенность многих в существовании некоего шифра, который определяет в

человеке лидера. Причем, лидера отличает не только качества и поведение, присущее лидеру согласно многочисленным исследованиям, но и та реакция, что была проявлена им при вхождении в нестандартную ситуацию, а так же то, каким образом таковая была разрешена. То есть, в большинстве популярных подходах и современных исследованиях определяется по отношению к лидерству как к явлению ситуационный подход.

Довольно часто в исследованиях можно увидеть обозначенный вопрос: можно ли лидерству обучить? Науке известны лишь характерные парадигмы в исследованиях, хотя каждое из них выделено условно, ибо ни одно из них не существовало обособленно и по многим методологическим категориям пересекалось с другими исследованиями.

Анализируя российские компании, можно выявить характерную общую проблему: отсутствие персонала, способного задать вектор для перемен и выполнить поставленные задачи, задействуя лидерские качества.

Необходимо помнить, что развитие лидерства в компании не является сущностью, сводящейся к совершенствованию личностных характеристик каких-либо конкретных сотрудников. Так же практика показывает, что появление действительно сильных лидеров, способных руководить всей организацией и задавать ей вектор развития, в значительной мере зависит от того, насколько сильно проявляются лидерские качества в целом в организации и насколько силен ее лидерский потенциал.

За последнее время среди российских компаний наблюдается повышенное внимание к вопросам, посвященным повышению эффективности собственной деятельности. Множество задач уже были решены, проведены значительные изменения, затронувшие основополагающие факторы развития российского бизнеса. Вероятно, в скором времени вопрос развития лидерского потенциала всех уровней организаций станет основной задачей.

#### **Список литературы**

1. Карделл Ф. Д. Из тени в свет: обретение лидерства и судьбы / Ф. Д. Карделл. – СПб.: Невский проспект, 2001.
2. Кови С. Р. Лидерство, основанное на принципах / С. Р. Кови. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
3. Лоскутникова В. И. Психологические аспекты развития потенциала лидерства в юношеском возрасте // Среднее проф. образование. – 2005. – № 6.
4. Менегетти А. Психология лидера. перевод с итальянского / А. Менегетти. – М.: Онтопсихология, 2007.
5. Морозова Ю. А. Лидерство и самореализация личности // Вестник Волгоградского гос. архитектурно-строительного ун-та. Серия: Гуманитарные науки. – 2004. – № 5.