Международная Объединенная Академия Наук

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

Рецензируемый научный журнал

Февраль 2019 г.

НОМЕР 47

ЧАСТЬ 3

Самара 2019

УДК 001.1

ББК 60

T34

Рецензируемый научный журнал «Тенденции развития науки и образования». Февраль 2019 г. №47, Часть 3 Изд. НИЦ «Л-Журнал», 2019. - 80с.

SPLN 001-000001-0411-LJ

DOI 10.18411/lj-02-2019-p3

IDSP ljjournal-02-2019-p3

В выпуске журнала собраны материалы из различных областей научных знаний.

Журнал предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

Все материалы, размещенные в журнале, опубликованы в авторском варианте. Редакция не вносила коррективы в научные статьи. Ответственность за информацию, размещенную в материалах на всеобщее обозрение, несут их авторы.

Информация об опубликованных статьях будет передана в систему ELIBRARY

Электронная версия журнала доступна на сайте научно-издательского центра «Л-Журнал». Сайт центра: ljjournal.ru

УДК 001.1

ББК 60

SPLN 001-000001-0411-LJ

<http://ljjournal.ru>

Содержание

РАЗДЕЛ VIII. ЭКОНОМИКА.....	5
Акбашева Д.М., Ногайлиева А. Совершенствование предпринимательской деятельности сельскохозяйственных предприятий	5
Акбашева Д.М., Баиева М., Малахова А. Предпринимательская деятельность и ее особенности в сельском хозяйстве	7
Акбашева Д.М., Алиева А., Гукемухова А. Современное представление о незаконной предпринимательской деятельности в сфере оборота сельскохозяйственной продукции.....	9
Акбашева Д.М., Малахова А., Эбзеева А. Пути оптимизации расходов	11
Акбашева Д.М., Хубиева Ф. С.-Х., Эбзеева Э. Проектирование бизнес-процессов для вновь создаваемой компании	13
Алесина М.А. Анализ структуры денежной массы РФ	16
Батори Г.А. Новые направления формирования бренда табачной отрасли.....	20
Батьковский М.А., Стяжкин А.Н. Оценка технологического состояния инновационно-активных предприятий, их реконструкции и технического перевооружения.....	25
Батьковский М.А., Стяжкин А.Н. Инструментарий конкурсной оценки проектов, реализуемых инновационно-активными предприятиями	28
Богов Е.И., Долгих Е.А. Статистический анализ пассажирских авиаперевозок авиакомпаниями Группы «Аэрофлот»	31
Волкова А.В. Предпринимательская деятельность в условиях инновационного экономического развития	34
Гилева О.С. Интеллектуальная собственность	37
Долгих Е.А., Першина Т.А. Статистическое исследование кадрового потенциала науки	40
Зверева Е.В., Богданова О.Е., Шайкина Л.К. Мотивация персонала организации как инструмент повышения эффективности его деятельности.....	47
Иванова О. Н., Флегонтова С.В. Сравнительный анализ ИП за рубежом и в России (Якутии).....	51
Кара М.А. Создание молодых инновационных организаций как фактор ускорения диффузии инноваций	55
Климова Н.В., Кара М.А. Финансовый анализ как основа принятия управленческих решений.....	59

Комарова О.А. Современные особенности финансирования образовательного потенциала общества в России	63
Рукина С.Н., Денисова И.П. Бюджетная политика, стимулирующая развитие субъектов Российской Федерации.....	67
Свидина В.К. Модель человека в экономической теории	72
Тарапатина Е.А. К вопросу о введении прогрессивной шкалы НДФЛ в России	75

РАЗДЕЛ VIII. ЭКОНОМИКА

Акбашева Д.М., Ногайлиева А.

Совершенствование предпринимательской деятельности сельскохозяйственных предприятий

*Карачаево-Черкесская государственная академия
(Россия, Черкесск)*

doi: 10.18411/lj-02-2019-44

idsp: ljjournal-02-2019-44

Аннотация

В условиях перехода к рыночной экономике в сельском хозяйстве России проведена масштабная земельная реформа и реорганизация сельхозпредприятий. Паевой раздел земли и имущества ликвидировал государственную монополию на землю, превратил сельхозпредприятия в юридически независимые от государства хозяйствующие субъекты. Коммерческий расчет предполагает наличие цивилизованного рынка и самофинансирования предприятий, т.е. возмещение их текущих и капитальных затрат исключительно за счет собственных средств и банковских кредитов, полную самостоятельность в принятии решений, материальную заинтересованность и ответственность за результаты всей текущей хозяйственной и инвестиционной деятельности. При этом должны соблюдаться основополагающие принципы.

Ключевые слова: Предпринимательство, рыночная экономика, сельское хозяйство, частная собственность, переходная экономика.

Abstract

In the context of the transition to a market economy in Russian agriculture, a large-scale land reform and reorganization of agricultural enterprises. The share division of land and property eliminated the state monopoly on land, turned agricultural enterprises into legally independent economic entities from the state. As a result of these changes, about 62% of farmland was transferred to private ownership. Commercial complex commercial calculation assumes the household of a civilized domestic market and self-financing any of the companies, i.e. to comply with the compensation for their current and any rural capital cost-only for direct account however, the own funds and to use banking nature of the loans complete issues of autonomy in any decision making, any material necessary interest and responsibility for the necessary basic results of the whole current of that business and to benefit from the investment activities. In the process of education, fundamental principles must be observed.

Keyword: Entrepreneurship, market economy, agriculture, private property, transition economy.

В условиях перехода к рыночной экономике в сельском хозяйстве России проведена масштабная земельная реформа и реорганизация сельхозпредприятий. В результате этих преобразований около 62% сельхозугодий перешло в частную собственность. Основными производителями товарной сельскохозяйственной продукции сегодня являются крупные предприятия, которые существенно изменили свое хозяйственное поведение: стали более адекватно реагировать на рыночные сигналы, учитывать спрос, искать выгодные каналы сбыта своей продукции. Совершенствуется характер управления агробизнесом, повысилась финансовая ответственность за его результаты [4].

Для успешного и стабильного развития предпринимательской деятельности агропромышленного комплекса (АПК) сельхозпредприятиям необходим рост их ресурсов, основными источниками образования которых являются: собственные средства; привлеченные средства с финансового рынка; привлечения бюджетных средств разных уровней. Создание финансовых ресурсов за счет собственных и приравненных к ним средств должно основываться на самоокупаемости предпринимательской деятельности сельхозпредприятий [5].

Коммерческий расчет предполагает наличие цивилизованного рынка и самофинансирования предприятий, т.е. возмещение их текущих и капитальных затрат исключительно за счет собственных средств и банковских кредитов, полную самостоятельность в принятии решений, материальную заинтересованность и ответственность за результаты всей текущей хозяйственной и инвестиционной деятельности. При этом должны соблюдаться следующие основополагающие принципы [3].

Принцип самостоятельности хозяйствующих субъектов. Происходит переориентация с уровня централизованного регулирования условий деятельности на уровень регулирования посредством экономических рычагов(ограниченных законодательными нормами).

Принцип сочетания государственного регулирования и коммерческого расчета заключается в разумном использовании методов государственного регулирования экономики. Он может реализовываться в различных формах: государственные закупки, поддержание продовольственной безопасности через выполнение целевых комплексных программ, субсидирование.

Принцип реализации продукции и материально-технического обеспечения предполагает формирование принципиально новой для отечественных предприятий системы сбыта продукции и материально-технического обеспечения на договорной основе, который предполагает также развитую инфраструктуру рынка, образуемую различными кредитными учреждениями, товарными биржами, оптовыми рынками и др [1].

Принцип распределения доходов. Хозяйствующие субъекты самостоятельно определяют части дохода, направляемые на оплату труда и премирование работников, выплату дивидендов и производственные инвестиции [1].

Так, основным источником денежных средств сельскохозяйственных товаропроизводителей является реализация их продукции, на что, в свою очередь, оказывает влияние проводимая государством политика цен. Поэтому в настоящее время практически во всех странах с развитым аграрным сектором действует *государственный контроль над ценами* на основные виды сельскохозяйственной продукции, что, к сожалению, в отечественной экономике делается не эффективно. В результате продолжается рост диспаритета цен между промышленной и сельскохозяйственной продукцией. Стремясь свести к минимуму недостатки и воспользоваться достоинствами товарной и региональной ориентации, сельхозпредприятия, как правило, стараются придти к сегментной ориентации службы маркетинга, когда каждый интрапренер отвечает за работу с определенным сегментом потенциальных покупателей. Выбор перспективного сегмента - один из важнейших вопросов, на решение которого должна быть нацелена система управления маркетингом сельскохозяйственных предприятий.

1. Алимизроев А. Т. Состояние сельского хозяйства в России и возможности его развития // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11. – С. 1316–1320.
2. Воронин Б. А. Система управления сельским хозяйством в Российской Федерации: состояние, проблемы совершенствования // Управленец. 2014. № 1-2. С. 40–47.

3. Воронин Б. А., Ханнанова Т. Р. Государственная аграрная политика: проблемы объективации // Право и политика. 2013. № 4. С. 489–498.
4. Баранов, М.А. Управление процессами в сельском хозяйстве/М.А. Баранов//Экономика. -2015. -№6. -С. 41-52.
5. Хулхачиева Г.Д., Басангова Н.А. Разработка методических подходов к управлению рисками в рамках системы внутреннего контроля сельскохозяйственных организаций.//Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-2 (75-2). С. 952-958.

Акбашева Д.М., Баиева М., Малахова А.

Предпринимательская деятельность и ее особенности в сельском хозяйстве

*Карачаево-Черкесская государственная академия
(Россия, Черкесск)*

doi: 10.18411/lj-02-2019-45

idsp: ljjournal-02-2019-45

Аннотация

Сельское хозяйство является одной из самых важных отраслей промышленности в мире. Оно, можно сказать, кормит всех людей. Но кроме этого, оно дает множество рабочих мест, появление которых становится возможным при сочетании предпринимательства и сельскохозяйственной сферы. Данный союз способствует развитию экономики, как отдельных стран, так и всего мира. В современном мире предпринимательская деятельность сталкивается с рядом проблем, трудностей и препятствий из-за особенностей ведения сельского хозяйства и рисков, связанных с этим делом.

Актуальность данной темы обуславливается необходимостью формирования высокоэффективного, конкурентоспособного и качественного предпринимательства в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: Предпринимательство, предприниматель, сельское хозяйство, экономика, эффективность, проблемы, перспективы развития, потенциал.

Abstract

Agriculture is one of the most important industries in the world. It can be said to feed all people. But in addition, it gives a lot of jobs, the appearance of which is possible with the combination of entrepreneurship and agriculture. This Union contributes to the development of the economy, both individual countries and the world. In the modern world, entrepreneurial activity faces a number of problems, difficulties and obstacles due to the peculiarities of agriculture and the risks associated with this business.

The relevance of this topic is due to the need to form a highly efficient, competitive and high-quality business in agriculture.

Keyword: Entrepreneurship, entrepreneur, agriculture, economy, efficiency, problems, development prospects, potential.

Согласно Асаул А. Н. [1], предпринимательство — это особый вид хозяйственной деятельности, суть которой заключается в стимулировании и удовлетворении спроса общества на конкретные потребности его членов посредством рыночного обмена и направленной на завоевание конкурентных преимуществ через нарушение рыночного равновесия.

В статье 2 Гражданского кодекса РФ под предпринимательством понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Таким образом, можно сформулировать определение, объединяющее предыдущие трактовки. Предпринимательство — это самостоятельная рискованная экономическая деятельность, направленная на удовлетворение общественного спроса, завоевание конкурентных преимуществ и получение прибыли [4].

Сельскохозяйственная отрасль является одной из наиболее важных отраслей экономики в мире. Она представлена в том или ином виде практически во всех странах и направлена на обеспечение людей продуктами питания, а различных отраслей промышленности необходимым сырьем. Предпринимательство в сельском хозяйстве предполагает участие определенных субъектов и объектов предпринимательской деятельности. Согласно Украинцевой И. В. [3], субъекты предпринимательства — это сами предприниматели, которые ведут хозяйственную деятельность и несут всю ответственность. К объектам предпринимательской деятельности относится работа, выполненная в ходе деятельности. Это может быть изготовленная продукция, оказанная услуга, посредничество.

Для успешного развития предпринимательства в сельском хозяйстве следует учитывать его особенности, определяемые спецификой процесса производства в данной отрасли. К таким особенностям в первую очередь относят тот факт, что, как было сказано ранее, главным средством производства является земля. Правильное пользование ею — это ключ к успеху. В связи с этим необходимо бережное использование, соблюдение экологических требований и норм, а также повышение плодородия. Поскольку земля — это главное в сельскохозяйственном производстве, то отсюда вытекает вторая особенность, связанная с климатическими условиями.

Сельское хозяйство — основной источник продуктов питания для жителей разных стран и городов. Наличие отличительных черт сельскохозяйственной отрасли позволяет ей оказывать влияние на предпринимательство и его эффективность. При учете этих особенностей и использовании современных технологий предприниматели могут совершенствовать свои производства, увеличивать урожайность и укреплять свои финансовое положение [2].

Сфера предпринимательства в сельском хозяйстве — не исключение. Сейчас существует ряд проблем, которые препятствуют быстрому развитию отрасли как на мировом уровне, так и в России.

В журнале «Генеральный директор» [3] выделяется два основных мировых проблемных направления: уровень нуждающихся в еде и отсталость аграрных отношений.

В России существуют свои проблемы предпринимательства в сельскохозяйственной отрасли. Так, основной проблемой можно назвать кадровую, как со стороны нехватки кадров, так и со стороны их профессиональной подготовки. Современное развитие сельского хозяйства основано на последних достижениях науки и новой технике, которые требуют определенную классификацию персонала. В сельскохозяйственных вузах страны сейчас учится небольшое количество студентов, а также не все образовательные учреждения дают качественное и конкурентоспособное образование.

Вторая проблема касается малого бизнеса в сельскохозяйственной отрасли. Им не хватает капитала для совершенствования производства. Кредитные услуги в основном подходят для крупных производителей. Малым же для получения государственной поддержки необходимо собрать большое количество документов, провести экспертизы и совершить много лишних действий. Это снижает доступность кредитов для них. Кроме этого, существует проблема нехватки инвестиций в долгосрочной перспективе.

Таким образом, в сельскохозяйственной отрасли предпринимательства существуют нерешенные проблемы, как на мировом уровне, так и в отдельно взятых странах. Но эти проблемы помогают увидеть недостатки или несовершенства, благодаря чему становится возможным нахождение новых путей развития и создания новых высокоэффективных технологий.

1. Асаул А. Н. / Организация предпринимательской деятельности: учебник для вузов. / А. Н. Асаул. — 4-е изд. — СПб.: Питер, 2013. — 352 с.: ил. ISBN 978-5-496-00066-6

2. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая – четвертая: (Принят Гос. Думой 23 апреля 1994 года, с изменениями и дополнениями по состоянию на 10 апреля 2009 г.) // Собрание законодательства РФ. – 1994.
3. Украинцева И. В. / Предпринимательская деятельность и ее особенности в сельском хозяйстве[Электронный ресурс] / И. В. Украинцева, А. И. Авдеева // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – 100–103 с.

Акбашева Д.М., Алиева А., Гукемухова А.

Современное представление о незаконной предпринимательской деятельности в сфере оборота сельскохозяйственной продукции

*Карачаево-Черкесская государственная академия
(Россия, Черкесск)*

doi: 10.18411/lj-02-2019-46

idsp: ljjournal-02-2019-46

Аннотация

Работа освещает современное понимание незаконного предпринимательства и формирует представление о незаконной предпринимательской деятельности в сфере оборота сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: Криминалистика, незаконное предпринимательство, сельское хозяйство, расследование преступлений.

Abstract

The work covers the contemporary understanding of illegal entrepreneurship and generates a representation of the illegal entrepreneurial activities in the sphere of circulation of agricultural products.

Keyword: Criminology, illegal business, agriculture, crime investigation.

Незаконное предпринимательство в сфере оборота сельскохозяйственной продукции является одним из малоизученных отдельных видов преступлений. Однако, наряду с недостаточной разработанностью проблематики расследования преступлений данной категории, незаконное предпринимательство в сфере оборота сельскохозяйственной продукции является распространенным видом незаконной деятельности, совершаемой преимущественно в регионах Южного федерального округа Российской Федерации, а также иных субъектах Российской Федерации, специализирующихся на выращивании сельскохозяйственной продукции. Такая распространенность обусловлена следующим:

- Российская Федерация является одним из крупнейших экспортеров сельскохозяйственной продукции;
- рынок оборота сельскохозяйственной продукции недостаточно защищен от недобросовестных предпринимателей;
- оборот сельскохозяйственной продукции рентабелен ввиду постоянно имеющегося спроса на данный вид товара.

Согласно проведенному исследованию в ходе незаконной предпринимательской деятельности преимущественно происходит оборот сельскохозяйственной зерновой продукции, такой как пшеница, ячмень, кукуруза и пр. (это связано с ее активным возделыванием и легкостью последующей реализации ввиду повышенного спроса на нее), а также не относящегося к зерновой продукции, но пользующегося не меньшим спросом семечка подсолнечника. Данные проведенного анализа имеют вполне логическое объяснение.

За 2017г. Российская Федерация занимает четвертое место на мировом рынке по производству зерновых сельскохозяйственных культур, а по производству семечек подсолнечника – лидирующее [1].

Существуют различные суждения о том, что же стоит понимать под предпринимательской деятельностью. Предпринимательство представляет собой

деятельность, осуществляемую частными лицами, предпринимателями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятий, организаций [2, с. 11].

Из данного определения следует, что осуществление частными лицами даже разовой сделки купли-продажи представляется осуществлением предпринимательской деятельности, что видится неуместным в рамках существующего законодательного пространства Российской Федерации, предъявляющего особые требования к данному виду деятельности.

Иное представление по данному вопросу сформировал Б.В. Волженкин, указав на возможность признания деятельности предпринимательской в случае осуществления хотя бы одной крупной сделки либо исполнения значительных работ (оказания услуг), направленных на извлечение прибыли [3, с. 184].

Таким образом, формируются различные представления о содержании предпринимательской деятельности, это может породить различное толкование одного и того же понятия, используемого в диспозиции ст. 171 УК РФ, что представляется недопустимым. Поэтому считаем целесообразным использование общепринятого понимания, сформулированного в гражданском законодательстве России. Согласно ч. 3 п. 1 ст. 2 ГК РФ предпринимательство как один из видов деятельности представляет собой самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Ранее в Уголовном кодексе РФ ст. 171 устанавливалась уголовная ответственность за незаконное предпринимательство, под которым понималось осуществление предпринимательской деятельности без регистрации или с нарушением правил регистрации, а равно предоставление в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, документов, содержащих заведомо ложные сведения, либо осуществление предпринимательской деятельности без лицензии в случаях, когда такая лицензия обязательна. Однако в связи с внесенными в уголовное законодательство Российской Федерации поправками, современное понимание незаконной предпринимательской деятельности претерпело изменения.

Так, было изменено содержание ст. 171 УК РФ «Незаконное предпринимательство», а также добавлены две новые статьи: ст. 173.1 УК РФ «Незаконное образование (создание, реорганизация) юридического лица» и ст. 173.2 УК РФ «Незаконное использование документов для образования (создания, реорганизации) юридического лица», которые по своей сути представляют новое понимание устаревшей нормы ст. 171 УК РФ. В нынешней редакции ст. 171 УК РФ предусматривает уголовную ответственность лишь за осуществление предпринимательской деятельности без регистрации или без лицензии в случаях, когда такая лицензия обязательна, если это деяние причинило крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере. В свою очередь, ст. 173.1 УК РФ предусматривает уголовную ответственность за образование (создание, реорганизацию) юридического лица через подставное лицо, к которому относят лицо, являющееся учредителем (участником) юридического лица или органом управления юридического лица, путем введения в заблуждение которого было образовано (создано, реорганизовано) юридическое лицо.

Наряду с этим, диспозицией ст. 173.2 УК РФ устанавливается уголовная ответственность за предоставление документа, удостоверяющего личность, или выдачу доверенности, за приобретение документа, удостоверяющего личность, или использование персональных данных, полученных незаконным путем, если эти деяния совершены для образования (создания, реорганизации) юридического лица в целях

совершения одного или нескольких преступлений, связанных с финансовыми операциями либо сделками с денежными средствами или иным имуществом.

Для того чтобы наиболее полно дать определение рассматриваемому преступлению, следует заострить внимание и на наиболее криминально рентабельных направлениях совершения незаконной предпринимательской деятельности в сфере оборота сельскохозяйственной продукции. Так, можно условно выделить три основных этапа такого оборота: этап, связанный с выращиванием сельскохозяйственной продукции крестьянско-фермерскими хозяйствами (индивидуальными предпринимателями, иными организациями), этап, включающий в себя закупку произведенной (выращенной) сельскохозяйственной продукции с последующим ее аккумулярованием в значительные объемы и перепродажей экспортерам либо предприятиям-потребителям (в том числе перерабатывающим заводам), этап, связанный с осуществлением экспорта больших партий приобретенного сельскохозяйственного товара либо с осуществлением его переработки.

Наиболее выгодным направлением для преступных элементов является совершение незаконных действий на втором этапе, что обусловливается минимумом затрат и максимально возможными доходами в кратчайшие сроки. Субъекты преступления монополизировали данный этап оборота сельскохозяйственной продукции, скупая при этом продукцию по несоразмерно низкой цене.

Таким образом, можно определить осуществление незаконной предпринимательской деятельности в сфере оборота сельскохозяйственной продукции как осуществляемую без регистрации либо путем образования (создания, реорганизации) юридического лица через подставное лицо или с использованием персональных данных либо документа, удостоверяющего личность, полученных незаконным путем, самостоятельную деятельность, совершаемую на свой риск и направленную на систематическое получение прибыли от продажи сельскохозяйственной продукции.

1. URL: <http://faostat.fao.org> (дата обращения: 22.12.2018).
2. Волженкин Б.В. Преступления в сфере экономической деятельности по уголовному праву России. СПб., 2014 г.
3. Предпринимательство: учеб. / под ред. В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Полякова, В.А. Швандара. М., 2013 г. Отправлено из мобильной Почты Mail.Ru

Акбашева Д.М., Малахова А., Эбзеева А.
Пути оптимизации расходов

*Карачаево-Черкесская государственная академия
(Россия, Черкесск)*

doi: 10.18411/lj-02-2019-47

idsp: ljjournal-02-2019-47

Аннотация

Рассматриваются модели и методы оптимизации расходов (классические и современные), а также подходы к совершенствованию системы управления расходами, обоснован выбор приоритетных направлений управления затратами, определены мероприятия по снижению расходов и проблемы их реализации.

Ключевые слова: Бюджет расходов, доходность бизнеса, оптимизация расходов, расходы предприятия, финансовый результат.

Abstract

The models and methods of cost optimization (classic and modern), as well as approaches to improving the cost management system, justified the choice of priority areas of cost management, identified measures to reduce costs and problems of their implementation.

Keyword: The budget of expenses, profitability of business, optimization of expenses, expenses of the enterprise, financial result.

Практически перед каждым предприятием стоит задача получить максимальную прибыль для своих акционеров и собственников. Решить ее можно двумя способами: наращивать объемы продаж либо сокращать затраты. Принимая во внимание жесткую конкуренцию на рынке и ограниченный спрос, второй вариант представляется более предпочтительным. Цель любой оптимизации – повышение эффективности работы организации, а не просто снижение затрат. Сокращение затрат неотделимо от понятия «эффективность затрат», или, говоря языком экономики, «рентабельность затрат» [3].

Оптимизация расходов невозможна без понимания содержания термина "расходы". Ими считаются те средства, которые задействованы в формировании прибыли за определенный период. Часть затрат накапливается в виде готовой продукции, полуфабрикатов, нематериальных активов или незавершенного строительства в активах компании. Однако это не совсем так. Оптимизация расходов бюджета на предприятии начинается не в тот момент, когда начинают вести жесткий контроль расходования денег, которые уже лежат на счету. К сожалению, в этот момент совсем не контролируется вопрос, откуда деньги на счету возникают. Привлечение активного кредитования, а также управление только расходами, влечет за собой хроническую нехватку средств на предприятии, а затем - возможное банкротство [3].

Эффективность данной процедуры зависит от ведения учета и доходов, и расходов. Эти статьи необходимо планировать, а руководство должно постоянно мониторить цифры в разрезе года, квартала, месяца или другого финансового периода. Всегда существует вероятность, что затратные в текущий момент проекты в долгосрочной перспективе будут весьма выгодны

Оптимизация расходов не означает совершение действий в ущерб интересам бизнеса. Задача по сокращению затрат должна решаться оптимальным путем, при сопоставлении расходов и доходов друг с другом. Решать вопрос можно в нескольких направлениях: Снижение издержек за счет внутренних ресурсов (прямое снижение). К таким действиям можно отнести повышение производительности, уменьшение материальных затрат, снижение управленческих расходов, а также сокращение штата предприятия. Уменьшение издержек производства (относительное снижение). Достигнуть этого можно путем увеличения объема производства. В таком случае на одну деталь будет потрачено намного меньше средств. Формирование предложения за счет проведенного маркетингового исследования. В этом случае стимулируется рост объема закупок клиентами и формируется приток новых покупателей. Формировании строгой финансовой дисциплины.

Программа оптимизации расходов бюджета должна затрагивать наиболее узкие области. Тогда она будет максимально эффективна [1].

План оптимизации расходов может предусматривать три направления, по которым может пойти предприятие. Выделяется экспресс-сокращение, снижение расходов предприятия быстрыми темпами, систематические сокращения. Каждый из способов применяется в определенной ситуации. Меры, применяемые при этом, должны соответствовать текущему положению дел и опираться также на долгосрочное планирование.

Все затраты подразделяются на: высокоприоритетные. Такие затраты необходимы предприятию для продолжения его деятельности. К ним относят выплату заработной платы сотрудникам, закупку сырья для производства. Приоритетные. Это расходы на оплату мобильной связи, рекламу. Если остановить выплаты по данной статье, то работа компании собьется. Допустимые. К ним относят льготы для работников, оплату санаторного лечения персоналу. Если у предприятия нет свободных

средств, то данные выплаты можно приостанавливать, но предпочтительнее их сохранять. Ненужные. Примером таких затрат может служить оплата частного перелета для руководителя компании. Оптимизация расходов на предприятии быстрыми темпами возможна в результате проведения ряда мероприятий. Чтобы максимально эффективно снизить расходы, руководство должно определить, на чем экономят в первую очередь [4].

Экономят на материалах для производства и сырье. Пути для оптимизации расходов могут быть разными. Пересмотр договоров с поставщиками с целью получения товара по выгодной цене - наиболее эффективный способ снижения затрат. Также поставщики могут предложить отсрочки по оплатам, что даст компании возможность собрать необходимую сумму без получения дополнительных кредитов. Анализ затрат на транспорт и оптимизация данной статьи расходов. Уменьшение списка сотрудников, которым положена корпоративная мобильная связь значительно снизит затраты. Можно договориться с мобильным оператором или поставщиком телекоммуникационных услуг о заключении корпоративного контракта с выгодными условиями [5].

Еще один вариант - оптимизация расходов за счет снижения оплаты труда, но предоставления социальных выгод: расширения перечня условий медицинской страховки, предоставление сотрудникам питания за счет компании или бесплатного кофе в автомате. Исследования показывают, что вложение в таком случае будет прибыльным в долгосрочной перспективе, так как повысит лояльность персонала [2].

Оптимизация управления затратами – важнейший элемент системы управления затратами. Без оптимизации затрат не возможно достижение конкурентоспособности и выживание компании в условиях быстро меняющейся среды. Неотъемлемый элемент оптимизации – разработка мероприятий, которые помогают оценить эффективность использования всех ресурсов предприятия, выявить резервы снижения затрат на производстве, собрать информацию для подготовки планов и принятия рациональных управленческих решений в области оптимизации затрат.

1. Александрова С. И. Прогрессивные методы управления затратами и пути их применения в российской практике / С. И. Александрова // Символ науки. - 2015. - № 4. - С. 56-59.
2. Балгужин Д. М. Особенности управления затратами торговых предприятий / Д. М. Балгужин, Г. В. Федотова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2015. - № 2 (7). - С. 34-36.
3. Варнякова И. Ю. Корпоративный контроль и его роль в финансовом управлении затратами / И. Ю. Варнякова // Инновационное развитие экономики. - 2015. - № 4 (28). - С. 32
4. Зубарев К. Ю. Управленческий и финансовый (бухгалтерский) учет / К. Ю. Зубарев // Управленческий учет и финансы. - 2015. - № 3. – С. 200-206.
5. Коломеец Е. А. Оценка эффективности системы управления затратами / Е. А. Коломеец // Наука и производство Урала. - 2015. - № 11. - С. 165-169.

Акбашева Д.М., Хубиева Ф. С.-Х., Эбзеева Э.

Проектирование бизнес-процессов для вновь создаваемой компании

*Карачаево-Черкесская государственная академия
(Россия, Черкесск)*

doi: 10.18411/lj-02-2019-48

idsp: ljjournal-02-2019-48

Аннотация

В статье рассматриваются возможности проектирования бизнес-процессов. Обращается внимание на разработку бизнес-модели деятельности как основополагающий документ, т. е. бизнес-план. Показываются возможности и необходимость построения,

так как бизнес-план ориентирован в первую очередь на кредиторов, инвесторов и акционеров будущей компании.

Ключевые слова: создаваемая компания, создаваемый процесс, проектирование бизнес-процессы, закупочная компания, бизнес-процесс, рисунок.

Abstract

The article discusses the possibility of designing business processes. Attention is drawn to the development of a business model as a fundamental document, i.e. a business plan. The possibilities and the need to build, as detailed business management plan is focused primarily on the exorbitant creditors, investors and experts of the shareholders of the future company.

Keyword: created company, created process, designing business processes, purchasing company, business process, drawing.

При создании нового бизнеса одной из основных задач является разработка бизнес-модели деятельности, включающей в себя такие элементы, как: организационно-функциональная модель компании (или группы компаний); бизнес-процессы; ключевые характеристики деятельности – потенциальные поставщики и покупатели, номенклатура и прогнозные объемы продаж.

По сути дела, все вышеперечисленное, за исключением модели бизнес-процессов, входит в такой основополагающий документ, как бизнес-план.[2]

Однако ни для кого не секрет, что бизнес-план ориентирован в первую очередь на кредиторов, инвесторов и акционеров будущей компании. В то же время для менеджмента создаваемой компании большой интерес представляет именно модель бизнес-процессов, так как она описывает, как конкретно будет происходить текущая операционная деятельность. Понятно, что проектировать бизнес-процессы приходится в условиях высокой неопределенности. Неопределенность заключается в том, что: деятельность фактически еще не ведется, поэтому нет возможности опираться на какие-то устоявшиеся модели бизнес-процессов; имеется высокая вариативность сценариев деятельности в зависимости от внешних и внутренних факторов (поставщики, конкуренты, потребители, продукты и услуги, и т.п.); имеется множество вариантов распределения видов деятельности по структурным подразделениям компании, причем выбрать оптимальный вариант затруднительно.

Очевидно, что для того, чтобы спроектировать бизнес-процессы в таких условиях, неопределенность и вариативность необходимо минимизировать, насколько это возможно. Скажем сразу: такая проблема не является сугубо теоретической, а имеет большой практический смысл. Чтобы не быть голословным, приведем описание проблемной ситуации, с которой пришлось иметь дело.

Создается группа компаний, занимающейся продажей высокотехнологичного оборудования. В состав группы входят одна закупочная компания, две торговых и одна логистическая. Имеется также управляющая компания, координирующая деятельность операционных компаний. Проблемные зоны при проектировании бизнес-процессов следующие: неопределенность в разделении функций по операционным компаниям, а также между операционными и управляющей компанией; отсутствие у топ-менеджмента четкого видения бизнес-процессов группы компаний; несогласованность представлений о сфере ответственности операционных компаний и управляющей компании среди топ-менеджмента; высокая вариативность торгово-закупочной деятельности (например, различные варианты доставки товара покупателю, различные варианты заключения договора с покупателями).

Прежде всего, экспертным путем были установлены наиболее вероятные схемы распределения функций между операционными компаниями, и между управляющей и

операционными компаниями. В качестве экспертов выступали топ-менеджеры операционных и управляющей компании, а в качестве модераторов были привлеченные консультанты, которые консолидировали мнение экспертов. В результате работы привлеченных консультантов был создан проект моделей бизнес-процессов, который сформировал у топ-менеджмента группы компаний единое устойчивое представление о разграничении сфер ответственности компаний и лиц [3]. Обязательно требуется взаимодействие с первыми лицами компании, так как именно они устанавливают «правила игры» и дают целевые установки для бизнеса; использование экспертов в рассматриваемой предметной области; использование сравнительного анализа для изучения лучшей практики в аналогичных компаниях (бенчмаркинг), если это возможно; взаимное увязывание мнений экспертов, целевых установок первых лиц и результатов сравнительного анализа с помощью внешних консультантов [4].

Реинжиниринг бизнес-процессов является одним из самых мощных методов повышения производительности производственно-хозяйственной деятельности современных компаний; Его принципы получили всемирное признание и завоевывают сегодня множество стран [8].

Задачей реинжиниринга бизнес-процессов является стремление найти принципиально новый метод реконструкции существующего бизнеса с новыми техническими достижениями с целью улучшения обслуживания клиентов [6].

Было разработано несколько более эффективных методологий, наиболее известными из которых являются следующие:

- Методология структурного анализа и проектирования (SASD) – сформирована в традиционной и очень эффективной методологии структурного проектирования программного обеспечения и информационных систем.
- Методология SADT – предполагает собой дальнейшее совершенствование методологии структурного анализа и проектирования [7].
- Методология IDEF – это, вероятно, максимально основательно отработанная и наиболее обширная методология, позволяющая характеризовать не только бизнес-процессы, но и функциональные блоки.

Таким образом, задачи реинжиниринга аналогичны задачам инноваций: разработка инноваций для обеспечения конкурентоспособности продукции и в конечном счете – выживаемости предприятия. Ученые, которые занимались реинжинирингом бизнес-процессов, внесли большой вклад в его развитие, разработали различные методологии, облегчающие работу инженеров и сотрудников организации. В настоящее время как в России, так и за рубежом реинжиниринг бизнес-процессов используется для повышения производительности труда и выявления недостатков предприятия.

1. Белов А.В., Нежурина М.И., Утицких О.И. Проектирование бизнес процессов. Учебно-методическое пособие. - М.: Академия ИБС: МФТИ, 2009. - 184 с.
2. Левоникин К. М. Реинжиниринг бизнес-процессов. Полный курс MBA, М.: Ронд, 2007.
3. Репин В., Бизнес процессы- моделирование, внедрение, управление. Манн, Иванов и Фербер, 2012.
4. Робсон М., Уллах. Реинжиниринг бизнес-процессов /М.: Юнити, 2007.
5. Яблочников Е.И, Молочник В.М, Фомина Ю.Н. Реинжиниринг Бизнес- Процессов проектирования и производства Учебное пособие - СПб: СПбГУИТМО, 2008.
6. Робсон М., Уллах Ф., Реинжиниринг бизнес-процессов / М. Робсон, Ф. Уллах // 2015.
7. Топтелов А. Выбор информационной системы для управления бизнес-процессами / А. Топтелов // Финансовая газета, 2016.
8. Уткин Э.А. Бизнес-реинжиниринг. Обновление бизнеса/ Э. А. Уткин – М.: ЭКМОС, 2014.

Алесина М.А.

Анализ структуры денежной массы РФ

Новосибирский государственный университет экономики и управления

doi: 10.18411/lj-02-2019-49

idsp: ljjournal-02-2019-49

Аннотация

Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме структуры денежной массы РФ. В статье раскрываются понятия денежной массы и денежных агрегатов. В работе также произведен анализ структуры денежной массы за последние несколько лет и сделаны выводы об основных тенденциях, существующих в стране в настоящее время в данной сфере.

Ключевые слова: денежная масса, ликвидность, денежные агрегаты, коэффициент монетизации.

Abstract

The article is devoted to the actual problem of the structure of the money supply in Russia. The article reveals the concepts of money supply and monetary aggregates. The work also analyzes the structure of the money supply over the past few years and shows conclusions about the main trends in the country currently in this area.

Keywords: money supply, liquidity, monetary aggregates, monetization coefficient.

Рыночной экономике для нормального ее функционирования требуется определенный объем денежной массы, которую также называют предложением денег. Денежная масса представляет собой совокупное количество выпущенных в обращение денежных знаков, включая наличные деньги, чеки, денежные средства населения и организаций, хранимые на счетах в банках и в иных кредитных организациях, а также подлежащие обязательной оплате денежные обязательства [1, с. 106].

Актуальность темы исследования объясняется тем, что денежная масса представляет собой основную экономическую единицу, занимающую особое место в разработке денежно-кредитной политики того или иного государства. Избыток денег, как и их недостаток, негативно сказываются на характере протекания всех макроэкономических процессов. В связи с этим, над государством в лице Центрального Банка (ЦБ), стоит важная задача, направленная на поддержание общей экономической стабильности в стране, связанная с оптимизацией объема предложения денег и постоянным контролем над ним [4, с. 250-252].

Деньги обладают свойством высокой ликвидности (под ликвидностью понимается способность активов служить в качестве средства платежа или превращаться в средство платежа). При этом, отдельные элементы денежной массы обладают разной степенью ликвидности. В связи с этим в денежной статистике всю денежную массу делят по степени ликвидности ее компонентов на денежные агрегаты [6].

Денежные агрегаты - это группировка ликвидных активов, служащих для измерения денежной массы [4, с. 250-252].

Принцип построения денежной массы основан на ранжировании её агрегатов – от абсолютно ликвидных к агрегатам с убывающей ликвидностью [5, с.798].

Структура денежной массы РФ значительно упрощена по сравнению со многими развитыми странами. В настоящее время в России выделяют следующие денежные агрегаты:

- М0 - денежный агрегат, включающий наличные деньги. В настоящее время использование их в странах с развитой экономикой существенно ниже, чем денег, участвующих в безналичном обороте.
- М1 - включает М0 и остатки средств в национальной валюте на расчетных, текущих и иных счетах до востребования.

— М2 - включает М1 и остатки средств в национальной валюте на счетах срочных депозитов и иных привлеченных на срок средств.

Денежный агрегат М2 представляет собой денежную массу в национальном определении. Если к агрегату М2 добавить ценные бумаги и депозиты в иностранной валюте, то мы получим агрегат М3. Стоит заметить, что данный агрегат в настоящее время не рассчитывается ЦБ РФ [1, с. 106-107].

Расчет структуры денежной массы РФ осуществляется ежегодно в момент создания финансовой политики и формирования ее целей и задач, направленных на поддержание ценовой стабильности и долгосрочного экономического роста в стране. Денежная масса в России рассчитывается ЦБ по внутреннему состоянию на первое число месяца. Главными источниками информации о структуре денежной массы являются данные, собираемые ежемесячно на основе бухгалтерского баланса ЦБ РФ, публикуемые на Официальном сайте Банка России. Для исследования структуры денежной массы РФ используем эти данные, приведенные в таблице 1 и 2, за период 2011-2018 гг. (на конец года) [8].

Таблица 1

Структура денежной массы РФ, млрд. руб.

Год	М0	Переводные депозиты	в том числе:		М1	Другие депозиты, входящие в М2	в том числе:		М2
			населения	нефинансовых и финансовых организаций			Населения	нефинансовых и финансовых организаций	
2011	5475	5879	1774	4105	11354	10566	7348	3218	21920
2012	5975	6326	2145	4181	12302	12439	8798	3642	24741
2013	6564	7506	2508	4998	14070	14803	10583	4221	28873
2014	6920	7801	2673	5128	14721	15421	10908	4513	30142
2015	6787	8463	2627	5836	15250	17495	12419	5076	32745
2016	7317	9267	3185	6082	16584	19849	14243	5606	36433
2017	8073	10294	3899	6395	18368	21746	15713	6033	40114
2018	8981	11592	4960	6632	20573	24319	16 875	7444	44892

Из таблиц 1-2 видно, что денежный агрегат М2, представляющий собой денежную массу в национальном определении, увеличился в 2 раза за анализируемый период. При этом доля денежных средств в нем уменьшилась с 25% до 20% в 2018 году. Уменьшение доли наличных средств является положительной тенденцией в развитии экономики нашей страны и ее денежного сектора, включая рост доверия населения к финансовой системе.

Наибольший прирост агрегата М2 за рассматриваемый период произошел в 2013 году и составил 16,7%. В 2014 году мы наблюдаем значительный спад, прирост составил всего 4,4%, что является минимальным значением за данный период. С 2015 по 2018 года наблюдается увеличение значения темпов прироста агрегата М2, при незначительном его снижении в 2017 году, что в любом случае ниже темпов, показанных в 2012-2013 годах.

Таблица 2

Структура и динамика денежного агрегата М2, млрд. руб.

Год	Наличные деньги в обращении вне банковской системы (денежный агрегат М0)	Денежная масса в национальном определении (денежный агрегат М2)	Доля М0 в М2, проц.	Темп прироста М2 (в проц. к предыдущему показателю)	ВВП, в текущих ценах, млрд руб	Коэффициент монетизации ВВП (М2 к ВВП, проц.)
2011	5475,2	21920,0	25,0	-	60282,5	36,4
2012	5975,4	24741,0	24,2	12,9	68163,9	36,3
2013	6564,1	28873,3	22,7	16,7	73133,9	39,5
2014	6920,0	30141,9	23,0	4,4	79199,7	38,1
2015	6786,6	32745,0	20,7	8,6	83387,2	39,3
2016	7317,2	36433,0	20,1	11,3	86148,6	42,3
2017	8073,9	40114,4	20,1	10,1	92037,2	43,6
2018	8980,9	44892,1	20,0	11,9	97283,2	46,1

Далее рассмотрим подробнее коэффициент монетизации — показатель, равный отношению денежной массы (агрегат М2) к валовому внутреннему продукту (ВВП). Данный показатель даёт представление о степени обеспеченности экономики деньгами. Искусственно повысить коэффициент монетизации невозможно. Его рост отмечается на фоне укрепления доверия к национальной экономической политике, экономического роста, повышения уровня сбережений в национальной финансовой системе [6].

От величины показателя монетизации экономики зависит возможность государства заимствовать деньги на внутреннем рынке и выполнять социальные программы [2].

Считается что, чем выше коэффициент монетизации, тем более развита страна. Так, например, в развитых западных странах данный коэффициент может достигать 70%, а иногда он близок к 100% (в Японии он выше 200%) [7]. Низкий уровень монетизации приводит к низкому уровню инвестиций, а, следовательно, и к ограничению экономического роста.

К сожалению, в нашей стране уровень монетизации довольно низок, в 2018 году его значение составило 46,1%. Тем не менее, как видно на графике, представленном на рисунке 1, составленном на основе данных полученных в таблице 2, в РФ наблюдается положительная тенденция устойчивого роста коэффициента монетизации, рост за данный период составил около 10%.

В целом, проанализировав структуру и динамику денежной массы РФ, можно сделать выводы о том, что в стране все еще сохраняется высокая доля наличных денег по сравнению со странами с развитой рыночной экономикой. Это является следствием недостаточно развитой финансовой системы, а также недоразвитости видов безналичных денежных средств при невысоком уровне доверия населения к банковской системе.

Кроме того, следует отметить и влияние сравнительно низких доходов граждан РФ на долю наличных средств, а также влияние высокого уровня теневой экономики, коррупции, криминальности, превышающих потребность в наличных средствах. Тем не

менее, если проанализировать данные за последние 20 лет, то можно увидеть, что доля наличных средств в агрегате М2 сократилась практически вдвое, и это является результатом позитивных тенденций в развитии национальной экономики и ее денежного сектора, включая рост доверия населения к финансовой системе.

Рис. 1 Динамика изменения коэффициента монетизации за период 2011–2018 гг.

Таким образом, анализ структуры предложения денег (денежной массы) выявил основные проблемы денежного обращения в нашей стране. В условиях нестабильной экономической ситуации и рестрикционной политики ЦБ, направленной на сдерживание темпов инфляции в стране, несмотря на значительный экономический рост, наблюдающийся к середины 90-х гг. прошлого столетия, все еще остаются такие негативные тенденции как: низкий уровень обеспеченности экономики денежными средствами; нерациональное соотношение наличной и безналичной денежной массы, негативно влияющее на денежное обращение и кредитную сферу; недоверие экономических субъектов к банковской системе и ее несовершенство.

Преодолеть сложившуюся ситуацию можно с помощью смены курса монетарной и бюджетно-налоговой политики с рестрикционной на стимулирующую, а также путем совершенствования банковской системы и контроля за ней.

1. Кульков, В. М. Макроэкономика : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. М. Кульков, И. М. Теняков. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 294 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03568-1. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/EE76B1C9-278D-45CB-916D-0955FDBA15EC. (дата обращения: 27.01.2019).
2. Лопатников Л. И. Коэффициент монетизации экономики // Экономико-математический словарь. Словарь современной экономической науки. — М.: Дело, 2003 — Режим доступа : <http://bookre.org/reader?file=1213790> (дата обращения: 27.01.2019).
3. Ляскин Г.Г. Макроэкономика: проблемно-модульный курс. – Новосибирск: НОУ ВПО НГИ, 2015. – 104 с.
4. Тарасевич, Л. С. Макроэкономика : учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леусский. — 10-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 527 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-4988-9. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/B829A3CD-0C3C-4620-8804- (дата обращения: 27.01.2019).
5. Никонова Ю. С., Власенко Р. Д. Анализ структуры и динамики денежной массы России // Молодой ученый. — 2016. — №10. — С. 797-800. — URL <https://moluch.ru/archive/114/30249/> (дата обращения: 27.01.2019).
6. Денежная масса [Электронный ресурс], <https://utmagazine.ru/posts/8662-denezhnaya-massa> - статья в интернете. (дата обращения: 27.01.2019).
7. Монетизация экономики // Википедия. [2018—2018]. Дата обновления: 20.10.2018. URL: <https://ru.wikipedia.org/?oldid=95702899> (дата обращения: 20.10.2018).
8. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс], -<https://www.cbr.ru> (дата обращения: 27.01.2019).

Батори Г.А.**Новые направления формирования бренда табачной отрасли***Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Россия, Краснодар)**doi: 10.18411/lj-02-2019-50**idsp: ljjournal-02-2019-50***Аннотация**

Данная статья ставит своей целью изучения новых направлений формирования бренда табачной отрасли, рассмотрение инструментов, используемых в данном процессе. В статье рассмотрено изменение табачной отрасли, произошедшее в конце XX века. Для достижения результатов исследования была рассмотрена различная научная литература, посвященная вопросам социальной ответственности табачного бизнеса, методам продвижения брендов, технологического производства. В качестве объекта исследования выступает как вся табачная промышленность в совокупности, так и ее отдельный представитель – компания Philip Morris International.

Ключевые слова: табачный сектор, технологическое производство, бездымное будущее, IQOS, TEEPS, табачный рынок Японии, экологическое производство

Abstract

This article aims at exploring new areas of brand formation in the tobacco industry, the consideration of tools used in such process. The article considers the changes in the tobacco industry that occurred in the late twentieth century. To achieve the results of the study, authors examined and considered various scientific literature devoted to the issues of social responsibility of the tobacco business, methods of brand promotion, technological production. The object of the study is the entire tobacco industry as a whole, as well as its separate representative – Philip Morris International.

Keywords: tobacco sector, technological production, smokeless future, IQOS, TEEPS, tobacco market of Japan, ecological production

Табачная промышленность, зародившаяся в XVIII веке, прошла долгий путь трансформации от нескольких сотен мануфактур по всему миру до одного из самых больших и продвинутых секторов мировой экономики с общей суммой продаж в 2018 г. у крупнейших игроков (BAT, PMI, Altria Group, JTI, ITG, ITC, KT&G, Gudang Garam) в 125,2 млрд долларов [11].

На данном этапе, специфика деятельности табачной отрасли обусловлена определенными ограничениями: антитабачным законодательством во многих странах, возросшими антитабачными настроениями и признанием табакокурения одной из главных причин сокращения продолжительности жизни.

Данная статья имеет своей целью рассмотрение специфики формирования новых направлений брендинга, изучение методов продвижения, применяемых в начале XXI столетия. Особое внимание уделено качественно новому направлению табачных брендов и курильщиков – «Бездымное будущее».

Актуальность данной статьи подтверждается историческим разворотом табачных компаний в сторону минимизации ущерба здоровью и окружающей среде, разработкой новых технологических направлений. Цель исследования заключается в изучении процесса трансформации табачных продуктов на рубеже XX и XXI столетий, детальном рассмотрении новой концепции развития табачной промышленности, главная цель которой – обеспечить бездымное будущее. Для исследования была использована различная научная литература посвященная вопросам социальной ответственности табачных компаний, развитию производственных систем, а так же научному обеспечению отрасли [2-6]. В качестве объекта исследования выступает как вся табачная отрасль в совокупности, для изучения её эволюции, так и отдельная компания – Philip Morris International (далее PMI) в качестве примера реализации и применения научных

достижений в деятельности компании. В статье также принимаются во внимание научные достижения и разработки РМІ последних лет.

Ряд событий, произошедших в середине XX века, оказал решающее влияние на развитие табачной отрасли. XX век табачной промышленности характеризовался :

- борьбой табачных компаний за их собственный имидж;
- отрицанием вреда табакокурения со стороны производителей табачных продуктов;
- глобальной войной между табачными компаниями с одной стороны и учеными, общественными и политическими деятелями с другой.

В прошлом году исполнилось 20 лет с момента заключения Tobacco Master Settlement Agreement («Генерального соглашения Соединенных Штатов об урегулировании претензий в табачной сфере») - итога противостояния [1]. Результатом судебных разбирательств против табачных компаний о причинении вреда здоровью гражданам Соединенных Штатов Америки стало постановление, обязывающее к выплате \$365 млрд.

Начало XXI века характеризуется признанием табачными компаниями их ответственности за вред, который наносился ими окружающей среде и населению в течение нескольких столетий. Теперь, как заверяют компании, для большинства из них стоит вопрос не «Как продать?», а «Как продать и нанести меньший вред?». Для этого была произведена модернизация фабрик, снижен объем не перерабатываемого сырья, используемого в производстве, учреждены новые благотворительные направления.

Однако, подобные изменения были проведены только благодаря инициативе потребителя. Табачная отрасль, как и все другие, обязана реагировать на запросы потребителя и рассматриваемая трансформация – именно этот запрос. Ответом на «1 капля никотина способна убить лошадь» стало уменьшение содержания никотина. Сигаретный дым состоит из газов и мельчайших частиц, исследования ученых подтвердили, что смолы, содержащиеся в сигаретах и представляющие собой смесь твердых частиц без воды, могут способствовать развитию рака. В дальнейшем содержание смол было уменьшено. Следующий запрос представлял собой желание избавиться от неприятного запаха. К сигаретам были добавлены соусы, ароматизаторы, «ароматизированные кнопки». Новым шагом, спровоцированным множеством научных исследований и возросшими антитабачными настроениями, для табачной индустрии стало изменение подхода к табакокурению. Следует отметить, что это продиктовано объективными социальными факторами :

- развитие науки и технологических средств исследований открыли новые факты влияния табакокурения на здоровье человека;
- развитие мировой экономики способствовало улучшению уровня и качества жизни населения в развитых и развивающихся странах, что в свою очередь повысило внимание к здоровому образу жизни.
- было выявлено, что одной из главных причин заболеваний легких, сосудистой системы и сердца является употребление табака, что влечет необходимость изменений в подходах к производству табачных продуктов.

Изучая специфику работы табачных производителей на примере компании РМІ, авторы отмечают, что современные механизмы продвижения табачных брендов основываются на нескольких аспектах:

- создание максимально экологических условий производства продукции;
- технологический подход;
- минимизация вреда окружающей среде;
- система защиты здоровья курильщиков.

Экологические условия производства - одно из главных направлений в современной политике РМІ, являющееся частью глобальной политики компании. В 2010 году компания поставила перед собой цели по сокращению выбросов CO₂ в атмосферу на 20 % к 2015 году и на 30 % к 2020 году. Цели 2015 года были успешно достигнуты. Если в 2012 году выбросы CO₂ на производстве составляли 802 кг/млн сигарет, то в 2015 году

показатель был снижен до 610 кг/млн сигарет. Также на производстве используется политика рационального использования энергоресурсов. В России на фабриках реализуются проекты по снижению потребления энергии за счет рекуперации и модернизация освещения складских помещений, что позволяет экономичнее использовать энергоресурсы на 4,8% и 4% в обоих случаях соответственно[8].

Менее вредная альтернатива курению - новое технологическое направление развития табачного бизнеса. Лидер табачной индустрии, компания PMI последние 20 лет направляет свои средства на исследования в области разработки технологий, способных снизить вред от потребления табачных продуктов. Как было объявлено самой компанией, её новая миссия - создание «бездымного будущего». «Наше будущее за продуктами без сигаретного дыма, продуктами, которые представляют собой лучшую альтернативу курению» [5]. Компания намерена воплотить свое видение в жизнь благодаря своим исследованиям и новым бездымным продуктам, таким как IQOS.

PMI анонсировала свой новый продукт в июне 2014 года, в этом же году «I Quit Original Smoking» (далее IQOS) был представлен в Японии и Италии, в России продукт появился в 2015 году. На данный момент компания занимается разработкой и усовершенствованием 4 продуктов концепции «smoke-free product» («бездымные продукты»), наиболее популярными являются IQOS и TEEPS. На рисунке 1 наглядным образом представлены преимущества IQOS.

Рисунок 1 -Преимущества IQOS

Продажи системы нагревания табака IQOS успешно запущены в 41 стране [6]. PMI и группа ученых компании утверждают, что продукт представляет собой меньшую угрозу для здоровья человека и окружающей среды. Благодаря используемой технологии, табак в держателе IQOS нагревается при 350 градусах, а не горит, что позволяет избавиться от пепла при курении. Так же отмечается, что благодаря системе нагревания отсутствует табачный дым, вместо которого генерируется пар, рассеивающийся гораздо быстрее. Данная технология позволяет исключить возможность пассивного курения. Вместо сигарет для работы устройства используются стики - сменные картриджи с видом, вкусом и запахом обычных сигарет. Над бездымными продуктами работает более 400 ученых в двух научных центрах, расположенных в Швейцарии и Сингапуре.,

PMI за несколько лет существования IQOS смог создать для своего продукта устойчивый имидж за счет брендинга основанного не только на позитивно-экологическом подходе, но и на научной поддержке со стороны исследовательских лабораторий The Cube в Невшаталь (Швейцария) и R&D Location в Сингапуре.

Рисунок 2 - Ключевые точки развития PMI на пути к бездымному будущему [7]

Защита окружающей среды и снижение загрязнения атмосферы - система взаимосвязанных механизмов, разработанная компанией на долгосрочную перспективу в соответствии с целями устойчивого развития ООН, которые были взяты компанией в качестве основы её собственной политики. Анализируя наиболее успешные программы и направления, следует выделить снижение выбросов CO₂ в связи с эксплуатацией легкового автотранспорта, в 2012 показатель характеризовался цифрой в 0,25 кг парниковых газов / км, в 2016 - 0,20 кг парниковых газов / км. Потребление воды на фабриках было снижено в соответствующих годах с 3,96 м³ / млн сигарет до 2,94 м³ / млн сигарет. Показатель переработки отходов увеличился с 86,77% до 95,3%, что свидетельствует о том, что более 95% всех отходов производственных центров в 2016 году идет на переработку.

Анализируя деятельность компании PMI, можно сделать вывод о качественно новом подходе к брендированию продукта. Данный подход, как уже было отмечено, подразумевает сразу несколько аспектов, направленных не только на продвижение самого продукта, но и на улучшение имиджа компании, что в свою очередь, имеет комплексный эффект. Таким образом, деятельность, направленная на улучшение собственного имиджа способна не только изменить восприятие компании потребителем, но и способствовать улучшению её позиций на рынке.

Рисунок 3 - Доля стиков в общем спросе на табачную продукцию в Японии

В качестве подтверждения приведенного вывода, проанализируем, как менялось положение IQOS на рынке Японии, где он впервые был запущен. На рисунке 3 приведены данные о доле стиков в общем спросе на табачную продукцию в Японии. Если изучать

данные об объеме продаж стиков в штуках, то начиная с рассматриваемого периода в первом квартале 2017 до 2 квартала 2018 их объем увеличился более чем в 2 раза [9].

Рисунок 4 - Количество проданных стиков в Японии (млрд штук.)

Компания по продвижению IQOS в Японии увеличила долю пользователей продукта PMI среди всех курильщиков в стране. Количественное соотношение увеличилось в 8,8 раз за 4 года с момента запуска продукта [9].

Рисунок 5 - Доля пользователей IQOS среди всех курильщиков в Японии.

Увеличение числа пользователей нагревающей системы IQOS и объемов продаж стиков отражается и в финансовых результатах компании. Согласно финансовому отчету, финансовый результат за второй квартал 2018 года характеризовался увеличением прибыли на 8,3%. Таким образом, системный анализ деятельности, проведенный авторами, касательно создания механизмов и систем продвижения новых табачных брендов, выделяет новый комплексный подход брендинга, заключающийся не только в концентрации усилий, направленных на улучшение позиций продукта на рынке и представление его потребителю, но и на деятельности компании, меняющий её подход к производству и реализации своей продукции.

Подводя итоги исследования, отметим, что поставленные цели были достигнуты, авторы исследовали поставленный вопрос и пришли к выводу, что в современных условиях и ограничениях с которыми сталкивается табачная промышленность, был сформирован новый механизм продвижения бренда имеющий комплексный и системный анализ, который ставит своей целью продвижения не отдельного бренда, производимого табачной компанией, а бренда самой табачной компании всецело. Для достижения подобной цели табачными производителями используются различные инструменты, применяемые в сферах экологического производства, минимизации вреда окружающей среде, защиты здоровья курильщиков, технологического подхода. В качестве подтверждения результатов исследования, проведенного авторами, были приведены статистические данные рынка Японии по объемам продаж стиков, их общему объему в совокупном спросе на табачные продукты, доле пользователей IQOS. Результатом нового подхода к брендингу в рассматриваемых периодах стали: увеличение объемов продаж стиков (на 4 млрд штук), увеличение их доли в совокупном спросе на табачную продукцию (на 9%) и увеличением количества пользователей IQOS (на 31%).

Рассматриваемый подход к продвижению рассматривается авторами как эффективный. При дальнейшем реагировании табачных производителей на запросы потребителей, повышенному вниманию к технологическим подходам и экологическим способам производства табачная индустрия способна увеличить свою экономическую эффективность, число пользователей альтернативного курения и представить на рынке продукты, отличающиеся потенциалом и способностью изменить подход к процессу курения табака.

1. "Master Settlement Agreement" (PDF). National Association of Attorneys General. 1998. Archived from the original on 2008-06-25. Retrieved 2008-07-30.
2. Ларькина Н.И., Шураева Г.П., Гнучих Е.В. Научное обеспечение табачной отрасли по инновационному развитию интегрирования в мировую экономику // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – С. 83-87
3. Саломатин В.А., Дробышевская Л.Н., Исаева Л.А. Развитие производственных систем: роль бережливого производства (на примере табачной промышленности) // Экономика устойчивого развития – 2018 – С. 196-202
4. Ботвиньева А.С. Социально-экономические аспекты табачного бизнеса // Инициативы XXI века – 2016 – С. 46-48
5. Воробьева М.А., Батори Г.А. Особенности продвижения табачных брендов в условиях правовых ограничений на рекламу // Актуальные аспекты реализации стратегии модернизации России – 2018 – С. 89-94
6. Ткаченко В.В., Воробьева М.А. Прикладные аспекты внедрения web-технологий в продвижении товаров и услуг // Проблемы достижения экономической устойчивости и социальной сбалансированности – 2015 – С. 149-153
7. Sustainability report // Philip Morris International – 2016 – С. 78
8. Sustainability report // Philip Morris International – 2017-2018 – С. 82
9. 2018 Second-Quarter Results // Philip Morris International – 2018 – С.48
10. PMI [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.pmi.com> (дата обращения: 18.12.2018)
11. Forbes [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.forbes.com> (дата обращения: 10.01.2019)

Батьковский М.А.¹, Стяжкин А.Н.²

Оценка технологического состояния инновационно-активных предприятий, их реконструкции и технического перевооружения

¹НИЦ «Интеллектрон»

²ЦНИИ «Электроника»

(Россия, Москва)

doi: 10.18411/lj-02-2019-51

idsp: ljjournal-02-2019-51

Аннотация

Рассмотрена система оценки технологического состояния инновационно-активных предприятий. Она включает комплекс технико-экономических показателей, а также их значения и взаимосвязи. Представлены результаты анализа реконструкции и технического перевооружения предприятий, производящих унифицированные электронные модули.

Ключевые слова: технологическое состояние, реконструкция, техническое перевооружение, предприятия, оценка.

Abstract

The system of assessment of technological state of innovation-active enterprises is considered. It includes a set of technical and economic indicators, as well as their values and relationships. The results of the analysis of the reconstruction and technical re-equipment of enterprises producing unified electronic modules are presented.

Keywords: technological condition, reconstruction, technical reequipment, enterprises, evaluation.

В зависимости от степени износа имеющегося оборудования инновационно-активные предприятия могут быть отнесены к одной из следующих групп:

- предприятия с современным малоизношенным оборудованием (износ менее 40%);
- предприятия с преимущественно современным незначительно изношенным оборудованием (износ от 40 до 50%);
- предприятия с относительно современным средне изношенным оборудованием (износ от 50 до 60%);
- предприятия с преимущественно устаревшим сильно изношенным оборудованием (износ от 60 до 80%);
- предприятия с устаревшим практически полностью изношенным оборудованием (износ более 80%) [1; 2; 3; 4].

Для анализа были выбраны предприятия радиоэлектронной промышленности, производящие унифицированные электронные модули. Среди них в группе предприятий, оснащенных современным оборудованием, степень износа оборудования составляет 38,1%, а коэффициент обновления машин и оборудования составил 29,4%.

Удельный вес в общем количестве предприятий, %

Удельный вес в общей стоимости машин и оборудования, %

- предприятия с износом оборудования менее 40%
- предприятия с износом оборудования от 40 до 50%
- предприятия с износом оборудования от 50 до 60%
- предприятия с износом оборудования от 60 до 80%
- предприятия с износом оборудования более 80%

Рисунок 1. Технологическое состояние инновационно-активных предприятий, производящих унифицированные электронные модули

В группе предприятий, оснащенных преимущественно современным оборудованием, степень износа машин и оборудования составила 47%, а средний по группе уровень обновления 15,9%.

В группе предприятий с относительно современным оборудованием средний уровень его обновления составил 23,1%, а степень износа 54,5%.

Значительно более низким, чем в первых трех группах, был уровень обновления активной части основных фондов в группе предприятий с преимущественно устаревшим оборудованием. Он составил лишь 8,2%, а степень износа машин и оборудования – 64,6%.

В целом же по группе предприятий, производящих унифицированные электронные модули, износ имеющихся машин и оборудования составил 50,4%, а уровень обновления 18,2% [5: 6].

Результаты анализа степени износа имеющегося оборудования на данных предприятиях, а также удельного веса стоимости различных групп оборудования представлены на рисунке 1.

Коэффициенты выбытия активной части основных фондов должны корреспондироваться с коэффициентами обновления, т.к. ввод в действие новейшего оборудования должен сопровождаться и выводом из производственного процесса устаревшего (сильно или практически полностью изношенного) оборудования, потенциально не способного обеспечить разработку и производство современной радиоэлектронной аппаратуры [7: 8].

В результате реализации мероприятий по перевооружению и реконструкции инновационно-активных предприятий в радиоэлектронной промышленности обеспечивается внедрение современных технологий с соответствующим переоснащением предприятий высокопроизводительным оборудованием [9: 10]. Результаты реализации данных мероприятий на некоторых предприятиях отрасли, производящих унифицированные электронные модули для радиоэлектронной аппаратуры представлены в таблице 1.

Таблица 1

Реконструкция и техническое перевооружение производства унифицированных электронных модулей

Условное наименование предприятия	Сроки проведения	Объемы финансирования млн. руб.	Экономические результаты
Предприятие 1	4 года	360	Увеличение объема продаж в 2,2 раза
Предприятие 2	4 года	480	Организация контрактного производства
Предприятие 3	4 года	200	Рост объема производства продукции в 1,8 раза
Предприятие 4	2 года	150	Рост объема производства продукции в 2,5 раза
Предприятие 5	4 года	150	Увеличение объема производства продукции в 1,8 раза
Предприятие 6	4 года	150	Рост объема производства контрактной продукции в 1,7 раза
Предприятие 7	4 года	150	Рост объема производства контрактной продукции в 2,5 раза

На переоснащенных предприятиях организовано контрактное производство массовой продукции, что позволило значительно увеличить объемы выпускаемой и реализуемой продукции [11].

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ,
проект № 18-00-000012 (№18-00-00008) КОМФИ.*

1. Батьковский А.М., Клочков В.В., Фомина А.В. Влияние отраслевой структуры на эффективность производства в оборонно-промышленном комплексе // Радиопромышленность. 2015. № 2. - С. 186-201
2. Benninga, S. Financial Modeling. The MIT Press, fourth edition 2016. - 1144 pp.
3. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. - М.: Креативная экономика, 2011. - 512 с.
4. Веревка Т.В. Оценка эффективности хозяйственно-финансовой деятельности и результативности управления высокотехнологичных предприятий // Российское предпринимательство. 2018. Т. 19. № 2. - С. 445-456
5. Батьковский А.М. Моделирование программ инновационного развития радиоэлектронной промышленности // Вопросы радиоэлектроники. 2011. Т. 2. № 2. - С. 163-173
6. Соменкова Н.С. Совершенствование методики оценки эффективности инновационного развития предприятия // Российское предпринимательство. - 2017. Т. 18. № 6. - С. 945-956
7. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Прогнозирование инновационного развития предприятий радиопромышленности // Радиопромышленность. 2011. № 3. - С. 32-42
8. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Хрусталева Е.Ю. Оптимизация управления развитием оборонно-промышленного комплекса в современных условиях // Электронная промышленность. 2014. №3. - С. 48-58
9. Устинова Л.Н., Устинов А.Э. Современные проблемы инновационного развития предприятия // Российское предпринимательство. 2018. Т. 19. № 2. - С. 431-444
10. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Гордейко С.В., Мерзлякова А.П. Оценка экономической устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 6. - С. 120-126
11. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мингалиев К.Н., Батьковский М.А. Развитие инструментария оценки финансовой устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 11 (305). - С. 55-66

Батьковский М.А.¹, Стяжкин А.Н.²

Инструментарий конкурсной оценки проектов, реализуемых инновационно-активными предприятиями

¹НИЦ «Интеллектрон»

²ЦНИИ «Электроника»

(Россия, Москва)

doi: 10.18411/lj-02-2019-52

idsp: ljjournal-02-2019-52

Аннотация

Разработаны методологические основы и инструментарий, предназначенные для оптимизации конкурсных процедур оценки проектов, которые осуществляют (планируют осуществлять) инновационно-активные предприятия. Предложен системный подход к проведению указанной оценки, предполагающий проведение анализа процессов как разработки, так и производства инновационной продукции по всем стадиям ее полного цикла. Он предполагает учет экономических интересов всех участников конкурса.

Ключевые слова: конкурс, проекты, инновационно-активные предприятия, инструментарий, оценка

Abstract

Methodological foundations and tools have been developed for optimizing competitive procedures for evaluating projects that implement (plan to implement) innovatively active enterprises. A systematic approach to conducting this assessment is proposed, which involves

analyzing the processes of both the development and production of innovative products at all stages of its full cycle. It involves taking into account the economic interests of all bidders.

Keywords: competition, projects, innovation-active enterprises, tools, evaluation

Рассмотрим различные стадии полного цикла создания продукции на инновационно-активных предприятиях на конкурсной основе. Для формализации данной задачи обозначим основные параметры рассматриваемого процесса [1; 2; 3; 4]:

m_s – число предприятий, которые разрабатывают инновационную продукцию и участвуют в конкурсе на создание данной продукции на s -ой стадии;

Z_{s_i} – затраты i -го предприятия, которое разрабатывает инновационную продукцию и участвует в конкурсе на создание данной продукции на s -ой стадии, $t = 1, m_s$;

$\Delta t_s(m_s, z_{s_i})$ – сокращение длительности s -ой стадии создания инновационной продукции при условии участия в конкурсе m_s предприятий – исполнителей;

Z_{s_i} – затраты каждого из предприятия – исполнителя, которое планируют производить инновационную продукцию;

$\Delta P_{i \text{ год}}(m_s, z_{s_i})$ – ожидаемый объем роста экономического результата деятельности z -го предприятия-потребителя инновационной продукции;

$\Delta n(m_s, z_{s_i})$ – предполагаемое увеличение объемов производства и реализации научно-технической продукции, выражаемое в дополнительном количестве предприятий-потребителей;

ΔZ_{s_i} – изменение результатов выполнения работ на стадии s на последующих стадиях $s' = s + 1 \dots S$.

С целью расчета прогнозируемых величин $\Delta P_{i \text{ год}}$ и Δn необходимо проанализировать влияние проведения работ на стадии s на выполнение следующих стадий полного цикла создания продукции. В случае, когда количественно данное влияние оценить сложно, то значения $\Delta P_{i \text{ год}}$ и Δn могут быть определены экспертными методами. В этом случае можно определить взаимосвязь между характеристиками создаваемой продукции и промежуточными результатами разных стадий создания инновационной продукции [5; 6].

Допустим, что затраты каждого из предприятий, участвующих в конкурсе на s -ой стадии полного цикла создания продукции равны между собой. Кроме того, считается, что общая продолжительность выполнения рассматриваемой стадии не меняется [7]. Допустим, что при отсутствии объявленного конкурса затраты предприятий-разработчиков инновационной продукции на s -ой стадии равны z_s . В этом случае:

$$z = \sum_s z_s \quad (1)$$

Предположим, что: P – среднегодовой размер дополнительной прибыли, получаемый при использовании создаваемой инновационной продукции предприятием – ее потребителем, а T_{ok}^{cogl} – согласованный срок окупаемости. В этом случае общий объем прибыли x предприятий-разработчиков и предприятий-производителей инновационной продукции равен:

$$x = P \times T_{ok}^{cogl} - Z, \quad (2)$$

Тогда коэффициент рентабельности разработки и создания продукции можно рассчитать, используя следующую зависимость:

$$\frac{x}{z} = \frac{P \times T_{ok}^{cogl}}{z} - 1 \quad (3)$$

Когда конкурсное проведение работ планируется на стадии s_1 , а количество предприятий-разработчиков, участвующих в конкурсе, равно m , то выражение (1) можно представить в следующем виде:

$$z = z_{s_1} \sum_{s:s \neq s_1} z_s \quad (4)$$

Если предположить, что γ_{s_i} – это удельный вес затрат z_{s_1} в общих затратах z , на стадии цикла создания продукции s_1 , то тогда:

$$\gamma_{s_i} = z_{s_1} / z \quad (5)$$

Если в рассматриваемом конкурсе будут участвовать m предприятий, которые планируют разрабатывать инновационную продукцию, то их затраты на разработку данной продукции z можно определить следующим образом:

$$\hat{z} = m\gamma_{s_i}z + (1 - \gamma_{s_i})z = z(1 + (m - 1)\gamma_{s_i}) \quad (6)$$

Общая прибыль $\hat{x}$ всех указанных предприятий равна:

$$\hat{x} = (P + \Delta P)T_{ok}^{cogl} - z(1 + (m - 1)\gamma_{s_i}), \quad (7)$$

где: ΔP – увеличение прибыли предприятия, которое планирует использовать создаваемую инновационную продукцию.

В конкурсе на стадии s_1 победит один из m предприятий-разработчиков, который будет участвовать в распределении общей прибыли $\hat{x}$ (остальным предприятиям – участникам конкурса будут возмещены только их затраты) [8]. Коэффициент рентабельности для участников конкурса $\hat{k}_p$ может быть определен на основе следующей зависимости:

$$\hat{k}_p = \frac{\hat{x}}{z} = \frac{(P + \Delta P)T_{ok}^{cogl}}{z} - (1 + (m - 1)\gamma_{s_i}) \quad (8)$$

Рассматриваемые предприятия экономически заинтересованы принять участие в конкурсе при следующих условиях:

$$\hat{k}_p > k_p \quad (9)$$

В этом случае:

$$\frac{(P + \Delta P)T_{ok}^{cogl}}{z} - (m - 1)\gamma_{s_1} > \frac{P T_{ok}^{cogl}}{z} \quad (10)$$

Тогда:

$$\Delta P > \frac{z(m - 1)\gamma_{s_1}}{T_{ok}^{cogl}} \quad (11)$$

Полученные зависимости позволяют выбрать стадию полного цикла создания инновационной продукции s_1 , которую экономически выгодно проводить путем открытия конкурса, а также определять число его участников m [9; 10; 11].

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, в рамках научного проекта № 18-00-00012 (18-00-00008) КОМФИ.

1. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период – М.: Креативная экономика, - 2011. – 512 с.
2. Бабаскин С.Я. Инновационный проект: методы отбора и инструменты анализа рисков. - М.: «Дело», АНХ. - 2009. – 240 с.
3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Гордейко С.В., Мерзлякова А.П. Оценка экономической устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса // Аудит и финансовый анализ. - 2011. - № 6. - С. 120-126
4. Калугин В.А., Монакова Е.А. Модели и методы мониторинга на прединвестиционной стадии жизненного цикла проекта. // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. - 2013. - № 22(165), выпуск 28/1. - С. 92-100
5. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. Анализ динамики и эффективности интеграции производства вооружений и военной техники // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 1. – С. 2-11
6. Авдонин Б.Н., Ройко Г.А., Стяжкин А.Н. Системный подход к проектированию концептуальной информационной модели отбора и реализации инновационных проектов. // Радиопромышленность. 2013. - № 2. – С. 171–181.
7. Батьковский А.М. Моделирование программ инновационного развития радиоэлектронной промышленности // Вопросы радиоэлектроники. – 2011. – Т. 2. – № 2. – С. 163-173
8. Freeman C. The «National System of Innovation» in historical perspective. // Cambridge Journal of Economics. - 2003. - vol. 19.- №.1. - p. 5-24

9. Ивасенко А.Г. Никонova Я.И., Сизова А.О. Инновационный менеджмент: учебное пособие. – М.: КНОРУС. – 2009. – С.416
10. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Хрусталеv Е.Ю. Оптимизация управления развитием оборонно-промышленного комплекса в современных условиях // Электронная промышленность. – 2014. – №3. – С. 48-58
11. Батьковский А.М. Клочков В.В., Фомина А.В. Влияние отраслевой структуры на эффективность производства в оборонно-промышленном комплексе // Радиопромышленность. – 2015. – № 2. – С. 186-201

Богов Е.И.¹, Долгих Е.А.²

**Статистический анализ пассажирских авиаперевозок авиакомпаниями
Группы «Аэрофлот»**

¹Аэрофлот

²Государственный университет управления
(Россия, Москва)

doi: 10.18411/lj-02-2019-53

idsp: ljjournal-02-2019-53

Аннотация

В статье рассматриваются основные характеристики авиакомпаний, входящих в Группу «Аэрофлот». Особое внимание уделено оценке динамики количества перевезенных пассажиров, пассажиропотока, а также процента занятости пассажирских кресел. Дана характеристика позиций авиакомпаний Группы «Аэрофлот» в рейтинге авиакомпаний РФ по объему пассажирских перевозок. Рассмотрены основные цели Стратегии развития Группы «Аэрофлот» до 2023 г.

Ключевые слова: авиакомпания, пассажирские перевозки, пассажирооборот, парк воздушных судов

Abstract

The article discusses the main characteristics of the airlines belonging to the Aeroflot Group. Special attention is paid to the analysis of the dynamics of the number of passengers, passenger traffic, as well as the percentage of employment of passenger seats. The characteristic of Aeroflot group airlines' positions in the rating of Russian airlines in terms of passenger traffic is given. The main objectives of the Aeroflot group development Strategy until 2023 are considered.

Keywords: airline, passenger transportation, passenger turnover, aircraft fleet

Российская Федерация занимает лидирующую позицию среди стран мира по площади, занимая 11,4% всей площади земной суши. С учетом масштабов страны особую актуальность имеет воздушный транспорт, который обеспечивает транспортную доступность регионов. В свою очередь, доступность транспортных услуг является одним из параметров, характеризующих качество жизни населения и уровень развития экономики.

Пассажирооборот воздушного транспорта РФ в 2018 г. составил 286,9 млрд пассажиро-километров (46,3% от всего пассажирооборота), причем по сравнению с 2007 г. он увеличился в 2,5 раза [1].

Следует отметить, что за период с 2007 по 2017 гг. наблюдалась отрицательная динамика пассажирских перевозок по большинству видов транспорта, за исключением морского и воздушного, где произошел рост на 11 млн чел. и 61 млн. чел. соответственно. Так, в 2017 г. воздушным транспортом РФ было перевезено 108 млн. человек.

Авиакомпания «Аэрофлот», основанная в 1923 году, является одной из старейших в мире и лидирует среди российских авиакомпаний по объемам перевозок пассажиров [2]. В 2018 г. авиакомпанией «Аэрофлот» было перевезено 35,8 млн. человек, что составляет 30,8% от объема перевозок пассажиров гражданской авиацией страны. Следует отметить, что объем перевозок пассажиров возрос по сравнению с 2017 г. на 9,1%.

Пассажирооборот авиакомпании «Аэрофлот» составлял в 2018 г. 98 млрд пассажиро-километров, что больше аналогичного показателя прошлого года на 6,8%.

В 2011 г. Правительством РФ было принято решение передать под управление «Аэрофлота» несколько региональных компаний. Таким образом сформировался авиационный холдинг Группа «Аэрофлот», в который в настоящее время входят авиакомпании «Аэрофлот», «Россия», «Победа» и «Аврора». Следует отметить, что авиакомпания «Аэрофлот» имеет наибольшую долю в пассажиропотоке группы «Аэрофлот» (64,3% в 2018 г.). Основные характеристики авиакомпаний Группы «Аэрофлот» приведены в табл. 1.

Таблица 1

Основные характеристики авиакомпаний Группы «Аэрофлот»

Показатель	Год	Аэрофлот	Россия	Победа	Аврора
Парк воздушных судов, ед.	январь 2019	253	63	24	24
Средний возраст парка воздушных судов, лет	2017	4,2	12,8	2,2	12,9
Регулярные направления, ед.	2017	139	110	64	57
В том числе					
внутренние	2017	50	66	48	43
международные	2017	89	44	16	14

Составлено по данным официальных сайтов авиакомпаний и Федерального агентства воздушного транспорта

Авиакомпания «Россия» находится на третьем месте среди авиакомпаний России по объемам перевозок пассажиров, является ведущим авиаперевозчиком Северо-Западного региона [3]. Количество перевезенных в 2018 г. пассажиров составило 11,1 млн. чел. (табл. 2). Следует отметить, что по сравнению с 2017 г. данный показатель снизился на 0,9%. При этом по показателю пассажирооборота, напротив, наблюдался рост на 5,3% за исследуемый период.

Авиакомпания «Победа» является единственной в России низкобюджетной компанией и располагается на шестом месте по объему перевозок пассажиров [4]. При этом данный показатель за исследуемый период возрос на 56,5% и составил 7,2 млн. чел. Одной из причин такого резкого роста является то, что авиакомпания в летнем расписании 2018 г. в три раза увеличила количество рейсов из регионов [6].

Целью авиакомпании «Аврора» является повышение доступности Дальневосточного федерального округа [5]. Она занимает 14-е место среди авиакомпаний России по объему перевозок пассажиров. Так, количество перевезенных авиакомпанией пассажиров составило в 2018 г. 1,6 млн. чел., увеличившись по сравнению с 2017 г. на 6,7%.

Таблица 2

Перевозки пассажиров и пассажирооборот авиакомпаний Группы «Аэрофлот»

Авиакомпания	Количество перевезенных пассажиров, млн. чел.		Изменение в 2018 г. по сравнению с 2017 г., %	Пассажирооборот, млрд пассажиро-километров		Изменение в 2018 г. по сравнению с 2017 г., %
	2017 г.	2018 г.		2017 г.	2018 г.	
Аэрофлот	32,8	35,8	+9,1	91,8	98,0	+6,8
Россия	11,2	11,1	-0,9	28,1	29,6	+5,3
Победа	4,6	7,2	+56,5	7,9	13,1	+65,8
Аврора	1,5	1,6	+6,7	2,4	2,5	+4,2

Источник: Федеральное агентство воздушного транспорта

Анализ динамики количества перевезенных пассажиров авиакомпанией «Аэрофлот» за более длительный период (с 2010 по 2017 гг.) показал, что имеет место тенденция к увеличению данного показателя в среднем ежегодно на 3 млн. человек, или 15,5%. Аналогичная тенденция наблюдается и по пассажирообороту, который в среднем

ежегодно возрастал на 7,9 млн пасс-км (13,8%). На основании значений средних абсолютных приростов выполнен прогноз вышеуказанных показателей на 2019 год, который показал, что при сохранении имеющихся тенденций количество перевезенных пассажиров в 2019 г. составит 38,8 млн. чел., а пассажирооборот – 105,9 млрд. чел.

Особый интерес представляет анализ рейтингов авиакомпаний по объему пассажирских перевозок (табл. 3).

Таблица 3

*Позиции авиакомпаний Группы «Аэрофлот» в рейтинге
авиакомпаний РФ по объему пассажирских перевозок*

Год	Аэрофлот	Россия	Победа	Аврора
2010	1	5	-	-
2011	1	5	-	-
2012	1	5	-	-
2013	1	5	-	26
2014	1	5	-	16
2015	1	6	7	16
2016	1	3	6	12
2017	1	2	6	13
2018	1	3	6	14

Составлено по данным Федерального агентства воздушного транспорта

Авиакомпания «Аэрофлот» находилась на первом месте по объему пассажирских перевозок среди всех российских авиакомпаний [7]. Причем ее отрыв от авиакомпании «Сибирь», располагающейся в 2018 г. на втором месте, является очень значительным (в 3 раза). Авиакомпания «Россия» в 2010–2014 гг. замыкала пятерку авиакомпаний-лидеров по значению исследуемого показателя, а в 2015 г. немного ослабила свои позиции, спустившись на 6 место. Но к 2018 г. она стала занимать третью позицию. Авиакомпания «Победа» в 2015 г. располагалась на седьмом месте, а начиная с 2016 г. стабильно занимает шестую позицию по объему пассажирских перевозок. Что касается авиакомпании «Аврора», то в 2015 г. она занимала 26-е место. За последующий год она значительно улучшила свои позиции, поднявшись в рейтинге авиакомпаний РФ на 16-е место. В 2018 г. она стала занимать уже 14-е место.

Важной характеристикой пассажироперевозок является оценка занятости пассажирских кресел (табл. 4). Так, процент занятости пассажирских кресел авиакомпаний Группы «Аэрофлот» в 2018 г. колебался от 75,2% в «Авроре» до 94,1% в «Победе». Несмотря на лидирующую позицию по значению исследуемого показателя, по авиакомпании «Победа» отмечается его снижение на 0,1% по сравнению с 2017 г. Также процент занятости пассажирских кресел снизился в авиакомпании «Аэрофлот» (на 1,3%), составив 80,5% в 2018 г. Следует отметить, что среди авиакомпаний – лидеров по объему перевозок пассажиров «Аэрофлот» занимает четвертое место по занятости пассажирских кресел. Исследуемый показатель увеличился в авиакомпаниях «Аврора» и «Россия» на 2,4% и 2,2% соответственно в 2018 г. по сравнению с 2017 г.

Таблица 4

*Динамика занятости пассажирских кресел авиакомпаний
Группы «Аэрофлот»*

Авиакомпания	Занятость пассажирских кресел, %		Изменение в 2018 г. по сравнению с 2017 г., %
	2017 г.	2018 г.	
Аэрофлот	81,8	80,5	- 1,3
Россия	84,4	86,6	+ 2,2
Победа	94,2	94,1	- 0,1
Аврора	72,8	75,2	+ 2,4

Источник: Федеральное агентство воздушного транспорта

В конце ноября 2018 г. была принята Стратегия развития Группы «Аэрофлот» до 2023 г. Одной из целей Стратегии является двукратный рост операций авиакомпании

«Аврора», а также увеличение объема пассажирских перевозок авиакомпанией «Победа» до 25-30 млн. чел. Важной целью, обозначенной в Стратегии, является увеличение международного транзитного потока в 2-3 раза к 2023 г. (до 10-15 млн. чел.). Не менее важной задачей является открытие региональных баз по всей России. Поставлена цель создать три новые региональные базы в Сочи, Екатеринбурге и Новосибирске, а также международный узловой аэропорт в Красноярске. В связи с этим предполагается увеличить региональные перевозки с 7 млн. чел. в 2017 г. до 19 млн. чел. в 2023 г. Если данная цель будет достигнута, Группа «Аэрофлот» внесет серьезный вклад в выполнение поручения Президента Российской Федерации Правительству на период до 2024 г. расширить сеть межрегиональных регулярных пассажирских авиационных маршрутов, минуя Москву, до 50% от общего количества внутренних регулярных авиационных маршрутов. В Стратегии также отражено, что Группа «Аэрофлот» ставит перед собой цель увеличить количество новейшей авиационной техники отечественного производства в составе самолетного парка. Так, численность самолетного парка Группы должна составить 520 ед. В условиях развития цифровой экономики важной целью Стратегии является повышение уровня цифровизации авиакомпаний Группы «Аэрофлот» для максимизации эффективности их деятельности. В настоящее время авиакомпания «Аэрофлот» занимает четвертое место в мире по цифровизации среди традиционных авиакомпаний, согласно рейтингу компании Bain & Company. При этом продолжается работа над активным внедрением новейших цифровых технологий, в том числе в сфере искусственного интеллекта.

Таким образом, намеченные планы позволят Группе «Аэрофлот» выйти на качественно новый уровень операционной деятельности и добиться высоких финансовых результатов.

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 22.02.2019)
2. Авиакомпания «Аэрофлот» [Электронный ресурс]. URL: www.aeroflot.ru (дата обращения: 20.02.2019)
3. Авиакомпания «Россия» [Электронный ресурс]. URL: www.rossiya-airlines.com (дата обращения: 22.02.2019)
4. Авиакомпания «Победа» [Электронный ресурс]. URL: www.pobeda.aero (дата обращения: 22.02.2019)
5. Авиакомпания «Аврора» [Электронный ресурс]. URL: www.flyaurora.ru (дата обращения: 22.02.2019)
6. Деловой авиационный портал [Электронный ресурс]. URL: www.ato.ru (дата обращения: 26.02.2019)
7. Федеральное агентство воздушного транспорта [Электронный ресурс]. URL: www.favt.ru (дата обращения: 20.02.2019)

Волкова А.В.

Предпринимательская деятельность в условиях инновационного экономического развития

*Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-02-2019-54

idsp: ljjournal-02-2019-54

Аннотация

В условиях инновационного экономического развития прогресс, главным образом, характеризуется новыми знаниями и инновационными технологиями, которые применяются в предпринимательской деятельности. Инновационное экономическое развитие возникает благодаря значительным изменениям в структуре предпринимательской деятельности: её культуры, устоев, принципов, норм, факторов и ресурсов.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, инновационные технологии, организация, инновационное развитие, инновационная экономика, интеллектуальный капитал.

Abstract

In the context of innovative economic development progress is mainly characterized by new knowledge and innovative technologies that are used in business. Innovative economic development is due to significant changes in the structure of entrepreneurial activity: its culture, foundations, principles, norms, factors and resources.

Keywords: entrepreneurial activity, innovative technologies, organization, innovative development, innovative economy, intellectual capital.

В настоящее время предпринимательство в Российской Федерации находится на стадии инновационного развития, что обусловлено повышенными стандартами бизнеса, которые диктует постиндустриальное общество [1, с. 455].

В России приняты различные нормативные акты и законы, которые способствуют расширению предпринимательской деятельности и определяют приоритеты в развитии предпринимательства [2, с. 138].

В условиях инновационного экономического развития происходят значительные преобразования в структуре предпринимательской деятельности:

1. Большое значение приобретают такие понятия, как «уникальность», «свобода воли и выбора», «непредсказуемость», происходит расширение предельных возможностей, которые достигаются с помощью достаточно широкого выбора и доступностью передовых технологий.

2. Экономические субъекты приобретают всё больше возможностей к адаптации к постоянно изменяющимся экономическим условиям, происходит минимизация затрат времени и ресурсов на перестройку их деятельности.

3. Развивается способность предвидеть и противодействовать негативным факторам внешней и внутренней среды.

4. Закрепление особых знаний, умений и навыков самостоятельно регулировать деятельность предприятий и постоянно заниматься саморазвитием.

5. Вырабатывается умение применять в своей деятельности наиболее рациональные варианты целеобразования и целевыполнения.

Предпринимательская деятельность в условиях инновационного развития включает в себя коммерческую, организационную, научно-техническую и финансовую деятельность.

Она направлена, в первую очередь, на достижение и реализацию продуктов научно-технического прогресса для того, чтобы выработать новые виды товаров или услуг, или усовершенствовать качества имеющихся товаров (услуг) [3, с. 98].

В экономике выделяют несколько видов инновационной предпринимательской деятельности:

- покупка различного оснащения для внедрения в производство процессных или продуктовых инноваций;
- выработка новых видов деятельности, которые будут направлены на предварительное исследование рынка, рекламы продукта и программы адаптации этого продукта на различных рынках;
- процесс подготовки высококвалифицированных специалистов и переподготовки кадров для применения в своей деятельности инновационных технологий;
- разработка определенных планов и чертежей, необходимых для производственных процедур, эксплуатационных характеристик и технических спецификаций;
- проведение предпроизводственной разработки, которая включает в себя модификацию продукции и технологического процесса;

В целом, на инновационную предпринимательскую деятельность оказывают влияние множество процессов, которые носят название «инновационный узел». В данное понятие входят следующие процессы:

1. Инновационная инфраструктура. Она необходима для того, чтобы сформировать эффективную инновационную инфраструктуру и включает в себя разнообразные институты, которые нужны для успешного протекания инновационных процессов в промышленности, а также других областях экономики.

2. Рынок инвестиций и капитала. Данный процесс формируют инвесторы различного уровня, и он неразрывно связан с кредитно-финансовой политикой страны.

3. Рынок конкуренции инноваций. Влияние данного процесса можно рассматривать с двух сторон. Различные хозяйственные объединения в конкурентной борьбе повышают технический уровень инновационных процессов, позитивно влияют на их качество, минимизируют издержки производства и совершенствуют систему технического обслуживания. Но, кроме позитивной стороны, данный процесс имеет и значительные недостатки. Если инновации не интересны организациям, то они отвергаются рыночным механизмом, не смотря даже на научно-практическую ценность.

4. Научно-технические связи организаций и состояние экономического развития субъектов мирового хозяйства.

Главным критерием эффективности и целесообразности развития предприятия является её предпринимательский потенциал. Благодаря совершенствованию и развитию потенциала происходит развитие отдельных подразделений организации и всех элементов производственно-хозяйственной системы в целом. Развитие организации можно рассматривать как реакцию на изменения, происходящие во внешней и внутренней экономической среде и поэтому, развитие носит стратегический характер. На предпринимательский потенциал влияют два фактора: уровень готовности организации к непрерывной стабильной эффективной деятельности и подготовка производственного процесса к нововведениям.

Благодаря эффективно сформированному предпринимательству в стране, можно достичь инновационного прорыва во всей экономике в целом и вывести бизнес на устойчивый уровень [4, с. 106].

Рассматривая способы организации инновационного процесса в организации, выделяют три модели инновационного предпринимательства [5, с. 75]:

1. Инновационное предпринимательство, которое основывается при помощи контрактов и внешней организации, при которой заказ на реализацию инноваций распределяется между сторонними предприятиями.

2. Предпринимательство, основанное на внутренней организации, когда все инновации создаются и реализуются непосредственно самой фирмой, то есть, специализированными подразделениями, которые базируются на планировании и мониторинга инноваций на экономические процессы.

3. Инновационное предпринимательство на основе организации внешних факторов с помощью венчуров.

Для того, чтобы перейти к стадии развития предпринимательства, основанной на использовании различных нововведений необходимо решить ряд задач:

- расширение информационного обеспечения, которое будет включать сведения о региональном и федеральном законодательстве, конкурирующих предприятиях и административных распоряжениях в сферах инновационного предпринимательства;
- создание способов коммуникации для предпринимательства, которые необходимы для инвестирования различных видов предпринимательской деятельности;
- разработка конкретных форм и методов государственного регулирования процесса нововведений;
- программы по получению максимальной выгоды от использования вложенных ресурсов;
- создание центров маркетинга и менеджмента, которые осуществляют подготовку и переподготовку высококвалифицированных кадров в сфере предпринимательской деятельности;

- экономическая самостоятельность предпринимательской деятельности;
- сохранение морально-этической основы предпринимательской деятельности при выборе собственной концепции.

Таким образом, можно сделать вывод, что роль предпринимательства в экономике огромна, как в процессе создания новых рабочих мест и борьбы с безработицей, так и повышения конкурентоспособности национальной экономики, и внедрение инновационных технологий.

1. Шулимова А.А. Инновационная парадигма развития социальной ответственности российского бизнеса: экономические и институциональные факторы // Креативная экономика. 2015. Т. 9. № 4. С. 453–460
2. Степичева О.А., Юрьев В.М., Предпринимательство в России: результаты и противоречия развития. 2009 №2С. 128-156
3. Корчагин А.Д., Смирнов Ю.Г., Значение и роль малого бизнеса в инновационном процессе // Инновации. 2008. №5 С. 90-110
4. Шулимова А.А. Эволюция корпоративных форм организации экономики российского города // Региональная экономика. Юг России. 2014. № 2. С. 106–114.
5. Поляков С.Г. Проблемы государственного регулирования инновационной деятельности в научно-технической сфере // Инновации. 2009. №7. С. 37-86

Гилева О.С.

Интеллектуальная собственность

*Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-02-2019-55

idsp: ljjournal-02-2019-55

Аннотация

В представленной статье делается обзор влияния интеллектуальной собственности на общество, исследуется структура и виды интеллектуальной собственности. Также в данной статье даны основные понятия того, что относят к объектам интеллектуальной собственности. Предлагаются разные способы защиты прав на интеллектуальную собственность, как отрасль права Российской Федерации.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, авторское право, промышленная собственность, интеллектуальный продукт, отчуждение исключительного права, лицензионный договор, правовая защита.

Abstract

This article presents an overview of the impact of intellectual property on society, examines the structure and types of intellectual property. Also in this article are the basic concepts of what is classified as intellectual property. Different ways of protecting intellectual property rights are proposed, as a branch of the law of the Russian Federation.

Keywords: intellectual property, copyright, industrial property, intellectual product, alienation of exclusive rights, licensing agreement, legal protection.

Данная проблема считается весьма значимой и актуальной в современном мире, потому что от того насколько развит интеллектуальный потенциал общества будет зависеть успех решения стоящих перед ним экономических проблем. Главным направлением подъема российской экономики должно стать вовлечение результатов научно-технической деятельности в хозяйственный оборот, формирование экономики знаний [1].

В настоящее время, в эпоху глобализации и индустриализации, силу экономического роста определяют информация, научные знания, интеллектуальные продукты, а также духовный и культурный потенциал общества. Непосредственно они устанавливают конкурентоспособность изготовления и повышение значимости

интеллектуальной собственности. Становление социально ориентированной рыночной экономики привело к трансформации методов конкурентной борьбы в цивилизованные формы, чему в немалой степени способствовало расширение публичности бизнеса [2]. По этой причине интеллектуальная собственность требует нужной законной защиты, так как без нее отечественный рынок интеллектуального продукта Россия нес бы огромный ущерб. Вследствие того, что итоги учено-экспериментальных и научно-технических трудов были бы легкодоступны иностранным государствам.

Интеллектуальная собственность – это итоги умственной работы и ресурсы индивидуализации, которые охраняются законодательством. Главным объектом регулирования отношений является не сам процесс деятельности, а только окончательный итог. В 1967 году, в Стокгольме, была подписана конвенция, которая учреждала Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС). Непосредственно с данного этапа случилось обширное продвижение данного определения.

Интеллектуальную собственность делят на три уровня.

Первый уровень – это объекты авторского права. Все без исключения люди используют интернет каждый день, однако ни один человек не задумывался о этом, что существуют законные правила использования этой информации, которой называется авторским правом. В статье 1259 Гражданского Кодекса РФ говорится о том, что объектами авторских прав являются произведения науки, литературы и искусства независимо от достоинств и назначения произведения, а также от способа его выражения. К объектам авторских прав относятся все производные и составные произведения. Следовательно, в том числе и интернет-веб-сайт возможно расценивать равно как предмет авторского права, потому что он кем-то он создан, а значит, имеет автора.

Субъектами авторского права считаются субъекты с начальными правами и правопреемники. К примеру, Вы сочинили стих с целью поздравить своего товарища и разместили его в сеть интернет-веб-сайте. Данный стих видят многие люди, читают его, восторгаются. Однако, ни один человек не обладает возможностью выдавать данное стихотворение за собственное, потому что именно Вы являетесь его создателем. Главным субъектом авторского права конечно является автор-это физическое лицо, которое своим творческим трудом создало произведение, являющимся объектом авторского права. Авторское право появляется с того этапа равно как завершилось создание произведения, не зависимо от опубликования.

Авторские права также подразделяют на личные и имущественные.

Личные права-это право на имя и защиту собственного творения, что никак не переходит согласно наследию.

Имущественные права-дает право пользоваться творением, воспроизводить его, публично демонстрировать и получать авторское вознаграждение.

Второй уровень – промышленная собственность. Её объектами считаются изобретения, товарные знаки, индустриальные образцы, наименования мест происхождения товаров.

Третий уровень - утилиты и программы для электронно- вычислительных машин (ЭВМ). Исключительное право в применение программы для ЭВМ предполагает то, что человек который обладает авторским правом на данную программу может использовать ее любыми способами и запрещать такое использование третьим лицам.

Интеллектуальный продукт – это итог умственной работы, которая содержит в себе новые открытия, доклады, музыкальные, научные и креативные изобретения. Человеческий потенциал, выступая в качестве производительного ресурса в рамках предприятия, воплощается в возможности работника решать профессиональные задачи и задает импульс развитию производства, поскольку именно человек является двигателем и вдохновителем прогресса [3]. Особенности интеллектуальных продуктов заключаются в том, что они могут быть объектом сразу нескольких сделок и являются продуктами естественной монополии интеллекта создателей, большинство из них состоит из материального носителя, который является объектом правовой защиты.

Результаты интеллектуальной собственности создаются для общества, а никак не для индивидуального использования. Так, например, для объектов авторского права это обуславливается целями создателя и все без исключения его пользователи имеют дело лишь с копией объекта интеллектуальной собственности, а никак не с оригиналом.

Саму интеллектуальную собственность безусловно нельзя передать, потому что она является нематериальным объектом. Но зато можно передать интеллектуальные права на нее, которые будут называться исключительным правом. Основными ее формами распоряжения являются: отчуждение исключительного права и предоставление права по лицензионному договору.

Отчуждение исключительного права - это передача исключительного права в полном объеме от одного лица к другому. Однако должно быть соблюдено одно условие то, что предшествующий правообладатель целиком утрачивает юридическую возможность использовать объект информационной системы (ИС).

Предоставление права использовать объект ИС по лицензионному договору – это когда исключительное право остается за правообладателем, однако иное лицо (получатель лицензии) приобретает возможность использовать объект в том объеме, что определен в лицензионном соглашении.

Лицензия может быть исключительной и простой.

Исключительная лицензия - это когда правообладатель не обладает возможностью совершать лицензионные контракты с иными личностями.

Простая лицензия - это когда правообладатель способен в полном объеме совершать лицензионный соглашение.

Но передача интеллектуального права не всегда осуществляется по договору. Например, исключительное право на художественную литературу передается по наследству.

Правовая защита в сфере интеллектуальной собственности считается одной из ключевых задач развитого государства, вследствие того, что она является сильным катализатором прогресса. Однако совместно с этим возникло большое число трудностей и отрицательных результатов, к примеру, для признания авторского права необходимы финансы расходы, возникает огромное количество подделок, которые размещены в сети интернет противозаконно. Из всего выше сказанного, можно сделать вывод, что необходимо защищать права на интеллектуальную собственность.

Все проблемы в правовой защите делят на три категории: кадровую, структурную и мотивирующую.

Кадровые трудности связаны с нехваткой экспертов и специалистов для оценки интеллектуальной собственности. В современных условиях закрепление кадров на предприятии экономически выгодно работодателю, поскольку текучесть кадров влечет за собой значительные издержки [4].

Структурная трудность основывается на конкуренции результатов прав интеллектуальной собственности.

Мотивирующая трудность направлена на активный подъем научно-инновационной деятельности.

Если кто-то нарушил права на результат интеллектуальной деятельности, то в таком случае нужно обратиться в государственные органы. Они имеют право привлечь нарушителя к административному наказанию.

Но если третьи лица используют исключительные права на товарный знак, то нужно обратиться в Федеральную антимонопольную службу. В случае если Вам не помогли разобраться и вы не получили желаемого эффекта на Вашу жалобу, то нужно обращаться в судебные органы. От характера спора дело будет рассматриваться судами общей юрисдикции или арбитражными судами.

Нормы, которые более детально регулируют правоотношения в области права интеллектуальной собственности нашли свое отражение в четвертой части Гражданского Кодекса РФ, который вступит в силу с 1 января 2008 года.

Таким образом, можно сделать вывод, что главным ресурсом государства является интеллектуальная сфера. Она определяет действия и итог исполняемых финансовых удобств в современном мире. Чтоб установить возможность установления стоимости интеллектуального продукта, обстоятельств его распространения, необходимо установить круг лиц, которые имеют право на использования и распоряжения этого продукта. Понимание интеллектуального продукта как категории собственности и обозначения ее в мировой практике равно как промышленной собственности, стало огромным шагом в развитии общества. В таком случае люди осознали потребность защиты интеллектуального продукта и это непосредственно позволило им законодательно регулировать правоотношения, которые связаны с созданием правовой охраной и применением изобретений иных интеллектуальных продуктов.

1. Шулимова А.А., Шулимова Е.А. Интеллектуальный потенциал работника: региональный подход // Социально-инновационное развитие региональной экономики: проблемы и перспективы: сборник материалов межрегиональной научно-практической конференции с международным участием. – Краснодар: ГУЗ «Медицинский информационно-аналитический центр», 2011. С. 235–238.
2. Шулимова А.А. Институционально-экономические основы корпоративной социальной отчетности // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4 (ч.2). С. 705–707.
3. Шулимова Е.А. Проблема развития человеческого потенциала: современное состояние и пути решения // Российское село в XXI веке: проблемы и перспективы. Материалы Первой Всероссийской конференции по социологии села. – М. – Краснодар: КубГАУ, 2004. Вып. 1. – С. 227 – 228
4. Шулимова А.А. Институционально-экономические проблемы социально-ответственного партнерства современной России // В мире научных открытий. 2015. № 3-9 (63). С. 4160-4171.

Долгих Е.А.¹, Першина Т.А.²

Статистическое исследование кадрового потенциала науки

¹ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

²АНО ВО «Московский гуманитарный университет»

(Россия, Москва)

doi: 10.18411/lj-02-2019-56

idsp: ljjournal-02-2019-56

Аннотация

Исследование кадрового потенциала позволяет определить основные направления развития науки, которое во многом зависит от высококвалифицированных кадров. Комплексный анализ показателей, характеризующих развитие научного потенциала, включающий в себя: уровень образования, пол, возраст, а также основные тенденции по сокращения числа рабочих мест в организациях, занимающихся исследованиями и разработками, позволяет оценить в полной мере, происходящие изменения в области изучения кадрового потенциала науки. В статье представлены основные тенденции показателей, характеризующих кадровый потенциал в науке.

Ключевые слова: наука, аспирантура, докторантура, кадровый потенциал.

Abstract

The study of human capacity allows you to determine the main directions of development of science, which largely depends on highly qualified personnel. Comprehensive analysis of indicators characterizing the development of scientific potential, including: level of education, gender, age, as well as the main trends in reducing the number of jobs in organizations engaged in research and development, allows you to fully evaluate the changes in the field of studying the human resources of science. The article presents the main trends of indicators characterizing the personnel potential in science.

Keywords: science, graduate school, doctoral studies, human resources.

Наука является неотъемлемой частью социального и экономического развития страны. Она придала бесспорный динамизм, предоставила во власть человека огромную

силу, которая позволила резко увеличить масштабы образовательной деятельности людей.

Развитие науки во многом зависит от научного потенциала страны, для характеристики которого следует использовать три группы показателей:

- 1) показатели кадрового потенциала;
- 2) показатели материально-технической базы научных учреждений;
- 3) показатели финансирования исследований и разработок.

Эффективное развитие науки как одного из важных факторов развития России определяется ресурсной базой, важнейшей составляющей которой является кадровый потенциал. Его главной задачей является обеспечение проведения исследований и разработок, представляющих интерес с точки зрения получения новых знаний и возможностей их использования для научно-технического и социально-экономического развития страны.

Актуальность изучения показателей, характеризующих развитие науки, характеризуется введением новых реформ Российской академии наук. Госдума приняла законопроект, призванный разделить функции управления имуществом и научной деятельностью академии, содействовать омоложению научных кадров и стимулировать развитие результатов мирового уровня. Суть реформы состоит в том, что три из шести государственных академий наук (Российская Академия наук, Российская академия медицинских наук и Российская академия сельскохозяйственных наук) вошли в состав объединенной академии наук как отдельные юридические лица. [2]

На данный момент, основной проблемой для исследования является инновационное образование в высшей школе, о чём свидетельствуют разнообразные научные изыскания в данной сфере. Прежде чем анализировать кадровый потенциал, следует определить, сколько организаций занимается исследованиями и разработками в Российской Федерации (Рис. 1). В целом за период с 2005 по 2016 гг. данный показатель увеличился на 13%. Причем, внутри исследуемого периода наблюдались различные тенденции. За период с 2005 по 2007 гг. происходило ежегодное увеличение изучаемого показателя на 5%. Осенью 2008 г. начался мировой финансовый кризис, под влиянием которого число организаций, занимающихся исследованиями и разработками, снизилось на 7% (291 ед.). Данная тенденция продолжалась вплоть до 2010 г., когда число организаций составило 3492 ед., сократившись по сравнению с 2007 г. на 12% (465 ед.). В 2014 г. в нашей стране насчитывалось 3604 организации, занимающихся исследованиями и разработками, начиная с 2014 г. до 2015 г. произошло их значительное увеличение на 16%. В 2016 г. количество организаций, занимающихся исследованиями и разработками, составило - 4032. [4]

Рисунок 1 – Изменение численности организаций, выполнявших исследования и разработки, в РФ, в 2005-2016 гг., ед. [3]

Среди организаций, выполнявших исследования и разработки, преобладают научно-исследовательские организации, доля которых в общем числе таких организаций составляла в 2004 г. 63%. К 2016 г. данный показатель сократился на 21 п.п. – до 42%. Так, в 2016 г. число научно-исследовательских организаций составило 1673 ед. Такое резкое снижение доли научно-исследовательских организаций может объясняться достаточно существенным ростом доли образовательных организаций высшего образования до 2015г. (на 14 п.п.), конструкторских организаций (на 3 п.п.), опытных заводов (на 1 п.п.), промышленных организаций (на 1 п.п.), а также прочих организаций (на 8 п.п.).

С целью характеристики кадрового потенциала науки важным представляется анализ динамики и структуры персонала, занятого исследованиями и разработками (Рис. 2).

Рисунок 2 – Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, за период с 2005 по 2016 гг., тыс. человек [3]

За период с 2005 по 2012 гг. наблюдалась заметная тенденция к снижению численности персонала, в среднем ежегодно на 1,4% (11 тыс. человек), после чего последовал незначительный рост показателя. В 2015 г. численность персонала, занятого исследованиями и разработками, составила 738,9 тыс. человек, но уже в 2016 г. произошло снижение до 722,3 тыс. человек. Наиболее резкое снижение произошло в 2008 г., когда исследуемый показатель снизился по сравнению с 2007 г. на 5% (39,8 тыс. чел.) и составил 761,3 тыс. чел. Это объясняется влиянием мирового финансового кризиса.

В структуре персонала, выполнявшего исследования и разработки, по типам организаций, преобладали работники научно-исследовательских организаций. При этом важно отметить, что их доля заметно снизилась в 2016 г. по сравнению с 2004 г. (на 23,7 п.п.) и составила 59,7%. В то же время возросла доля сотрудников конструкторских организаций, которая составила в 2016 г. 18,9%. Минимальная доля персонала, выполнявшего исследования и разработки, наблюдалась в опытных заводах, причем за период с 2005 г. по 2016 г. произошло ее снижение на 0,5 п.п. [8]

Среди персонала, занятого исследованиями и разработками, преобладают исследователи, численность которых в 2016 г. составила 370,4 тыс. человек. Их доля увеличилась с 48,5% в 2005 г. до 51,3% в 2016 г. (на 2,8 п.п.). Численность вспомогательного персонала в 2016 г. была равна 171,9 тыс. чел., персонала прочих категорий – 119,6 тыс. чел. Минимальное значение в 2016 г. имела численность техников, которая составила 60,4 тыс. чел.

За период с 2005 по 2016 гг. произошло снижение численности персонала всех категорий. Наиболее заметное снижение наблюдалось по вспомогательному персоналу, численность которого снизилась на 20,3%.

Комплексная оценка кадрового потенциала науки, также охватывает такие характеристики, как пол, возраст, уровень образования, наличие ученой степени и области науки. (Табл. 1)

Таблица 1

Распределение исследователей по полу и возрасту в Российской Федерации в 2016 г. [3]

Возраст, лет	Тыс. человек			Проценты		
	Всего	Мужчины	Женщины	Всего	Мужчины	Женщины
Всего	369,0	218,2	150,9	100,0	59,1	40,9
до 29	73,9	46,0	27,9	100,0	62,2	37,8
30-39	75,0	44,2	30,8	100,0	59,0	41,0
40-49	50,1	26,3	23,9	100,0	52,3	47,7
50-54	36,6	19,0	17,6	100,0	52,0	48,0
55-59	39,4	21,9	17,5	100,0	55,6	44,4
60-69	61,0	37,3	23,7	100,0	61,2	38,8
70 и старше	33,1	23,5	9,6	100,0	71,0	29,0

Среди исследователей преобладают мужчины: в 2016 г. их доля составила 59,1%. В разных возрастных группах наблюдаются разные соотношения по полу. Так, максимальная доля мужчин среди исследователей наблюдается в возрастном интервале 70 лет и старше, где она составляет 71%, доля женщин в данной группе составляет соответственно 29%. Минимальная доля исследователей мужского пола приходится на возрастную группу 50-54 года, где она составила 52% в 2016 г.

Анализ показателей центра распределения позволил сделать вывод, что наиболее часто встречается исследователь в возрасте 30,4 лет, причем среди мужчин данный показатель ниже, чем для женщин (32,9 лет), и составляет 29,6 лет (Таблица 2). Средний возраст исследователей в 2013 г. был равен 47 лет. При этом средний возраст исследователей мужского пола (47,3 лет) превышает аналогичный показатель для женщин (46,6 лет) на 0,7 лет. Таким образом, в распределении исследователей по возрасту наблюдается правосторонняя асимметрия. Следует отметить, что в 2013 г. в Российской Федерации 50% исследователей имели возраст до 47,1 лет, а 50% – более 47,1 лет.

Таблица 2

Показатели центра распределения исследователей по возрасту в Российской Федерации в 2016 г., лет [3]

Показатель	Всего	Мужчины	Женщины
Среднее значение	47,0	47,3	46,6
Мода	30,4	29,6	32,9
Медиана	47,1	47,2	47,0

В России одной из основных задач научной политики является развитие творческой активности молодых научных сотрудников. Молодые ученые способны к реализации сложных и насыщенных научных проектов, которые требуют нестандартного подхода. Акцент в Федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014- 2020 годы» ставится на снижение среднего возраста исследователей до 43 лет в 2020 г. [1]

Важным аспектом в исследовании кадрового потенциала является – уровень образования персонала, занятого исследованиями и разработками. Изучение данного показателя позволило сделать вывод, что в основном сотрудники организаций, занимающихся исследованиями и разработками, имеют высшее профессиональное образование, причем доля данной категории за период с 2005 по 2016 гг. имела устойчивую тенденцию к росту. [4]

В целом за период доля персонала с высшим профессиональным образованием увеличилась с 62,3% до 71,8%, в среднем ежегодно рост составил 1,5%. При этом доли персонала со средним профессиональным и прочим образованием, естественно, сокращались и составила в 2016 г. 12,6% и 15,6% соответственно. С одной стороны, очевидно, что уровень образования персонала, занятого исследованиями и разработками, увеличивается, но с другой стороны, проблема сотрудников с невысоким уровнем образования сохраняется.

Таблица 3

Распределение персонала, занятого исследованиями и разработками, по уровню образования в Российской Федерации в 2005-2016 гг., % [3]

Год	Всего	Высшее образование	Среднее профессиональное образование	Прочее образование
2005	100,0	62,3	16,5	21,2
2006	100,0	64,0	16,1	19,8
2007	100,0	65,1	16,0	19,0
2008	100,0	65,9	15,5	18,6
2009	100,0	67,1	14,8	18,1
2010	100,0	68,9	14,1	17,0
2011	100,0	69,9	13,7	16,4
2012	100,0	70,4	13,5	16,1
2013	100,0	70,6	13,2	16,2
2014	100,0	71,2	13,0	15,8
2015	100,0	71,2	13,6	15,2
2016	100,0	71,8	12,6	15,6

Переход на трехуровневую систему высшего образования привел к тому, что аспирантура стала третьей ступенью подготовки научных и педагогических кадров, что увеличило срок обучения, а значит и затраты на его получение. [5]

При анализе показателей таблицы 4, в целом можно сделать вывод о высоком отрицательном изменении числа организаций ведущих подготовку аспирантов и докторантов. Наибольшее снижение числа организаций ведущих подготовку докторантов - на 58,3%. Численность докторантов сократилась на 75,3%, в то время, как численность аспирантов снизилась на 34,6%. Важную роль обучения в аспирантуре и докторантуре составляет защита диссертационной работы на выходе, в 2017 г. по сравнению с 2005 г. данный показатель сократился для аспирантов на 78,2%, а для докторантов – 87,4%. Данные изменения подтверждают, что подготовка научных кадров имеет тенденцию к снижению, что влияет на кадровый потенциал науки. [6]

Таблица 4

Динамика основных показателей деятельности аспирантуры и докторантуры в Российской Федерации в 2005 г. и 2017 г. [3]

Годы	2005	2017	Темп прироста, в %
Число организаций, ведущих подготовку аспирантов	1473	1284	-12,8
Численность аспирантов (на конец года), чел.	142899	93523	-34,6
Прием в аспирантуру, чел.	46896	26081	-44,4
Выпуск из аспирантуры, чел.	33561	18069	-46,2
в том числе с защитой диссертации	10650	2320	-78,2
Число организаций, ведущих подготовку докторантов	535	223	-58,3
Численность докторантов (на конец года), чел.	4282	1059	-75,3
Прием в докторантуру, чел.	1457	439	-69,9
Выпуск из докторантуры, чел.	1417	253	-82,1
в том числе с защитой диссертации	516	65	-87,4

При анализе распределения исследователей по областям науки следует сделать вывод, что большинство исследователей относится к техническим наукам, но их доля снизилась за период с 2005 по 2016 гг. с 64,2% до 60,6% (Таблица 5). Также велика доля исследователей в области естественных наук, при этом следует отметить ее рост за исследуемый период до 23,6%. Обращает на себя внимание тот факт, что за период с 2005 по 2016 гг. также возросла доля исследователей по таким областям науки, как медицинские, общественные и гуманитарные.

Численность исследователей снизилась в 2016 г. по сравнению с 2005 г. по всем областям науки, за исключением общественных и гуманитарных наук, где произошел ее рост на 48,9% и 53,5% соответственно.

В основном исследователи, имеющие ученые степени, относятся к государственному сектору, где в 2016 г. их численность составила 62,9 тыс. чел., то есть 49,6% в общей численности исследователей, имеющих ученые степени. Также достаточно велико значение изучаемого показателя в секторе высшего образования – 24,3 тыс. человек (19,2%). В предпринимательском секторе и секторе некоммерческих организаций численность исследователей, имеющих ученые степени, составила соответственно 21 тыс. чел. и 150 чел. соответственно (16,5% и 14,7% от общей численности исследователей с учеными степенями). [7]

Таблица 5

Распределение исследователей по областям науки в Российской Федерации в 2005 и 2016 гг. [3]

Область науки	Численность исследователей, чел.		Изменение численности исследователей, %	Доля исследователей, %		Изменение доли исследователей, п.п.
	2005	2016		2005	2016	
Всего	409775	373905	91,2	100,0	100,0	-
Естественные	96328	88370	91,7	23,5	23,6	0,1
Технические	263049	226682	86,2	64,2	60,6	-3,6
Медицинские	15852	15714	99,1	3,9	4,2	0,3
Сельскохозяйственные	13794	11869	86,0	3,4	3,2	-0,2
Общественные	12565	18705	148,9	3,1	5,0	1,9
Гуманитарные	8187	12565	153,5	2,0	3,4	1,4

Движение персонала, занятого исследованиями и разработками, изучается при помощи системы показателей, включающих как абсолютные, так и относительные величины. К абсолютным величинам относятся оборот по приему и оборот по увольнению. Относительные величины, характеризующие движение персонала – это коэффициенты, рассчитанные на основе абсолютных величин, а именно:

- коэффициент оборота по приему, представляющий собой отношение численности принятых за отчетный год работников к среднесписочной численности работников;
- коэффициент оборота по выбытию, который равен отношению численности уволенных за отчетный год работников к среднесписочной численности работников;
- коэффициент замещения рабочей силы (восполнения работников), который представляет собой отношение численности принятых к численности уволенных. [8]

Следует отметить, что за период с 2005 по 2016 гг. имела место тенденция к ежегодному снижению численности принятых в среднем на 2,4%, которая составила в 2016 г. 94,6 тыс. чел. При этом численность выбывших превышала численность принятых за весь исследуемый период, за исключением 2016 г., когда она была ниже численности принятых на 1438 чел. Численность выбывших снижалась с 2005 по 2011 гг. в среднем ежегодно на 4,7%. В 2013 г. произошел рост изучаемого показателя на 3,9% по сравнению с 2011 г. В 2016 г. численность выбывших снова снизилась по сравнению с 2013 г. на 7,7% и составила 93,1 тыс. чел.

Особый интерес представляет анализ структуры принятого и выбывшего персонала, занятого исследованиями и разработками (Таблица 6).

Таблица 6

Структура принятого и выбывшего персонала, занятого исследованиями и разработками в Российской Федерации, % [3]

Год	Принято			
	Всего	В том числе		
		После окончания вуза	Из других научных организаций	Прочие
2005	100,0	12,3	14,2	73,5
2016	100,0	11,7	14,0	74,3
Год	Выбыло			
	Всего	В том числе		
		По собственному желанию	В связи с сокращением штатов	По прочим причинам
2005	100,0	66,5	5,4	28,1
2016	100,0	63,6	2,2	34,2

Обращает на себя внимание тенденция к росту доли сотрудников, принятых на работу после окончания вуза, которая продолжалась вплоть до 2013 г. За данный период исследуемый показатель возрос с 11,5% до 14,5% (на 3 п.п.), в 2016 г. произошло его снижение на 2,8 п.п. по сравнению с 2013 г. Доля сотрудников, принятых из других организаций, колебалась от 12,5% в 2013 г. до 17,2% в 2005 г. В целом за период с 2005 по 2016 гг. произошло ее снижение на 3,2 п.п. Основную часть принятых сотрудников составили прочие работники, доля которых в 2016 г. была равна 74,3%.

Анализ структуры выбывших показал, что в основном выбытие сотрудников, занятых исследованиями и разработками, происходит по собственному желанию. Доля таких сотрудников составила в 2016 г. 63,6%, снизившись по сравнению с 2005 г. на 5,6 п.п. Сравнительно невелика доля выбывших в связи с сокращением штатов – всего 2,2% в 2016 г. Около трети сотрудников (34,2% в 2016 г.) выбывали по прочим причинам.

Коэффициент оборота по приему за исследуемый период колебался от 0,131 в 2013 г. до 0,142 в 2005 г. В целом за период с 2005 по 2016 г. он снизился на 2,8% и составил 0,138. Что касается коэффициента оборота по выбытию, то он тоже снизился с 2005 по 2016 гг. на 11,1% и составил 0,136. Важным является анализ коэффициента замещения рабочей силы. За период с 2005 по 2014 гг. он колебался от 0,896 в 2007 г. до 0,941 в 2013 г., а в 2016 г. составил 1,015. Это означает, что в 2016 г. принято на работу персонала больше, чем выбыло, на 1,5%.

Около трети исследователей в 2016 г. имели ученые степени. Для более полной характеристики кадрового потенциала следует рассмотреть деятельность аспирантуры и докторантуры.

Для достижения мирового уровня в исследованиях и разработках следует рассмотреть недостаточную проработанность механизмов его стратегического развития. В связи с этим целью государственной политики в области развития науки и технологий является обеспечение к 2020 году глобальной конкурентоспособности Российской Федерации на направлениях, определенных национальными научно-технологическими приоритетами. Данная стратегия напрямую зависит от подготовки кадров высшей квалификации, а также от развития и поддержки имеющегося научного потенциала.

Несмотря на потребность в развитии науки как неотъемлемой части социально-экономического развития и конкурентоспособности страны, наблюдается заметная тенденция к снижению количества научных работников, а также сокращение числа организаций, ведущих подготовку новых кадров, имеющих высокую квалификацию и научный потенциал.

Сложно недооценить сильное влияние новых методов и подходов в образовательной среде, которые так резко отразились на подготовке кандидатов и докторов наук. Современные политические и социально-экономические реалии в Российской Федерации позволяют говорить о необходимости развития науки как одного из основных оплотов, позволяющих удержать и продвинуть нашу страну на мировой арене.

Необходимо изменить основные приоритеты в вопросах подготовки научного и педагогического персонала. Обратить особое внимание на то, что контролирующие органы не учитывают основные направления развития образования, а лишь внедряют номенклатурные показатели. Индикаторы, характеризующие эффективность образовательных организаций высшего образования, а также подготовку научных кадров, далеки от действительно важных аспектов, влияющих на их развитие и потенциал. Необходимо перейти от жестких мер по сокращению научного потенциала, к его сохранению. Для этого важно пересмотреть номенклатурный подход в анализе эффективности и начать учитывать показатели, которые в полной мере характеризуют научную деятельность, как сотрудников образовательных организаций, так и организаций, занимающихся исследованиями и разработками.

1. Постановление Правительства Москвы от 21 мая 2013 г. №426 «О Федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014– 2020 годы».
2. Указ Президента РФ от 07.07.2011 N 899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации»
3. Образование в Российской Федерации: 2018, статистический сборник. – М: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2018.
4. Башина О.Э., Федосеев А.И., Мамаева Н.В., Давлетшина Л.А., Першина Т.А., Милотин Л.Б., Середа О.В., Симакина М.А., Писецкая О.С., Царегородцев Ю.Н., Николенко В.Н., Чуракова Е.В. Наука и образование в современной России, Москва, 2017.
5. Давлетшина Л.А. Кадровый потенциал Московской области: региональные особенности // Государственное управление и развитие России: модели и проекты сборник статей Международной научно-практической конференции. Институт государственной службы и управления (ИГСУ) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. 2017. С. 264-270.
6. Долгих Е.А., Нарбут В.В. Состояние научного потенциала Российской Федерации на этапе институциональной реструктуризации // Львовские чтения - 2017 Сборник статей V Всероссийской научной конференции. Под научной редакцией Г.Б. Клейнера. 2017. С. 68-72.
7. Ефимова М., Долгих Е. Статистическая оценка грамотности населения России: от умения читать до ученых степеней // Вопросы статистики. 2016.
8. Ефимова М.Р. Социально-экономическая статистика// А.С. Аброскин, С.Г. Бычкова, М.А. Михайлов, Н.К. Агеева – М.: Издательство Юрайт, 2016 – 591 с.

Зверева Е.В.¹, Богданова О.Е.¹, Шайкина Л.К.²

Мотивация персонала организации как инструмент повышения эффективности ее деятельности

¹*Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I*
(Россия, Санкт-Петербург)

²*Дальневосточный государственный университет путей сообщения, Россия*
(Россия, Хабаровск)

doi: 10.18411/lj-02-2019-57

idsp: ljjournal-02-2019-57

Аннотация

В статье рассмотрены сущность понятия «мотивация труда» с позиций исследований различных отечественных авторов, влияние мотивации персонала на эффективность труда, определены формы материального и нематериального

стимулирования труда организации, как основной инструмент повышения производительности труда персонала.

Ключевые слова: мотивация труда, мотив труда, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование, эффективность труда.

Abstract

The article deals with the essence of the concept of «labor motivation» from the standpoint of research of various domestic authors, the influence of staff motivation on labor efficiency, the forms of material and non-material stimulation of labor of the organization, as the main tool to improve staff productivity.

Keywords: labor motivation, labor motive, material incentives, non-material incentives, labor efficiency.

Важнейшим ресурсом любой организации является персонал и от того, как построен процесс управления им зависит эффективность работы, как отдельного работника, так и персонала в целом. В условиях российского рынка эффективность использования персонала имеет первостепенное значение, поскольку становится неотъемлемым условием успешности развития и конкурентоспособности любой организации. Для большинства организаций система оплаты труда обуславливает не только перспективы развития самих организаций, но и обеспечивает мотивацию персонала к эффективному труду. К сожалению, даже когда уровень благосостояния является достаточно высоким, с проблемой создания эффективной системы оплаты труда сталкиваются даже самые успешные организации. Повышение заинтересованности работников в улучшении конечных результатов хозяйственной деятельности предприятия, влияние грамотно подобранных методов мотивации персонала на финансовые результаты деятельности являются основными вопросами организаций в условиях рынка, ибо, гарантируют более высокую производительность труда, а также его качество.

Вопросы, связанные с мотивацией труда, всегда были и остаются актуальными в условиях функционирования и развития организаций. Наиболее распространенным определением считается, что мотивация – это побуждение человека к деятельности.

По мнению Травина В.В., Дятлова В.А. мотивация труда представляет «стремление работника удовлетворить потребности (получить определенные блага) посредством трудовой деятельности» [2, с. 108].

Чекмарев О.П. считает, что мотивация труда – это «мотивация работающего человека или группы лиц, направленная на повышение эффективности труда организации путем соотнесения внешних и внутренних мотивообразующих факторов» [3, с. 27].

Шапиро С.А. рассматривает мотивацию трудовой деятельности, как процесс управления, а именно «процесс удовлетворения работниками своих потребностей и ожиданий в выбранной ими работе, осуществляемый в результате реализации их целей, согласованных с целями и задачами предприятия, и одновременно с этим как комплекс мер, применяемых со стороны субъекта управления для повышения эффективности труда работников» [4, с. 4]. Вместе с тем, побуждают работника к трудовой деятельности различные факторы, так называемые мотиваторы. Авторы разделяют точку зрения Шапиро С.А. в том, что «мотивы труда разнообразны. Они различаются по потребностям, которые человек стремится удовлетворить посредством трудовой деятельности, по тем благам, которые потребуются человеку для удовлетворения своих потребностей, по той цене, которую работник готов заплатить за получение искомых благ. Общим из них является то, что удовлетворение потребностей всегда связано с трудовой деятельностью» [4, с. 7].

Средством же усиления мотивов к трудовой деятельности, являются формы стимулирования труда: материальное и нематериальное стимулирование. Чекмарев О.П. видит проявление материального стимулирования в том, что «работник при оговоренном объеме и качестве выполняемой работы может рассчитывать на получение тех или иных

материальных благ в натуральной или денежной форме. Нематериальное стимулирование проявляется в том, что работник при оговоренных виде, объеме и качестве выполняемой работы может рассчитывать на получение тех или иных благ в невещественной форме, не имеющих прямой денежной оценки» [3, с. 112]. Разделяя точку зрения Чекмарева О.П., авторы считают, что от четко разработанных, грамотно выстроенных методов мотивации в системе мотивации персонала организации зависит не только творческая активность работников и повышение их производительности, но и конечные результаты предприятий в области внедрения в производство инновационных процессов и различных научно-технических достижений.

Интересным является мнение Шапиро С.А. «выявить и проанализировать эффективность мотивационного управления можно по конкретным направлениям этого процесса – эффективности кадровой политики, подготовки и переподготовки кадров, повышению квалификации, сокращению сроков адаптации персонала и др.» [4, с. 133].

Рассмотрим формы материального и нематериального стимулирования труда. Материальная мотивация включает: надбавки к окладу (за профессиональное мастерство, выслугу); премии (за выполнение установленных показателей); участие в прибыли (регулярные выплаты; устанавливается доля прибыли, из которой формируется поощрительный фонд, распределяется на категорию персонала, способной реально воздействовать на прибыль; доля этой части прибыли зависит от ранга руководителя в иерархии и определяется в процентах от его заработной платы); стипендиальные программы (выделение средств на образование; покрытие расходов на образование работника или членов его семьи); программы жилищного строительства (выделение средств на собственное строительство жилья или компенсация стоимости купленного жилья) и др.

В свою очередь, нематериальная мотивация предусматривает: карьерный рост; комфортные условия труда (открытость руководства, гибкая позиция по вопросам решения личных проблем, интерес компании к сотруднику; благоприятный климат в коллективе и наличие корпоративной культуры; имидж компании; уважение и др.

Авторами в данной статье рассматривается система мотивации и стимулирования труда персонала на примере открытого акционерного общества «Октябрьский электровагоноремонтный завод» (далее именуем ОАО «ОЭВРЗ»). ОАО «ОЭВРЗ» использует премирование, как метод стимулирования материальной заинтересованности работников. С 2015 года на предприятии действует Положение об оплате труда, материальном стимулировании, льготах и компенсациях в ОАО «ОЭВРЗ», в котором прописаны все возможные премии, доплаты и надбавки.

Применяемые виды премирования в ОАО «ОЭВРЗ»:

- ежемесячная премия за основные результаты деятельности (размер премии определяется исходя из степени выполнения установленных показателей производственно-экономической деятельности за фактически отработанное время в процентах к окладу или сдельной заработной плате в отчетном месяце);
- премия за внедрение рационализаторского предложения (изобретения) (основанием для выплаты вознаграждения является акт об использовании рационального предложения и заключение о внедрении рационального предложения);
- премия за отдельные производственные результаты (выплачивается работникам, выполнившим разовые работы для производственных нужд, ремонт лимитирующего оборудования, освоение новой продукции, методов производства);
- премия за своевременное предоставление отчетов по внутреннему аудиту (выплачивается работникам, выполняющим функции внутренних аудиторов системы менеджмента бизнеса);
- премия по результатам работы за одиннадцать месяцев (выплачивается работникам при условии выполнения предприятием годовой

производственной программы с учетом достигнутых производственных показателей и при условии соблюдения трудовой дисциплины).

Согласно вышеуказанному положению, в ОАО «ОЭВРЗ» устанавливаются следующие виды доплат и надбавок симулирующего характера: надбавка за профессиональное мастерство рабочим; персональная надбавка руководителям, специалистам и служащим; доплата за непрерывный стаж работы (выслугу лет); доплата за руководство бригадой; доплата за обучение и наставничество; надбавка за классность.

На основе проведенного анализа стимулирования и мотивации труда в ОАО «ОЭВРЗ», выявлены негативные моменты, влияющие на эффективность деятельности персонала, и как следствие, финансовые результаты организации. Основной проблемной зоной, влияющей на эффективность работы персонала, является процесс обучения. В связи с тем, что результат обучения является измеримым, можно оценить влияние этого инструмента на эффективность деятельности персонала, ибо эффективность труда отражает не только экономические результаты, но и социальные, поскольку является обобщенным показателем, характеризующим насколько плодотворен труд каждого работника организации.

Для оценки работы персонала и эффективности его использования возможно применение системы KPI (Key Performance Indicator) – ключевые показатели эффективности, т.е. система количественно измеримых индикаторов, отражающих результативность работы каждого работника. KPI – система показателей, с помощью которой работодатели оценивают результаты деятельности персонала. KPI является одним из инструментов, с помощью которого, можно проанализировать, насколько эффективно работает персонал для достижения целей компании. Отличие данной системы от обычного планового подхода в том, что показатели работы каждого отдельного работника привязывают к общим KPI всей организации (таким, как прибыль, рентабельность и др.). Цель системы – сделать так, чтобы действия персонала из разных служб, отделов не были противоречивыми и не тормозили работу специалистов из других подразделений, т.е. каждый работник вносит определенный вклад в общую цель и направление деятельности организации.

Использование KPI упрощает контроль эффективности работы всех подразделений организации, поскольку имея ключевые показатели эффективности, возрастает возможность управлять процессом и вносить в него соответствующие изменения, а также ставить перед персоналом новые цели и мотивировать к их достижению. Работа по KPI позволяет специалистам лучше понимать, что им нужно делать, чтобы быть эффективными. Под «эффективностью» понимается не только объем работ, проделанный за единицу времени, но и польза, полученная компанией от деятельности каждого работника. Данная система является новой для российских компаний и поскольку работает эффективно, она может быть внедрена в ОАО «ОЭВРЗ» и будет способствовать активной мотивации персонала. Целевая установка системы управления эффективностью включает определенные направления: повышение эффективности достижения показателей бизнес-планов; повышение уровня ответственности работников за результаты выполнения ими функциональных обязанностей; прозрачная система мотивации, основанная на оценке результатов деятельности каждого работника. Для внедрения системы необходимо в определенной последовательности провести ряд направлений деятельности (в соответствии с занимаемой должностью, квалификацией, должностной инструкцией):

1. Выбрать ключевые показатели эффективности того или иного работника.
2. Определить вес каждого показателя. Общая сумма весов должна быть равна единице или 100%.
3. Проанализировать статистические данные за определенный период по каждому показателю и составить план.
4. Провести расчет KPI для выявления результатов.

Основные группы показателей: корпоративные и индивидуальные KPI.

Корпоративные КРІ объединяют участников системы премирования и отражают общий результат: 3 ключевых финансово-экономических показателя; связаны со стратегией организации; единые для всех работников; устанавливаются и оцениваются Генеральным директором.

Структура корпоративных КРІ:

- выручка от реализации – 30%;
- финансовый результат (чистая прибыль) – 40%;
- оборачиваемость оборотных средств – 30%.

Индивидуальные КРІ отражают индивидуальный вклад работника в результаты бизнеса: отражают исполнение функций; характеризуют ключевые приоритетные проекты; могут быть «количественными» или «качественными».

Структура индивидуальных КРІ:

- функциональные (не превышение установленной величины кредитного портфеля (бизнес-план / факт);
- проектные (выполнение плана антикризисных мероприятий).

Внедрение системы КРІ поможет не только оценить эффективность труда персонала, но и стимулировать их к достижению более высоких результатов.

Эффективность любой организации оценивается степенью достижения поставленных целей развития, как в краткосрочном, так и долгосрочном периодах. Поскольку одним из главных ресурсов организации является человеческий ресурс, поэтому очевидно, что организация заинтересована в систематической оценке его эффективности. Процесс оценки эффективности персонала в ОАО «ОЭВРЗ» организован в соответствии с грамотно выстроенной системой мотивации персонала, отвечающей специфике развития организации. Таким образом, организация должна проводить непрерывную работу по определению наиболее действенных путей повышения производительности труда, а также осуществлять систематическую работу по формированию высококвалифицированного, конкурентоспособного и заинтересованного персонала в улучшении конечных результатов деятельности организации. Мотивация персонала призвана обеспечить высокий уровень его эффективности, при этом повышая не только уровень знаний работников и развития требуемых профессиональных навыков, но и сформировать у них определенную систему ценностей и установок, которая соответствует сегодняшним реалиям и поддерживает рыночную стратегию развития организации в системе эффективности использования труда.

1. Журавлев П.В., Карташев С.А., Маусов Н.К., Одегов Ю.Г. Технология управления персоналом. Настольная книга менеджера. М.: Экзамен, 2000. – 575 с.
2. Травин В.В., Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия. М.: Дело, 2002. – 272 с.
3. Чекмарев О.П. Мотивация и стимулирование труда: учебно-методическое пособие. СПб, 2013. – 343 с.
4. Шапиро С.А. Мотивация. Настольная книга кадровой службы. М.: ГроссМедиа, 2008. – 150 с.

Иванова О. Н., Флегонтова С.В.

Сравнительный анализ ИП за рубежом и в России (Якутии)

ФГБОУ ВО "Якутская государственная сельскохозяйственная академия"

(Россия, Якутск)

doi: 10.18411/lj-02-2019-58

idsp: ljjournal-02-2019-58

Аннотация

Данная статья посвящена анализу основных форм осуществления ИП в Великобритании, США и России (Якутии). В статье рассмотрено понятие «индивидуальное предпринимательство», а также критерии для сравнительного анализа ИП в зарубежных странах и в РФ. Для решения поставленных задач использовались

следующие методы исследования: изучение и анализ отечественной литературы по проблеме исследования. Проведенное исследование позволило нам сделать следующие выводы: 1) ежегодно 2/3 рабочих мест создаются за счёт малого бизнеса; 2) за рубежом и в России самые высокие зарплаты в малом бизнесе имеют работники финансовой деятельности, операций с недвижимым имуществом и арендой, в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды, горнообработывающей промышленности.

Ключевые слова: критерии оценивания ИП, малый бизнес.

Abstract

This article is devoted to the analysis of the main forms of entrepreneurship in the UK, USA and Russia (Yakutia). Here is given the research of such issues as the concept of "individual entrepreneurship", as well as criteria for comparative analysis of entrepreneurship in foreign countries and in the Russian Federation. To solve the tasks, the following research methods were used: the study and analysis of foreign and Russian literature on the research problem. The carried out research has allowed to come to the following conclusions: 1) annually 2/3 of workplaces are created at the expense of small business; 2) abroad and in Russia, employees of financial activity, operations with real estate and rent, in the production and distribution of electricity, gas and water, and the mining industry have the highest wages in small business;

Keywords: criteria for evaluating individual entrepreneurship, small business.

Краткая постановка вопроса. В условиях политического и экономического кризиса, когда расцветает безработица, одной из самых популярных форм ведения бизнеса в наше время является индивидуальное предпринимательство, так как малый бизнес не требует больших капиталовложений, период становления и развития занимает кратчайшие сроки, а заниматься им можно поначалу и в одиночку, поэтому большинство людей начинают свой путь к большим деньгам именно с малого бизнеса. Как свидетельствует статистика, ежегодно 2/3 рабочих мест создаётся за счёт мелкого предпринимательства.

Объект исследования: формы ИП в Великобритании, США и России (Якутии).

Предмет исследования: анализ деятельности данных форм.

Цель исследования: изучение и анализ основных форм осуществления ИП в Великобритании, США и России (Якутии).

В соответствии с поставленной целью определены следующие задачи:

1. Дать общую характеристику различных организационно-правовых ИП в Великобритании, США и России (Якутии), раскрыть их сущность, преимущества и недостатки;
2. Провести сравнительный анализ деятельности ИП в зарубежных странах и в РФ (Якутии);
3. Выявить наиболее успешные ИП в США, Великобритании и Якутии.

Материалы и методы исследования:

— - изучение и анализ отечественной и зарубежной литературы по проблеме исследования.

Научная новизна исследования заключается в том, что в нем:

Впервые предпринята попытка проведения сравнительного анализа ИП в зарубежных странах и в РФ.

Практическая значимость исследования заключается в выявлении успешных ИП в США, Великобритании и России (Якутии), а также в раскрытии преимуществ и недостатков различных форм ИП, что позволит начинающим индивидуальным предпринимателям избежать ошибок.

Что такое ИП?

Предпринимательской деятельностью признается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение

прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами.

Как обстоит дело с ИП в Великобритании?

Великобритания – одна из стран, где малый бизнес достаточно развит и занимает 50% от общего ВВП страны. К предприятиям малого бизнеса в Великобритании относятся компании с общей численностью работников не выше 50 человек и с оборотом не более 3 миллионов фунтов. Активное участие в становлении мелких фирм принимают крупные компании. Правительство Британии развивает интеграцию мелких предприятий в структуру крупных компаний. Все большую роль приобретают различного рода контрактные соглашения между крупным и мелким бизнесом. Примером может служить бум франчайзинга. Согласно такому контракту, крупная компания предоставляет мелкому предпринимателю возможность пользоваться ее именем и торговым знаком, предоставляет необходимое оборудование, транспортные средства. Таким образом, сосуществование крупного и малого бизнеса принимает рациональную форму, сочетающую заинтересованность мелких предприятий с выгодой для крупных корпораций.

Регистрация бизнеса в Великобритании является довольно простой и быстрой процедурой. Оформление предпринимательской деятельности, сдача бухгалтерских и иных отчетов, уплата налогов может осуществляться через Интернет в домашних условиях. Налоги являются щадящими благодаря государственным программам поддержки малого бизнеса. Имеются льготы для малых частных предприятий, а также необлагаемый подоходным налогом минимум для индивидуальных предпринимателей (около 8 000 фунтов).

Как обстоит дело с ИП в США?

Индивидуальный предприниматель в США управляет своей деятельностью по упрощенной системе налогообложения, ведет бухгалтерскую отчетность. Процедура регистрации ИП является простой и недорогой. В США достаточно низкие налоги, а также ведение предпринимательской деятельности не требует проведения аудита или бухгалтерских проверок, поэтому ИП является экономически привлекательной формой хозяйствования. Сегодня в США имеется около 7 млн. предприятий, в каждом из которых заняты от 20 до 500 человек. Помимо этого, насчитывается 18,3 млн. индивидуальных несельскохозяйственных предприятий. Ежегодно в сфере малого предпринимательства создаются три из каждых четырех новых рабочих мест. Примерно одна из каждых трех американских семей вовлечена в МБ. В стране ежегодно регистрируется около 600 тыс. ИП и ликвидируется около 500 тыс., в связи с тем, что владельцы ИП очень чутко и гибко реагируют на динамику спроса.

Как обстоит дело с ИП в России (Якутии)?

С 18 лет любой гражданин России или нерезидент может открыть ИП и заниматься предпринимательской деятельностью. ИП в России имеет следующие преимущества: 1) упрощенность создания и ликвидации бизнеса; 2) свободное использование собственной выручки, заработанные деньги можно свободно тратить без дополнительного налогообложения (9 % на дивиденды); 3) отсутствие налога на имущество, используемое в предпринимательской деятельности; 4) упрощенная отчетность. Основные недостатки ИП в России: 1) отвечает по обязательствам своим имуществом; 2) не может получать некоторые лицензии (например, на розничную торговлю алкоголем, некоторыми лекарствами или сильнодействующими ядами); 3) не для совместного ведения бизнеса; 4) постоянное личное участие; 5) пособие по временной нетрудоспособности платится только в размере федерального МРОТ и только в случае, если предприниматель заплатил в предыдущем году.

В Якутии насчитывается около 40 тыс. ИП, которые в основном занимаются в таких сферах как оптовая и розничная торговля и ремонт (9883 ИП); транспорт и связь (5488 ИП); операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг (2284 ИП); сельское хозяйство и охота (3303 ИП); строительство (2284 ИП); обрабатывающие

производства (1630 ИП); предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (1493 ИП).

Критериями для сравнительного анализа ИП в зарубежных странах и в РФ в нашей работе выступили следующие пункты: 1) создание на предприятии новых рабочих мест; 2) динамика роста выручки от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг в расчете на одного работающего; 3) динамика роста среднемесячной заработной платы.

1) создание на предприятии новых рабочих мест. Как свидетельствует статистика, ежегодно 2/3 рабочих мест создаётся за счёт мелкого предпринимательства. По количеству работающих к малому бизнесу относятся предприятия с числом работающих - до 50 человек в Великобритании; до 500 человек в США. В России до 100 человек - для малых предприятий; до 15 человек - для микропредприятий [1, с. 2].

2) динамика роста выручки от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг в расчете на одного работающего. В США на малые предприятия приходится почти 35% чистого дохода, 30% всего экспорта. В Великобритании доля малого и среднего бизнеса в ВВП этих стран почти 50%. В России выручка от реализации товаров или балансовая стоимость активов за предшествующий календарный год не превышает предельные значения: для микропредприятий - 60 млн. рублей; для малых предприятий - 400 млн. рублей.

3) динамика роста среднемесячной заработной платы. В результате нашего исследования, за рубежом и в России самые высокие зарплаты в малом бизнесе имеют работники финансовой деятельности, операций с недвижимым имуществом и арендой, в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды, горнообрабатывающей промышленности. Стабильный доход у преподавателей и тренеров по спортивным дисциплинам, мастеров маникюра и парикмахеров. К низкооплачиваемым категориям в сфере малого бизнеса относятся работники гостиниц, ресторанов, сферы досуга, обслуживания, питания, сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства.

Результаты исследования. Какие ИП признаны успешными за рубежом?

По результатам нашего исследования выявлено, что успешными ИП за рубежом являются семейные отели, уютные ресторанчики и кафе, небольшие парикмахерские, АЗС, удобные косметические салоны, пекарни и т.д. Не случайно 98-99% американского, европейского бизнеса относится к категории «малого» и «среднего». Малый бизнес в США – это образ жизни, который охватывает почти все сферы: торговлю, производственную сферу, финансовый сектор, консалтинг, сферу инноваций, а также область социальных услуг: парикмахерские, реализационные, автомобильные и др. Малый бизнес в Великобритании широко представлен в таких сферах как торговля, туризм, клининговые, транспортные услуги. Популярными являются гостиницы домашнего типа, уличный фаст-фуд по принципу «хорошее качество за разумные деньги», а также сантехники, столяры, пользуются большим спросом в Великобритании.

В России лучшими ИП признаны: в номинации «Социальное предпринимательство»: Центр неформального образования для детей «Шаг за шагом» Суслов В. В. (Рязанская область); ООО «Юный гений» Трофимова Е. А. (Вологодская область) и Центр детей с особенностями развития КаДиКу Троценко Ж. А. (ХМАО); в номинации «Производство»: ИП Казаченко Н.С. (Крым); ООО «ТД «Эконекс» Малюк В. Ю. (Волгоградская область); Казанская фабрика хлеба Миняев К. В. (Татарстан); в номинации «Сельскохозяйственное предпринимательство»: МАЙА МҮӨТ Игнатьева Д. А. (Якутия); ИП глава КФХ Денисова А.Д. (Самарская область); конно-туристический комплекс «Верхом на Мещёре» Погонин Е. С. (Рязанская область); в номинации «Торговля»: «Русская дымка» Сандалов С. Н. (Кировская область); ООО «РЕАЛ КРЫМ» Колупов А.В. (Крым); ИП Буслаева К.Х (Якутия); в номинации «Сфера услуг»: Тюбетей Сафин С. Э. (Татарстан); Гуталин Лунев А. А. (Челябинская область); салон красоты торговая марка Kris Black Черноморова К. В.(Краснодарский край).

В Якутии лучшими предпринимателями являются: "в сфере услуг" - директор салона «Аура» Наталья Коркина; "в сфере ухода и присмотра за детьми" - руководитель частного детского сада «Узнавайка» Анна Постникова; в сфере торговли - руководитель магазинов "Sela", "Kotton", "Madam Coco" Лидия Кондратьева; в сфере производства - руководитель фирмы "Окна.ru" Тамара Лазарева; торгово-производственная компания "Камелек" Ольга Григорьева.

Таким образом, малый бизнес обладает удивительной способностью производить востребованные товары, удовлетворять потребности в дефицитных услугах, изготавливать штучную продукцию по требованиям заказчика. Однако, есть и проблемы развития предприятий малого бизнеса, которые находятся в прямой зависимости от характера и содержания экономической политики, от его государственной поддержки. В качестве самых масштабных проблем малого бизнеса в России выделяют: 1) нехватку квалифицированного персонала; 2) общий спад спроса в отраслях экономики России; 3) несправедливую конкуренцию; 4) недоступность кредитных ресурсов; 5) проблемы с административным регулированием.

Заключение. Тем не менее, подводя итоги сказанному, необходимо подчеркнуть, что в результате проведенного нами сравнительного анализа ИП за рубежом и в России выявлено, что: 1) ежегодно 2/3 рабочих мест создаются за счёт малого бизнеса; 2) за рубежом и в России самые высокие зарплаты в малом бизнесе имеют работники финансовой деятельности, операций с недвижимым имуществом и арендой, в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды, горнообрабатывающей промышленности; 3) успешными ИП за рубежом являются семейные отели, уютные ресторанчики и кафе, небольшие парикмахерские, АЗС, удобные косметические салоны, пекарни и т.д. В России лучшими ИП признаны: салоны красоты, спа-салоны, фабрики хлеба, конно-туристические комплексы, частные детские сады, различные магазины, производители меда.

1. Ветрова М.Н., Гришанова С.В. Организация деятельности малого предпринимательства: законодательные рамки и нормативное регулирование "Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет", 2011, № 6.
2. Метелкин А.Е. Предприятия малого бизнеса: современное состояние и тенденции развития // Молодой ученый. — 2012. — №10. — С. 129-132. — URL <https://moluch.ru/archive/45/5459/> (дата обращения: 20.03.2018).
3. Сайдуллаев Ф.С. Ежеквартальный информационно-аналитический доклад Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства Июль 2012 http://www.nisse.ru/business/article/article_1937.html
4. <https://biznes-prost.ru/otkrytie-biznesa-v-anglii.html> (дата обращения: 19.02.2019).
5. <https://visasam.ru/emigration/canadausa/zarplata-v-ssha.html> (дата обращения: 19.02.2019).
6. http://sakha.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sakha/ru/census_and_researching/researching/statistic_researching_2017/ (дата обращения: 19.02.2019).
7. <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения: 19.02.2019).

Кара М.А.

Создание молодых инновационных организаций как фактор ускорения диффузии инноваций

*Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-02-2019-59

idsp: ljjournal-02-2019-59

Аннотация

В статье анализируются факторы, способствующие созданию и эффективному функционированию новых инновационных организаций, которые возникают с помощью локализации технологий международных корпораций. В результате исследования

выявлены условия, способствующие ускорению диффузии инноваций на рынках субъектов Российской Федерации.

Ключевые слова: инновации, диффузия инноваций, локализация организаций, инновационные организации, предпринимательство

Abstract

The article analyzes the factors contributing to the creation and effective functioning of new innovative organizations that arise through the localization of technologies of international corporations. As a result of the study, conditions were identified that contribute to accelerating the diffusion of innovations in the markets of the constituent entities of the Russian Federation.

Keywords: innovations, diffusion of innovation, organization localization, innovative organizations, entrepreneurship

Распространение технологий иностранных организаций служит одним из факторов ускорения темпов развития экономики Российской Федерации и ее субъектов [4]. Однако эффективным такое воздействие будет лишь в случае достаточной инновационной активности экономических субъектов и их способности реализовать инновационные технологии.

На практике диффузия инноваций направлена на территории со свободными рынками, однако инновации не могут быть реализованы без создания новых организаций на данной территории, которые являются следствием их локализации. Соответственно, процессы диффузии и локализации взаимосвязаны.

В исследовании была поставлена цель выявить и характеризовать факторы, способствующие формированию молодых инновационных организаций как следствия локализации иностранных технологий международных корпораций и определить условия, которые ускоряют диффузию инноваций в пределах рынка регионов страны. В связи с этим были поставлены и решены следующие задачи:

- 1) проведен анализ существующих теоретических моделей диффузии инноваций;
- 2) обозначены стадии локализации инновационных организаций;
- 3) определены наиболее значимые этапы эффективной локализации инновационных организаций;
- 4) систематизированы условия эффективного и рационального создания организаций в процессе диффузии инноваций.

Объектом исследования является инновационная деятельность субъектов хозяйствования, предметом – процессы диффузии инноваций в современных условиях.

В исследовании выдвинута гипотеза, что в современных экономических условиях ускорению процесса создания и развития инновационных компаний (организаций) в значительной мере способствует формирование новых рынков инноваций.

Первая модель, описывающая скорость диффузии инноваций была создана С. Девисом, Э. Менсфилдом, А. Ромео [5]. Авторы отметили, что прирост количества организаций, которые потребляют инновации, прямо пропорционален количеству организаций, которые до сих пор не используют их, в общем количестве потенциальных пользователей. Это также нашло отражение в теории Э. Роджерса, где диффузия зависима от следующих свойств новой продукции: относительные превосходства нововведений – наличие преимуществ по сравнению с аналогичными объектами в области; совместимость нововведений, то есть уровень их соответствия сформировавшейся совокупности приоритетов общества; уровень сложности инновации.

В данной совокупности, по нашему мнению, не хватает важного фактора – восприимчивость к рискам. Чем выше оценивает потребитель связанный уровень риска, тем медленнее будет проходить диффузия инноваций [2]. Практическим примером, подтверждающим сказанное, может послужить создание и распространение на рынке товара «GoogleGlass». Очки дополнительной реальности «GoogleGlass», созданные и появившиеся на рынке в 2013 г., было снято с производства уже в 2015 г. Одной из причин неудачи на рынке был определен высокий фактор риска, с которым потребители

ассоциировали новый товар, а именно физический риск (в связи с вредностью на человека) и социальная опасность.

Укрепление получивших распространение нововведений на новых территориях происходит с помощью формирования новых организаций, которые основаны на инновации. Соответственно, процессы диффузия и локализация являются взаимосвязанными. Приобретение продукции локализованной организации, позволяет снизить себестоимость продукции за счет экономии на издержках транзакции, транспорте, налоговых вычетах, что в свою очередь, ускоряет процесс диффузии.

Анализ основных факторов и условий диффузии инноваций позволил разработать механизм локализации инновационных организаций и выделить в нем следующие этапы (стадии):

1. определение идеи для бизнеса;
2. ознакомление с инвестиционным климатом и предпринимательской экосистемой региона;
3. создание модели бизнеса, основываясь на концепции бережливой производственной деятельности;
4. разработка бизнес-плана;
5. прохождение процедуры учреждения новой организации;
6. поиск земли для размещения организации; осуществление строительства, установка оборудования;
7. тестовый пуск и введение объекта в эксплуатационную деятельность;
8. создание дистрибьюторской сети и активная продажа продукции.

Рассмотрим подробнее содержание отдельных стадий.

С первого по четвертый – самые ранние этапы создания новой организации и, соответственно, являются ключевыми при прохождении процесса локализации.

Создаваемая на первой стадии бизнес-идея – это средство, которое позволяет удовлетворить одну или несколько потребностей общества. Но наличия единственного признака новизны в инновационном продукте не достаточно для успешной реализации бизнес-идеи на рынке.

Из-за сказанного следует, что для локализуемых организаций выгодней применять модель предпринимательской возможности, которая предполагает подходящую совокупность обстоятельств, создающие конкретную необходимость в создании новой организации. Различия кроются в определении продукции, в которой нуждаются потребители и способны приобрести в сложившихся условиях.

Беринджер Б. Р. выделил четыре значительных признака, которые определяют предпринимательские возможности при выборе инновационной продукции:

- 1) формирование в продукции или организации новых ценностей для конечных клиентов;
- 2) привлекательность;
- 3) актуальность;
- 4) долгосрочность [6].

Выделим три главные области наличия предпринимательских возможностей: решение проблемных ситуаций; выявление трендов на рынке – наблюдение за актуальными экономическими, социальными, технологическими, политическими элементами рынка и ознакомление с их влиянием на формирование возможностей для предпринимателей; поиск востребованной продукции, недоступной или отсутствующей на рынке.

Рассмотрим вторую стадию локализации. Г. Клейнер высказал положения о необходимом совершенствовании качества ресурсов для прохождения сформировавшейся дифференциации экономики. «Средовые ресурсы государства, – утверждал он, – выражены ее инфраструктурами, а именно условиями для создания каналов, чтобы перемещать в необходимых пространствах ресурсы. Главным элементом средовых ресурсов является институциональное пространство – множество, включающее формальные, неформальные институты» [1].

При оценке состояния бизнес-среды широкое распространение получила методология группы Всемирного банка, разработанная в 2002 году при реализации проекта «Ведение бизнеса». Интерес для инвесторов по данной методологии, определяется факторами, которые устанавливают инвестиционный климат территории. Поиск территории, которая наиболее благоприятная для осуществления бизнеса, на наш взгляд, является критичным для предпринимателя и инвестора.

Разработка подобной методологии в России была осуществлена Агентством стратегических инициатив по развитию новых проектов. В основе методологии – рейтинг инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Ранжирование субъектов Российской Федерации в рейтинге проводится по 45 показателям из статистических данных и опроса респондентов. Субъекты, которые являются лидерами и по созданию новых организаций и которые получили в 2018 г. высокие показатели по интегральному рейтингу (рисунок 1):

- 1) Тюменская область;
- 2) Москва;
- 3) Республика Татарстан;
- 4) Санкт-Петербург;
- 5) Ханты-Мансийский автономный округ — Югра.

Рисунок 1. Рейтинг субъектов РФ по инновационной активности

Также для органов исполнительной власти существует принятый Агентством стратегических инициатив Стандарт деятельности по формированию благоприятного инвестиционного климата.

Таким образом, идеи для бизнеса новых организаций-последователей способны рационально идентифицироваться в узких рамках сферы пересечения трех элементов: имеющиеся потребности, предпринимательские возможности рынка и инвестиционный климат территории.

На третьем этапе локализации инновационных организаций выбирается или формируется используемая бизнес-модель. Мы предлагаем поэтапный способ формирования бизнес-модели для организации-последователя, включающий: анализ рынка (потребности клиентов, проблемы); определение сценария локализации организации (покупка иностранной техники; покупка ноу-хау, франшиз; и т.д.); сбор и анализ обратной связи с потребителями (внедрение систем как, например, концепция бережливого производства международной организации «Toyota», ключевой идеей

которой является общение с клиентами лицом к лицу на месте осуществления рабочего процесса); тест прототипов продукции и компонентов бизнеса; запуск организации.

На четвертой стадии механизма локализации разрабатывается бизнес-план. Бизнес-план, как нормативный документ, содержит детальное описание стратегии развития организации. Инвестиционный процесс инноваций не сможет обойтись без главной части бизнес-плана – финансового и экономического обоснования бизнес-идеи. При составлении бизнес-плана необходимо учитывать три главных аспекта: особенность рынка, которую можно проанализировать по вышеизложенным методам; культурная особенность и специфика кадров; издержки на строительные работы, подключение инфраструктуры на новой территории.

В результате проведенного исследования были определены следующие условия рационального формирования и эффективного функционирования новых организаций, создаваемых в процессе диффузии инновации:

- нововведение должно соответствовать культуре и потребностям общества, а главным фактором его распространения является наличие рынка сбыта;
- нужно формировать каналы информации для продвижения инновации, а следовательно, развивать информационную инфраструктуру;
- наличие благоприятного инвестиционного климата в регионе, который включает наличие заинтересованных в распространении нововведения групп и институтов;
- наличие компетентного персонала, при этом определяющим фактором является система образования, которая соответствует потребностям рынка труда;
- силы конкуренции на рынке.

1. Клейнер Г.Б. Системный ресурс экономики // Вопросы экономики. 2011. № 1. С. 80–103.
2. Михеева Н.Н. Сравнительный анализ инновационных систем российских регионов / Н. Н. Михеева // Пространственная экономика. – 2014. – № 4. – С. 61–81.
3. Паштова Л.Г., Актуальные проблемы стартапов (малых производственных предприятий) в экономике России / Л. Г. Паштова, Г. О. Баев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 37. – С. 26–40.
4. Солодуха П.В. Формирование инновационной экономики в Российской Федерации / П. В. Солодуха, М.К. Левин, Т.М. Шпилина. – М.: Русайнс, 2017. – 130-152 с.
5. Шинкевич А.И. Модели диффузии инноваций в контексте неинституциональной теории / А. И. Шинкевич, Ф. Ф. Галимуллина, Ч. А. Мисбахова // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2015. – № 2. – С. 23–48.
6. Barringer B.R., Ireland R.D. Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures. New Jersey: Pearson Education, Inc., Upper Saddle River. 2012. 500-570 p.

Климова Н.В., Кара М.А.

Финансовый анализ как основа принятия управленческих решений

*Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-02-2019-60

idsp: ljjournal-02-2019-60

Аннотация

В данной научной статье рассмотрены понятия «финансовый анализ» и «финансовый контроль», их значимость в процессе принятия управленческих решений. Приведены виды и основные особенности данных понятий. Так как принятие управленческих решений обязано формироваться не на интуиции, а на финансовых показателях, которые гарантируют принятие эффективных решений.

Ключевые слова: финансовый анализ, управленческие решения, функции менеджмента, финансовый контроль, инвестиции.

Abstract

This scientific article discusses the concepts of «financial analysis» and «financial control», their importance in the process of making management decisions. The types and main features of these concepts are given. Since the adoption of management decisions must be formed not on intuition, but on financial indicators that guarantee the adoption of effective decisions.

Keywords: financial analysis, management decisions, management functions, financial control, investments.

На данный момент времени устойчивость предприятия зависит от грамотных организационных решений. Эффективное развитие предприятия осуществляется при условии своевременной, достоверной информации, необходимой для принятия управленческого решения.

Изменчивость внутренней или внешней среды зачастую требует от организаций корректировки финансовых стратегий и тактик при воздействии этих измененных сред на финансовое положение данных организаций. Из-за этого необходимы многовариантные подходы по оцениванию результатов появления каких-либо ситуаций в деятельности организаций, что должно отражаться в финансовом анализе.

Исходя из вышеперечисленного, для эффективной деятельности и последующего совершенствования организации необходим рациональный финансовый анализ, в этом и заключается актуальность данной научной статьи.

В 1916 году Файолем А. была предложена группировка всех видов деятельности по управлению предприятием в главные управленческие функции: планировать, организовывать, мотивировать, контролировать [1].

Соответственно, существует огромное количество подходов к выделению управленческих функций. Например, Абчук В. А., который определил управление предприятием как процесс воздействия руководства на его объект, или же Афоничкин А. И., выделяющий в управлении 5 главных функциональных подразделений со своими стадиями управленческого процесса. Однако, самым эффективным, по мнению автора данной научной работы, являются следующие элементы: планировать; вести учёт; контролировать; анализировать; принимать управленческие решения.

Нужно отметить, что функции управления в процессе принятия управленческих решений не в полной мере раскрыты в теории экономики. Самой важной функцией для принятия управленческого решения являются реализации финансового анализа и рационального экономического контроля, так как они способны зафиксировать, обрабатывать и проверять не отклонился ли объект исследования от принятого управленческого решения.

Приступим к рассмотрению понятий «финансовый анализ» и «контроль». Существует огромное количество мнений по данным терминам, однако можно отметить, чтобы принять управленческое решение необходим финансовый анализ, который имеет следующие ориентиры: диагностика текущего финансового состояния и прогноз на ближайшую перспективу; оценка деятельности по инвестициям и источникам финансирования; анализ отношений с контрагентами и их совершенствование [2].

Финансовый анализ на практике осуществляют с помощью различных программных обеспечений (например, Microsoft Excel). В его процессе осуществляются как количественные подсчеты каких-либо элементов, так и качественные оценки, сравнительные работы. Данный анализ рассматривает активы и обязательства предприятий, их платежеспособность, ликвидность, финансовые результаты и финансовую устойчивость и так далее. Можно спрогнозировать возможность банкротства.

Необходимо иметь в виду, что в наше время очень активно происходят изменения как на предприятиях, так и в окружающей среде, нужны специальные приемы финансового анализа, увеличение базы информации и необходимых сведений [4]. От

качества информационной базы зависит правильность организационных решений и финансового анализа.

Наиболее полное описание источников аналитической информации представлено Бочаровым В. В. Приведем самые главные источники сведений, которые необходимы для инвестиционного анализа (рисунок 1).

Рисунок 1. Множество источников сведений для инвестиционного анализа

Если говорить о финансовом контроле, то он позволяет получить необходимые сведения о наличии отклонений в управленческом процессе над финансами для того, чтобы вовремя принять адекватные решения в управлении организацией. Выделим положительные аспекты контролирования финансов (рисунок 2).

Рисунок 2. Позитивные аспекты контроля финансов

Важен также контроль над финансами внутри организации, который может выражаться различными формами. Определим главные формы финансового контроля и предоставим его в виде рисунка 3.

Рисунок 3. Главные формы контроля финансов

Чтобы осуществить финансовый контроль необходимо использовать актуальные, достоверные отчётные, планово-экономические, статистические сведения, а также бухгалтерский и финансовый отчеты и так далее [3]. Подразделения внутреннего контроллинга, бухгалтерии, кредитования, маркетинга, юридические, финансирования являются субъектами финансового контроля.

Соответственно, в управленческом процессе осуществляются различные функции, но самые важные являются финансовый анализ и контроль, так как от них зависит качество и скорость принятия управленческого решения. С помощью финансового анализа можно осуществить идентификацию, систематизацию, аналитическую работу над сведениями по финансам, а с помощью контроля в экономической сфере, можно заполучить актуальную, правильную информацию по несовпадению практического процесса управления финансами от запланированного, чтобы вовремя это предупредить и пресечь. Лишь с помощью этих двух функций управленческие решения будут правильные и эффективные.

Приведем в пример историю кондитерской «Cakes.by». В июле 2016 года руководитель данной организации рассказала, что ее бизнес является убыточным, который функционирует в жестокой конкурентной среде и имеет значительные обязательства в виде 529000 рублей и ежемесячный убыток в размере 66171 рублей. Было принято решение обратиться в консалтинговую фирму для предоставления помощи в осуществлении финансового анализа. В свою очередь было замечено, что данный анализ трудно осуществить, так как реализуется упрощенная бухгалтерская отчетность (выручка без определенных имен и позиций), отсутствует база аналитических сведений (содержание продаж продукции, средний чек и т.д.). Но несмотря на это, проделанная работа финансистов повлекла за собой через 2 месяца снижение обязанностей на 55%, устойчивую прибыльность, а уже через 4 месяца задолженность была полностью погашена, и выручка увеличилась в 3,5 раза.

Таким образом, контроль предпринимательской деятельности отличается некоторой спецификой. В первую очередь, больший удельный вес в большинстве организаций занимают финансы среди всех ресурсов. А также, из-за самостоятельности организаций главным вопросом руководства становится нахождение источников финансирования, рационализация инвестиционной стратегии. И большая неопределенность в процессе принятия решений по управлению организацией. При данной специфике предпринимательства обоснованность принимаемых решений

руководства по управлению организацией определяется уровнем качества финансового анализа.

1. Блохина Е.Е., Лубягина К.А. Формы и методы контроля за исполнением управленческим решением // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 5-2 (82). С. 107-115.
2. Волков С.Д., Галузина С.М. Управленческое решение в организационной системе управления // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2016. № 2. С. 90-99.
3. Климова Н.В. Экономический анализ (с традиционными и интерактивными формами обучения) (учебное пособие, второе издание, переработанное и дополненное). М.: Вузовский учебник. - 2017. – 296 с.
4. Финансовый менеджмент: учебное пособие. 3-е изд., перераб и доп./под общей редакцией Н.А. Адамова. М.: ЗАО ИД «Экономическая газета», 2012. – 792 с.

Комарова О.А.

Современные особенности финансирования образовательного потенциала общества в России

*Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова
(Россия, Белгород)*

doi: 10.18411/lj-02-2019-61

idsp: ljjournal-02-2019-61

Аннотация

В статье обоснована ведущая роль государства как основного инвестора образовательного потенциала общества. Проанализированы динамика объемов финансирования образования и структура затрат на образование. Рассмотрен зарубежный опыт финансирования образовательного потенциала общества. Выявлена устойчивая тенденция к сохранению высокой доли внебюджетных источников финансирования в общем объеме инвестиций на образование.

Ключевые слова: образовательный потенциал, финансирование образования, государственные расходы на образование, кредитование образования.

Abstract

The article substantiates the leading role of the state as the main investor of the educational potential of society. The dynamics of education financing volumes and the structure of education expenses are analyzed. The foreign experience of financing the educational potential of society is considered. Revealed a steady trend towards maintaining a high proportion of extrabudgetary sources of funding in the total investment in education.

Keywords: educational potential, financing of education, government spending on education, education loans.

В условиях становления и развития экономики знаний основным фактором приумножения общественного богатства выступают знания и образовательный потенциал работающих. Опыт развитых стран мира показал, что залогом высокого уровня их экономической стабильности является эффективная система образования. В ведущих странах мира институт образования рассматривается не только с точки зрения удовлетворения социальных потребностей населения, но и с позиции реализации экономической функции, состоящей в воспроизводстве главной производительной силы общества – образовательного потенциала населения. Только образованный человек быстро воспринимает новую информацию и применяет ее в практической деятельности; способен генерировать новые идеи и преобразовывать субъективную информацию в объективные знания; обладает высокими адаптивными способностями, что особенно важно в условиях постоянно трансформирующихся производственных условий и растущей информатизации труда. Производительный характер образования можно проиллюстрировать такими данными: ежегодный вклад образования в экономический

рост в 1995-2005 гг. составлял в Японии 3,3%, Нидерландах – 5,0%, Франции – 6,0%, Италии – 7,0%, Великобритании – 12,0%, Аргентине – 16,5% [6, С 94].

Учитывая такую зависимость темпов экономического роста от образования, развитые страны мира стремятся поддерживать на общественно достаточном уровне и увеличивать затраты на финансирование образовательной системы. Например, в 2012 г. расходы на одного студента высшего учебного заведения составляли: в Южной Корее – \$ 9926, в Австралии – \$ 16226, в Японии – \$ 16445, США – \$ 26021. В то же время в России данный показатель достигал всего лишь \$ 7424 [2]. Аналогичный разрыв в расходах наблюдается по среднему образованию. Так, в 2012 г. расходы на одного ученика средней школы варьировались между странами следующим образом: Россия – \$ 1532, Великобритания – \$ 6100, Франция – \$ 7570, Бельгия – \$ 7840, Голландия – \$ 8480 [6, С. 127]. Недостаточный уровень затрат на одного учащегося и студента в нашей стране усложняет процесс модернизации образования и преобразования его в фактор инновационного развития экономики.

Важно учитывать и необходимость опережающего роста образовательного потенциала общества относительно уровня научно-технического и технологического развития. Это обусловлено тем, что в условиях интеллектуализации и повышения информационной насыщенности труда усиливается влияние закона старения знаний на образовательную и профессионально-квалификационную структуру населения. Поэтому образовательный уровень населения должен отвечать перспективным потребностям рынка труда. Сегодняшняя система образования должна зеркально отражать будущие количественные и качественные изменения профессионально-квалификационной структуры населения. Только при соблюдении такого условия будет обеспечиваться решение насущных социально-экономических, политических, научно-технических, инновационных и культурных задач. В связи с этим приоритетом государственной образовательной политики является формирование качественного образовательного потенциала, способного к высокопроизводительному труду.

Основным источником инвестиций в образовательный потенциал общества является государственное финансирование. При инвестировании образовательного потенциала государство ориентируется, в первую очередь, на общественные интересы соответствия системы образования требованиям конкретного этапа социально-экономического и научно-технического развития. Поэтому в большинстве развитых стран мира именно государство выступает основным инвестором образовательной сферы. Однако если прямые позитивные выгоды от образования получают выпускники учебных заведений, то негативные последствия нехватки высококвалифицированных специалистов чувствуют все граждане и государство в целом. Значимость государственного инвестирования образовательного потенциала общества обусловлена и тем, что, если переложить весь «груз» финансирования на физических лиц и частный сектор, то масштабы, качество и содержание образования будут соответствовать исключительно текущим интересам последних. Вследствие этого система образования будет недофинансирована и утратит свою направленность на долгосрочные потребности экономики.

Основными целями государственного инвестирования образовательного потенциала общества являются:

- обеспечение реализации принципа доступности образования для всех слоев населения (равенство образовательных возможностей);
- создание условий для сохранения и развития масштабов образования как отрасли национальной экономики исходя из критериев экономической и социальной эффективности;
- распределение финансовых ресурсов между подсистемами образовательной сферы в соответствии с запросами населения и работодателей, государственных приоритетов и интересов.

Приоритетными направлениями влияния государства через инвестирование на функционирование образовательной системы являются:

- контроль и регулирование численности учащихся и студентов (через систему государственного заказа на подготовку кадров);
- контроль и повышение качества образовательных услуг (через систему лицензирования и аккредитации учебных заведений);
- финансирование предоставления определенного объема или всех образовательных услуг (через финансовую поддержку учебных заведений и учащихся/студентов).

В последние годы в России наблюдается устойчивая тенденция к росту государственных ассигнований в образовательную отрасль: за 2016 г. государственные расходы на образование составили 3103,1 млрд. руб., что больше по сравнению с 2000 г. в 2,3 раза, 2005 г. – на 34,18%, 2010 г. – на 2,3%. При этом за 2000-2016 гг. расходы федерального бюджета на образование снизились с 3,7% от общих расходов федерального бюджета до 3,6%, расходы субъектов Российской Федерации выросли – с 17,1% до 25,6% от расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации [4, С. 20]. За тот же период произошла существенная трансформация структуры расходов на образование: вырос удельный вес расходов на дошкольное образование с 14,9% в 2000 г. до 21,9% в 2016 г., среднее профессиональное образование – соответственно с 4,8% до 6,4%, высшее и послевузовское профессиональное образование – соответственно с 11,04% до 16,3%; сократился удельный вес расходов на общее образование – соответственно с 50,3% до 47,9%; прекратилось финансирование начального профессионального образования (табл. 1).

Таблица 1

Структура расходов на образование в Российской Федерации по подразделениям классификации расходов бюджетов

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2016 г.
Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджеты государственных внебюджетных фондов	100	100	100	100
Дошкольное образование	14,9	14,1	17,0	21,9
Общее образование	50,3	44,4	43,7	47,9
Начальное профессиональное образование	6,2	4,9	3,3	-
Среднее профессиональное образование	4,8	5,4	5,4	6,4
Высшее и послевузовское профессиональное образование	11,4	15,7	19,9	16,3
Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	0,6	0,9	0,7	0,7
Молодежная политика и оздоровление детей	...	3,1	2,6	2,1
Прикладные научные исследования в области образования	...	0,2	0,8	0,4
Другие вопросы в области образования	11,8	11,3	6,6	4,3

Рассчитано автором на основании данных: [4, С. 21].

Несмотря на положительную динамику государственного финансирования образования, существует разрыв между объемами ассигнований и реальными потребностями учебных заведений. В результате этого сложились противоречия, тормозящие развитие образовательного потенциала общества:

- противоречие между недостаточным финансированием учебных заведений и необходимостью поддержки высокого образовательного уровня населения;
- противоречие между высоким спросом на услуги высших учебных заведений и отсутствием финансовых возможностей у государства удовлетворять социальные запросы населения;
- противоречие между диверсификацией платных образовательных услуг и недостаточной кредитоспособностью населения при отсутствии эффективной и надежной системы государственного кредитования образования;

- противоречие между девальвацией престижности труда учителя и преподавателя и постоянно возрастающими требованиями к качеству их труда.

Заслуживает внимания зарубежный опыт государственного инвестирования образования. Например, в 2016 г. государственные расходы на образование в процентах от общих государственных расходов составляли в Швеции 11,3 %, США – 11,8%, Великобритании – 12,5%, Канаде – 13,4%, Республике Корея – 14,5%. В России данный показатель за тот же год составил 9,9%. При этом наивысшие государственные расходы на образование в процентах к ВВП были характерны для Канады (4,5%), Республики Кореи (4,6%), Франции (4,8%), Великобритании (4,8%), Швеции (5,2%) [4, С. 20].

Важным источником финансирования образования являются инвестиции предприятий, общественных организаций и фондов, физических лиц.

Частный капитал участвует в развитии системы образования как косвенно – через уплату налогов, так и непосредственно – через финансирование подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров. Учитывая необходимость постоянного роста профессиональной компетентности кадров, современные организации стремятся создавать и развивать программы непрерывного обучения. В развитых странах участие частного капитала в развитии образования является существенным. Например, в Германии, Австрии и Италии доля частного капитала в общих затратах на образование составляет 10%. В Странах ОЭСР за 2005-2008 годы негосударственное финансирование выросло в среднем на 8%, за 2008-2015 годы – на 16% [5].

Недостаточный уровень государственного финансирования образовательного потенциала компенсируется за счет инвестиций домохозяйств. В 2016 г. в России объем платных образовательных услуг на душу населения составил 3868 руб., что больше по сравнению с 2010 г. на 1585 руб. или 69,4%, с 2015 г. – соответственно на 182 руб. (4,9%). При этом доля расходов домохозяйств на оплату услуг образования сократилась за 2010-2016 гг. соответственно с 1,3% до 0,8%. Ежегодно увеличивается численность учеников и студентов, получающих образование на платной основе: в 2016/17 учебном году численность обучающихся по образовательным программам общего, основного общего и среднего общего образования составила 113,5 тыс. чел., что превышает уровень 2010 г. на 54,4%. [4, С. 25, 26]. Продолжает оставаться высокой численность студентов высших учебных заведений, обучающихся за счет физических и юридических лиц: 32,8% – в 2010 г., 59,4% – в 2016 г. [3, С. 97].

Рост инвестиций населения в образование является следствием осознания людьми высоких экономических и социальных выгод от вложений в развитие индивидуального образовательного потенциала как ключевого неимущественного компонента человеческого капитала.

Современной формой инвестиций в развитие образовательного потенциала населения является кредитование образования. В России ст. 104 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» записано, что каждый студент имеет право взять образовательный кредит. При этом подчеркнуто, что образовательные кредиты являются целевыми [1]. Однако, как показывает практика, подобные кредиты получают от 1000 до 1500 человек в год, так как отечественные банки не заинтересованы в предоставлении целевых кредитов на льготных условиях. В тоже время во многих странах мира именно кредитование образования служит одной из основных форм инвестирования образовательного потенциала. Наиболее продуманной и разнообразной признана система кредитования образования в США. Основными формами кредитования образования в США являются: Федеральные гранты дополнительных образовательных возможностей; Федеральные займы на семейное образование; Федеральные прямые займы; Государственные стимулирующие студенческие гранты; Федеральные гранты Пелла. Данные формы финансирования образования предусматривают специальную отсрочку в случае возникновения трудностей с выплатой займа.

Совокупность источников инвестиций образовательной сферы должна обеспечивать: реализацию конституционных прав граждан на образование и доступность

образовательных услуг; справедливое участие населения в оплате стоимости обучения; способствовать развитию непрерывного образования, предоставляя равные финансовые возможности для прохождения полного или неполного курса обучения; создавать условия для обеспечения перспективных социально-экономических потребностей в квалифицированных кадрах. Учитывая нехватку финансовых ресурсов для финансирования развития образовательного потенциала общества, государство должно создать организационно-экономические условия для привлечения альтернативных источников финансирования – ассигнований предприятий, общественных фондов и организаций, физических лиц, кредитования образования.

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Банк данных «Нормативно-правовые акты Федерального Собрания Российской Федерации». – Режим доступа: <https://duma.consultant.ru/page.aspx?1646176>.
2. Горчакова-Сибирская М.П. Национальная система образования в контексте развития экономики и качества жизни [Электронный ресурс] / М.П. Горчакова-Сибирская // Непрерывное образование: XXI век. – 2017. – Выпуск 2 (18). – Режим доступа: <https://11121.petsu.ru/journal/article.php?id=3505>.
3. Индикаторы образования: 2017: статистический сборник / Н.В. Бондаренко, Л.М. Гохберг, И.Ю. Забатурина и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШУ, 2017. – 320 с.
4. Образование в цифрах: 2018: краткий статистический сборник / Л.М. Гохберг, Г.Г. Ковалева, Н.В. Ковалева и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШУ, 2018. – 80 с.
5. Проблемы финансового обеспечения сферы образования: сентябрь 2016: Бюллетень о сфере образования; Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/10333.pdf>.
6. Левченко О.М. Інноваційний вимір розвитку вищої освіти України: сучасний стан та перспективи: монографія / О.М. Левченко. – Кіровоград: Ексклюзив-Систем, 2016. – Ч. I. – 580 с.

Рукина С.Н., Денисова И.П.

**Бюджетная политика, стимулирующая развитие субъектов
Российской Федерации**

*ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет» (РИНХ)
(Россия, Ростов-на-Дону)*

doi: 10.18411/lj-02-2019-62

idsp: ljjournal-02-2019-62

Аннотация

На основе изучения бюджетного законодательства и бюджетной статистики в статье обосновывается необходимость применения комплекса бюджетных инструментов стимулирующего характера, которые в долгосрочной перспективе обеспечат устойчивое и стабильное развитие российских регионов. К таким инструментам относятся гранты, межбюджетные трансферты, возврат налога на прибыль организаций, методические рекомендации по увеличению доходов бюджета, национальные проекты и другие.

Ключевые слова: сбалансированность бюджета, инвестиционная привлекательность, бюджетные инструменты, развитие регионов, стимулирование

Abstract

On the basis of the budgetary legislation and the budgetary statistics study the need of application of a complex of the budget tools of the stimulating character which in the long term will provide sustainable and stable development of Russian regions is proved in the article. Grants, the interbudgetary transfers, tax refund on the profit of the organizations, methodical recommendations about increase in budget revenues, national projects and others belong to such tools.

Keywords: balance of the budget, investment attractiveness, budget tools, development of regions, stimulation

Проводимая Правительством РФ в более благоприятных внешнеэкономических условиях бюджетная политика направлена на повышение прозрачности и стабильности макроэкономических условий, необходимых для обеспечения устойчивых темпов роста экономики. Прежде всего это связано с внедрением с 2017г. новой конструкции бюджетных правил, законодательно закреплённой в Бюджетном кодексе РФ. В результате постепенно снижается зависимость федерального бюджета от динамики нефтяных цен, увеличиваются потенциальные темпы роста ВВП, формируется устойчивая макроэкономическая среда, уменьшается чувствительность курсовых колебаний к динамике мировых цен на нефть. Все это положительным образом отразилось на сбалансированности региональных бюджетов.

Изучение доклада Министерства финансов РФ «Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2017 год» показало, что собственные доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ за 2017г. увеличились почти на 8% к уровню 2016г., в абсолютном выражении превышение составило 830 млрд. рублей. Дефицит консолидированных бюджетов регионов составил 61 млрд. руб. В региональном разрезе с дефицитом исполнены бюджеты 50 регионов (против 56 в 2016г.) с профицитом – 35 регионов (против 29 в 2016г.). За 2017г. объем государственного долга субъектов РФ снизился на 1,6% и на 1 января 2018г. достиг 2315,4 млрд. руб. До 30,5% уменьшился объем государственного долга по отношению к собственным доходам консолидированных бюджетов субъектов РФ. Также сократился за 2017г. объем государственного долга по рыночным заимствованиям на 50,5 млрд. руб. или 4,0%[1].

Как известно, субъектам РФ из федерального бюджета предоставляются дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, способствующие сокращению различий в уровне расчетной бюджетной обеспеченности между 10 наиболее обеспеченными и 10 наименее обеспеченными регионами. За 2017г. этот показатель снизился с 5,7 раза до 2,6 раза. На наш взгляд, принятие мер по настройке межбюджетных отношений позволило оказать финансовую поддержку из федерального бюджета региональным и местным бюджетам с целью обеспечения их сбалансированности, стимулирования регионов к ограничению государственного долга и проведению бюджетной консолидации.

Кроме того, в 2017г. проведена реструктуризация задолженности бюджетов субъектов РФ по бюджетным кредитам, предоставленным из федерального бюджета. Её цель заключалась в обеспечении равномерного погашения задолженности, снижения объема возврата бюджетных кредитов. На семь лет продлен срок возврата бюджетных кредитов, предоставленных регионам в 2015-2017гг., срок погашения которых наступит в 2018-2019гг., в 2021-2022гг. В декабре 2018г. Министерством финансов РФ заключены с 73 субъектами РФ дополнительные соглашения, предусматривающие погашение бюджетных кредитов в 2018-2019гг. в объеме 5% от суммы задолженности ежегодно, в 2020г. – в объеме 10% от суммы задолженности, в 2021-2024гг. – равными долями по 20% ежегодно. Бюджетный эффект в виде снижения объема необходимых к возврату бюджетных кредитов регионов в 2018-2019гг. составит до 418 млрд. руб., в том числе в 2018г. – 238 млрд. руб., и в 2019г. – 180 млрд. руб.[2].

Сбалансированность бюджета, низкий уровень государственного долга, устойчивость финансовой политики рассматриваются как залог инвестиционной привлекательности субъектов РФ. К сожалению, многие субъекты РФ составляют нереалистичные бюджеты, не выполняют взятые обязательства, прописанные в соглашениях по инфраструктурным проектам, имеют скрытую кредиторскую задолженность. Все это не способствует инвестиционной привлекательности регионов, поскольку инвесторам не интересна безответственная бюджетно-налоговая политика, проводимая на их территории. Следовательно, федеральному центру необходимо стимулировать регионы для формирования такого инвестиционного климата, который создавал условия для развития экономик.

Охарактеризуем бюджетные инструменты, используемые для стимулирования регионов, улучшающих инвестиционный климат. Это, во-первых, гранты, которые

федеральный центр направляет субъектом РФ за достижение показателей по росту инвестиций, ВРП, созданию новых рабочих мест. Во-вторых, это возврат налога на прибыль организаций, зачисляемого в доходы федерального бюджета, регионам, которые показали в отчетном финансовом году прирост по этому показателю, обеспечив инвестиционную активность. В-третьих, учет в расчете межбюджетных трансфертов, предоставляемых субъектам РФ, «налоговых расходов» или налоговых льгот, которые характеризующихся как эффективные льготы. Четвертым инструментом выступает инвестиционная налоговая льгота, которая является дополнительным налоговым стимулом для регионов, принимающих решение о введении преференций по налогу на прибыль организаций в части новых инвестиций. Для крупных инвесторов, вложивших в проекты более миллиарда рублей, предусмотрен новый формат специнвестконтракта, а рамках которого создаются особые условия неизменения налогового законодательства, стабильных инфраструктурных решений, а также льготного порядка налогообложения.

Целый комплекс мер направлен на увеличение доходов бюджетов субъектов РФ. Например, реализуется механизм «двух ключей», предусматривается поэтапная отмена налоговых льгот, установленных на федеральном уровне по региональным и местным налогам, что позволит регионам самостоятельно принимать решения о целесообразности установления налоговых льгот исходя из анализа их эффективности[2].

В 2018г. Министерством финансов РФ для финансовых органов субъектов РФ разработаны «Методические рекомендации органам исполнительной власти субъектов РФ и органам местного самоуправления, способствующие увеличению доходной базы бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований»[3]. Данный документ разработан на основе изучения международного и российского опыта, в том числе применяемого в 10 пилотных регионах, которые поделены на три типа субъектов РФ: с устойчивыми тенденциями развития, со средними показателями развития, с низкими показателями развития.

На рисунке 1 представлен комплекс мер, которые могут проводить субъекты РФ и органы местного самоуправления в целях повышения доходной базы бюджетов.

Рисунок 1 – Меры, предлагаемые Министерством финансов РФ по повышению доходной базы региональных и местных бюджетов

Так, например, с целью повышения эффективности администрирования доходов региональных и местных бюджетов рекомендуется: расширить состав комиссий по снижению неформальной занятости, мониторингу уровня заработных плат и уровня занятости работников; активизировать работу по легализации трудовой деятельности иностранных граждан; активизировать работу по выявлению случаев сдачи в аренду жилья без заключения договора аренды и уплаты НДФЛ; осуществлять мониторинг финансового состояния крупных организаций с целью оценки налоговых поступлений и

использования непрофильных активов; активизировать мероприятия по проведению комплексных кадастровых работ и др.

Безусловно, системного совершенствования требуют межбюджетные отношения, направленные на стабилизацию финансового положения регионов и стимулирование их к социально-экономическому развитию. Очень много делается для обеспечения прозрачности и прогнозируемости межбюджетных трансфертов, которые в большинстве своем распределялись в течение года, что создавало неопределенность для региональных бюджетов. С 2017г. возросла доля распределения всех межбюджетных трансфертов до начала финансового года. В федеральном бюджете на 2018-2020гг. распределен 91% межбюджетных трансфертов; в том числе 72 вида субсидий. Все открыто и прозрачно, регионы знают об объемах и видах межбюджетных трансфертов, которые они получают в предстоящую трехлетку, что позволяет им заключать соглашения на два или три года о финансировании различных мероприятий. И это, безусловно, повлияет на повышение прогнозируемости исполнения региональных бюджетов, снизит риски их несбалансированности.

Новых решений в области межбюджетных отношений потребует Указ Президента РФ «О национальных целях развития и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», который определил национальные цели и задачи развития нашей страны на ближайшие шесть лет. Прежде всего, это связано с организацией системы планирования, управления и контроля за национальными проектами. Достижение целей большинства национальных проектов невозможно без участия регионов, реализации мероприятий, относящихся к полномочиям субъектов РФ и муниципальных образований.

Национальные проекты включают федеральные проекты, в которые встроены механизмы координации с регионами и муниципалитетами. Установленные в федеральных проектах целевые показатели в разрезе субъектов РФ должны найти отражение в соглашениях о предоставлении им межбюджетных трансфертов. Достижение установленных значений показателей учитывается при составлении отраслевых рейтингов эффективности деятельности исполнительных органов власти регионов, а в отдельных случаях при оценке деятельности губернаторов и при финансовом поощрении регионов за счет грантов. Дальнейшее совершенствование межбюджетных отношений также связано с обсуждением и принятием Стратегии пространственного развития РФ, в которой будут определены потенциальные точки экономического роста и инфраструктурные проблемы.

Отметим основные новации межбюджетных отношений, которые будут действовать в течение 6-летнего периода.

Во-первых, до 2024г. продлевается решение о централизации в федеральном бюджете доходов от 1%-ной ставки налога на прибыль организаций и 5%-ого норматива зачислений по налогу на прибыль организаций при выполнении соглашений о разделе продукции. Это положение реализуется с 2017г. с целью перераспределения доходов между регионами за счет предоставления дотаций бюджетам субъектов РФ. Оно позволило увеличить объем основного вида межбюджетных трансфертов – дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ в 2017г. сразу на 19%. На 2019-2021 гг. объем дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ почти на 25% состоит из объема централизации указанных доходов. Одновременно с увеличением дотаций на выравнивание наименее обеспеченным регионам внедряются два поощрительных трансферта, стимулирующие субъекты РФ к реализации мероприятий, направленных на увеличение не только собственных доходов, но и способствующих экономическому росту, инвестиционной привлекательности: гранты за достижение высоких темпов налогового потенциала и новый вид межбюджетных трансфертов – дотации регионам, у которых сложился опережающий рост налога на прибыль организаций по ставке, зачисляемой в федеральный бюджет.

Во-вторых, планируется поэтапная передача с федерального на региональный уровень доходов от уплаты акцизов на нефтепродукты и частичная передача на

региональный уровень доходов от акцизов на крепкий алкоголь с поэтапным переходом в течение 5 лет на распределение по нормативам исходя из объемов розничной продажи алкоголя по данным, отраженным в Единой государственной автоматизированной информационной системе учета объема производства и оборота этилового спирта алкогольной и спиртосодержащей продукции. Такое предложение представляется не вполне обоснованным в рамках политики здорового образа жизни.

В-третьих, предлагаются незначительные концептуальные изменения в части методологии распределения предоставления дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности. На 2019-2021 гг. дотации распределены следующим образом: на очередной 2019 финансовый год дотации субъектам РФ на выравнивание бюджетной обеспеченности распределены в полном объеме; на плановый период 2020 и 2021 годов – с формированием нераспределенного резерва до 30%, с целью ежегодного учета изменений в налоговом потенциале региона. При этом будет учитываться принцип «непересмотра» распределенного объема дотаций в сторону уменьшения, несмотря на то, что по расчету дотация будет снижаться. Таким образом, у регионов появляются определенные гарантии в части финансовой поддержки на трехлетний период.

В среднесрочном периоде дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектам РФ будут распределяться по методологии 2018г., то есть около 70% - выравнивание налогового потенциала с учетом ценовой дифференциации в расчете на одного жителя региона и 30%-ного объема дотаций с учетом использования коэффициента, отражающего отношение расчетных расходов на исполнение полномочий регионов к фактическим расходам региональных бюджетов.

Реализация бюджетной политики в сфере межбюджетных отношений, направленной на обеспечение сбалансированности бюджетов субъектов РФ приведет к снижению их дефицита в 2019-2021гг., что подтверждается данными таблицы 1.

Таблица 1

Основные характеристики консолидированных бюджетов субъектов РФ на 2019-2021гг., млрд. руб.[4].

Показатели	2019г.	2020г.	2021г.	Темп изм., %
Доходы бюджетов, всего	12338,5	12980,2	13605,8	110,3
Расходы бюджетов, всего	12495,2	13099,2	13638,6	109,2
Дефицит (-), профицит (+)	-156,6	-119,0	-32,8	20,9

Как следует из таблицы 1, доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ вырастут за рассматриваемый период на 110,3%, расходы бюджетов субъектов РФ – на 109,2%, то есть более низкими темпами по сравнению с бюджетными доходами. В результате дефицит консолидированных бюджетов субъектов РФ снизился почти на 80%, со 156,6 млрд. руб. и до 32,8 млрд. руб. к 2021г.

Таким образом, в результате комплексного использования бюджетных инструментов, стимулирующих регионы к развитию экономики и проведению активной экономической политики, будет обеспечиваться долгосрочная сбалансированность бюджетов бюджетной системы РФ.

1. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2017 год: доклад Министерства финансов РФ. Электронный ресурс.[Режим доступа]//<http://www.minfin.ru>.
2. Важнейшая задача – создание условий для развития экономик российских регионов: интервью с Министром финансов РФ А.Г.Силуановым. Электронный ресурс.[Режим доступа]//<http://www.minfin.ru>.
3. Методические рекомендации органам исполнительной власти субъектов РФ и органам местного самоуправления, способствующие увеличению доходной базы бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований. Электронный ресурс.[Режим доступа]//<http://www.minfin.ru>.
4. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики Российской Федерации на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов. Электронный ресурс.[Режим доступа]//<http://www.minfin.ru>.

Свидина В.К.**Модель человека в экономической теории***Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
(Россия, Краснодар)**doi: 10.18411/lj-02-2019-63**idsp: ljjournal-02-2019-63***Аннотация**

Человеческий фактор является ключевым и во многом определяет эффективность деятельности фирм, предприятий, государственных организаций и национального хозяйства в целом. С учетом наличия у человека собственных целей, не совпадающих в общем случае с целями фирмы, и асимметричности распространения в фирме информации, всегда существует возможность его оппортунистического поведения. Эта вероятность увеличивается во время трансформационных периодов развития экономики, когда происходит замена одного общественного строя на другой, меняются ценности, социальные установки населения, формальные и неформальные нормы и правила поведения, механизмы контроля над деятельностью фирм, сам существующий в стране хозяйственный уклад возникают новые социально-экономические институты и отмирают существовавшие.

Ключевые слова : финансовая концепция, модификаций, моральной оценке, тоталитарный социум, финансовый человек, экономический человек.

Abstract

The human factor is key and largely determines the effectiveness of firms, enterprises, government organizations and the national economy as a whole. Given the existence of a person's own goals, which do not generally coincide with the goals of the firm, and the asymmetry in the dissemination of information in the firm, there is always the possibility of his opportunistic behavior. This probability increases during the transformation periods of economic development, when there is a replacement of one social system to another, changing values, social attitudes of the population, formal and informal norms and rules of conduct, mechanisms of control over the activities of firms, the very existing economic structure of the country there are new socio-economic institutions and die out existing.

Keywords : financial concept, modifications to the moral evaluation of the totalitarian society, the financial man, the economic man

С целью финансовой концепции, равно как единого отображения разнообразных явлений домашней существования попросту нужна: простая, схематичная форма действия лица. Познания модификации лица, покоящегося в базе финансовой концепций, показывают сфере возможных смыслов, в каковых применимы заключения данной концепции. В каждой абстрактной концепции форма лица непосредственно сопряжена с едиными понятиями: о законодательстве функционирования экономики и финансовой политические деятели, помимо этого, она кроме того отображает взгляды на жизнь собственного разработчика, и мировоззренческая связь собственного периода.

Значимость проблемы изучения, кроме того базируется в том, что людской условие считается главным и во многом устанавливает результативность работы фирм, предприятий, муниципальных учреждений и государственного хозяйства полностью. С учетом присутствия у лица личных целей, никак не схожих в единых вариантах с мишенями компаний, и асимметричности распространений в компаниях информации, постоянно имеется вероятность его псевдоноваторского действия. Данная возможность возрастает в период трансформационного этапа формирования экономики, если совершается смена 1-го социального порядка в иной, изменяется значимость, общественные конструкции людей, внешние и неофициальные общепризнанных мерок и принципы их действия, аппаратура контролирования над работой компаний, имеющийся

ранее в государстве экономический порядок, появляется новейший общественно-финансовый учреждение и отмирает действовавший. Формирование результативных элементов уменьшения вероятности оппортунизма невозможно без рассмотрения финансового действия лица. По этой причине, создание теоретико-финансовой модификации действия лица, принимающей в интерес требование окружающей его сферы, представляется актуально в нынешних российских обстоятельствах. Новейшие научно-исследовательские разработки показывают, что задача рыночной ориентации села может быть решена не кардинальной ломкой, а институциональной адаптацией этноэкономики [3.42].

Представление о действии лица существует в каждом финансовом труде. Задача деятельности заключается в установлении сути продвижения принятий финансовых заключений народом, определения и уточнения воздействий финансовой институциональной сферы на его поведение.

Для того чтобы совершеннее выявить специфику финансового лица, возможно сравнить его с эпистемологической модификацией лица, имеющегося в иных науках. С целью сравнения были отобраны обществоведение и этнопсихология. Взаимосвязь среди данными науками и финансовой концепцией обладают старую и непростую эпопею; конфронтация финансового лица, социологическим и эмоциональным модификациям в значительной мере поспособствовало идентификации его ключевых качеств. Приоритетным направлением стратегического корпоративного управления в эпоху постмодерна представляется капитализация трудового потенциала фирмы [5.3].

Безусловно, если говорить о финансовом, социологическом и психологическом народе, имея в виду наиболее единые отличия среди модификаций лица в социальной науке. Около финансовой модификации лица, можно понять в виду модель, установленную в снаряжение главным ходом нынешней финансовой концепции, зачастую именуемой неоклассическим течением.

Точнее было бы толковать ключевые направления как преобладающую финансовую концепцию, структура каковой изменяется в процессе периода.

Так, в главное протяжение кроме неоклассической микроэкономики вступала кейнсианская, либо монетаристская экономика, в настоящий период времени к нему прилегает новейший институционализм.

Косвенными признаками того, какие тенденции финансовой концепции вступают в main stream, считается сущность институтских учебников и годовой подбор Нобелевского комитета. Нам понадобится обойтись краткой и крайне неглубокой чертой сведений модификаций. При этом, поскольку в центре нашего интереса возлежат трудности финансовой концепции, основное значение для нашего изучения станет обладать то, как принимают социологическую и эмоциональную модификации лица самочки экономисты.

Моральная оценка модификации финансового лица и её методическое положение.

Очевидные различия модификации лица в финансовой науке, как с людского действия в действительной домашнего существования, так и с нравственного эталона предоставляли и продолжают предоставлять основу для оценки. Зачастую подобная оценка проводится с нравственных позиций. С одной стороны, оценки финансовой концепции, как правило симпатизирующие социалистическим и культовым процессам, попрекают финансовую концепцию в пропаганде бесчувственного эгоизма. Многочисленные оценки резервируют название «экономический человек», либо Homo economicus, непосредственно с целью нравственного порицания прохладного оптимального эгоиста, стиль которого будто бы находится в базе финансовой концепции. С иной стороны, поборники либерализма акцентируют внимание тот факт, что финансовый человек захватывает в жизни значительно независимую и интенсивную сделку, нежели общепсихологический индивид, представляющийся игрушкой собственного подсознания, и социологический индивид, устремляющийся соответствовать ролевым ожиданиям. Концепция предпочтений, в согласовании с

которой он функционирует, самостоятельна, т. е. никак не ощущает прямого воздействия со стороны иных людей и социальных институтов. Подобным способом, после того как в протяжении приблизительно двух сотен года с этапа выхода в свет «Богатства народов» финансовый индивид был «универсальным пугалом», олицетворением холодного эгоизма и рационализма, в наши время он становится чуть ли не эталоном созидательной персоны. Данная в высочайшей уровня увлекательная трансформация разъясняется переосмыслением исторической значимости рыночной экономики в взаимосвязи с провалом её единственной альтернативы — концентрированной экономики.

Подобно оценки социологии, как правило, относящиеся к лагерю поборников либерализма, винят её в том, что она выгораживает твердо осуществляющие контроль лица тоталитарные системы. Сегодня предпринимаются максимальные усилия по переходу на качественно новый уровень социально-экономического развития, необходимым условием которого является наращивание научно-технического потенциала и расширение инвестиций в человеческий капитал [12.208].

Вопрос о моральной оценке финансового лица неоднозначен. Однако в каждом случае данная оценка подразумевает, что финансовая и социологическая модификации лица существуют в действительной жизни, тогда как, с нашей точки зрения, они отображают только неестественно отделенные нюансы людской персоны. Действия лица в сфере экономики равно как особенной подсистемы сообщества содержит конкретную специфику. Однако форма лица в финансовой науке есть изолирующая абстрактность данного действия, заостряющая его характерные особенности. Можно сказать о том, насколько хорошо та либо другая форма представляет и прогнозирует настоящее человеческое действия, однако сравнивать её с определенным действием, на наш взгляд, незаконно.

Мы не полагаем модель финансового лица пасквилем в человеческую натуру и никак не применяем данное представление с той или иной или психологической окраской. Интеллектуальный потенциал работника как важнейший фактор экономического развития региона и страны в целом выражает профессиональные возможности и формируется в результате инвестиций в образование и профессиональный рост сотрудника[4.5].

Моральная оценка согласно огромной части бьет мимо цели. Основательно создавать конкретный, безусловно, имеющийся в действительной жизни подход человеческого действия возможно только лишь отвлекаясь от иных его нюансов, причислив их в ряд «прочих равных». Отношения среди эпистемологической модификацией лица и общественно-политическим порядком сообщества значительно труднее, нежели это является «моральным критикам».

Тоталитарный социум также возможно изучить с применением финансовой модификации лица и принципа методологического индивидуализма. Между тем само тоталитарное правительство, устремляясь установить любого индивидуума под надзор, станет очевидно либо косвенно отталкиваться из социологической модификации лица, в чем заключительная абсолютно никак не виновата.

Что же касается отличий между способом и модификацией лица у одних и тех же создателей, в таком случае с целью нашей проблемы немаловажно только влияние первого на вторую в тех эпизодах, если оно имеется. В этой работе мы осматриваем только лишь эпистемологические модификации человека, причем любой степени абстрактности. Продуктивность нашего расклада объясняет и тот факт, что в истории финансовой мысли теоретические модификации человека применялись не только лишь с целью возведения экспериментально контролируемых гипотез, но и с целью прямого разъяснения явлений домашней жизни.

Требовать с модификации экономического человека учета абсолютно всех ключевых, первоосновных людских качеств, как это совершают многочисленные её оценки,— значит предъявлять требования несогласия с распределения работы между

науками, что несомненно недопустимо. Однако имеется и угроза противоположного символа, если заключения, приобретенные с поддержкой теоретической модификации финансового лица, в отсутствии требуемых связующих звеньев и ремарок используются к действию реальных людей.

1. Шулимова А.А., Шулимова Е.А. Интеллектуальный потенциал работника: региональный подход // Социально-инновационное развитие региональной экономики: проблемы и перспективы: сборник материалов межрегиональной научно-практической конференции с международным участием. – Краснодар: ГУЗ «Медицинский информационно-аналитический центр», 2011. С. 235–238.
2. Шулимова А.А. Институционально-экономические проблемы социально-ответственного партнерства современной России // В мире научных открытий. 2015. № 3-9 (63). С. 4160-4171.
3. Шулимова А.А. Институционально-экономические основы корпоративной социальной отчетности // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4 (ч.2). С. 705–707.
4. Шулимова А.А. Эволюционный подход в экономических исследованиях институтов // Научное обозрение. 2014. № 6. С. 319-323.
5. Шулимова А.А. Эволюционная экономическая теория социально ответственного бизнеса // Вестник Академии знаний. 2018. № 3 (26). С. 277-286.

Тарапатина Е.А.

К вопросу о введении прогрессивной шкалы НДФЛ в России

*ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики
и управления «НИНХ»
(Россия, Новосибирск)*

doi: 10.18411/lj-02-2019-64

idsp: ljjournal-02-2019-64

Аннотация

В настоящее время в России существует пропорциональная система налогообложения, но в государственную думу достаточно часто поступают законопроекты о введении прогрессивной шкалы НДФЛ. Одним из главных аргументов в пользу введения прогрессивной школы налогообложения является сглаживание социального неравенства, но существует и ряд недостатков данного нововведения.

Ключевые слова: прогрессивное налогообложение, подоходный налог, НДФЛ, коэффициент Джини, заработная плата.

Abstract

Nowdays, there is a proportional taxation system in Russia, but the State Duma quite often receives bills on the introduction of a progressive personal income tax scale. One of the main arguments in favor of introducing a progressive school of taxation is the smoothing of social inequality, but there are a number of disadvantages in this innovation.

Keywords: progressive taxation, income tax, personal income tax, Gini coefficient, salary

Формирование налоговой системы современной России началось вместе с переходом страны на рыночные рельсы функционирования. Экономика страны находится на переходной стадии. По этой же причине налоговая система во многом носит переходные черты. Пока имеет место ряд нестыковок, оказывающих неблагоприятное воздействие на социально-экономическое состояние российского общества.

Экономисты постоянно ведут споры о наилучшем способе обложения подоходного налога. Налогообложение может быть прогрессивным, пропорциональным и регрессивным. Такое деление основывается на соотношении между налоговой ставкой и доходом (или иным объектом налогообложения).

В Российской Федерации на данный момент большинство налогов основано на пропорциональной системе налогообложения. Она позволяет гражданам в финансовом

обеспечении государства в соответствии с их материальными возможностями, при данной системе максимально минимизированы возможности для уклонения от уплаты налогов. Низкий уровень налогов на физические лица предопределен низкими доходами, по сравнению с развитыми странами, и низкой социальной защищенностью населения. Об этом говорит рост числа платных особо важных услуг в здравоохранении, образовании и др. А также низкий уровень индексации пенсий, пособий по сравнению с темпами инфляции.

Прогрессивный налог – это налог, ставка которого возрастает по мере увеличения объекта налогообложения. Регрессивный налог – налог, ставка которого понижается по мере увеличения объекта налогообложения. И пропорциональный налог – налог, ставка которого остается неизменной, независимой от размера объекта налогообложения.

В феврале 2011 года в Госдуму поступил законопроект о введении в России прогрессивной ставки налога на доходы физических лиц, автором которой является депутат Госдумы от КПРФ Алексей Багаряков. Он подчеркнул, что использование прогрессивной шкалы налогообложения является показателем достаточно высокого уровня экономики, ведь именно такая система действует в большинстве стран. Напротив, "плоская шкала налогообложения – удел отсталых стран со слабой экономикой, не способных эффективно администрировать и собирать налоги" [3].

Опыт экономически развитых стран не является показательным для России, возражает генеральный директор Центра фискальной политики Галина Курляндская. По ее мнению, "в странах с переходной экономикой именно в силу большой доли теневого сектора разумнее использовать плоскую шкалу – чтобы пополнить бюджеты наименее затратным способом" [3].

"Принятие единой ставки налога на доходы физических лиц в свое время мотивировалось необходимостью легализации доходов граждан и увеличением объема налоговых поступлений в бюджет страны, – соглашается Алексей Багаряков. Однако, по данным федеральной налоговой службы (ФНС), за 10 лет, после принятия плоской шкалы, доля сборов налога в ВВП страны так и не поднялась выше 4%. Это гораздо ниже международных показателей, в развитых странах Западной Европы поступления от подоходного налога составляют от 8 до 10 процентов ВВП.

Большинство развитых стран имеют прогрессивную систему налогообложения, несмотря на то, что степень прогрессивности сильно отличается между странами. Прогрессивное налогообложение может реализовываться несколькими способами. Так, например, государство может установить прогрессивную ставку налога на доходы граждан. При этом доходы разбиваются на налоговые категории, к каждой из которых применяется определенная ставка налога. При этом переход в следующую налоговую категорию сопровождается ростом ставки налога.

В США ставки налогов федерального уровня колеблются в пределах от 10 до 39,6% и рассчитываются от уровня дохода. В зависимости от того, кто оформляет декларацию (одиночка или супружеская пара), необлагаемая база равна 9 075–18 150 долларов США. При доходе от 406 751 доллара США налог берут по ставке 39,6%. В Германии подоходный налог дает 40% от всех налоговых поступлений. При годовом доходе до 7834 евро налог не взимается. Далее налог варьируется от 14% до 45% (более 256034 евро с год). За счет высоких налогов на богатых развитые страны финансируют многочисленные социальные программы.

Другим примером прогрессивного налогообложения может быть система, устанавливающая дифференцированные ставки по налогу на добавленную стоимость или налогу с продаж. Идея такой системы заключается в том, что на товары первой необходимости устанавливается самая низкая ставка налога (в некоторых странах 0%), а на товары, относящиеся к предметам роскоши наиболее высокая. Предполагается, что лица с высокими и очень высокими доходами, которые являются основными потребителями предметов роскоши, будут платить больше налогов, приобретая их. При этом лица с низкими доходами, которые, главным образом, приобретают товары первой

необходимости, практически не платят налоги. При этом груз налогового бремени также смещается на лиц с высоким уровнем дохода.

Существует ряд аргументов за введение пропорциональной системы налогообложения.

Одним из главных аргументов в пользу введения прогрессивной шкалы — это бюджетные проблемы. Дефицит региональных бюджетов, куда полностью идет подоходный налог, в декабре 2017 года составил 15,5 млрд руб.

Так же, установление социальной справедливости. В кризисный 2008 год в 2 с лишним раза выросло число рублевых миллиардеров. Единая ставка НДФЛ, естественно, вызывает недовольство, поскольку те же 13% налогоплательщики перечисляют с дохода в 20 тысяч рублей и 2 млн. рублей в общем порядке. Так же, сегодня ситуация с зарплатами радикально отличается от 2000 года, что дает все основания для отказа от плоской шкалы НДФЛ. Тогда средняя начисленная зарплата была крайне низкой — 2,2 тыс. руб. в месяц, или \$80 (по среднегодовому курсу на тот момент), по данным Росстата. В мае 2018 года средняя зарплата составила 44,1 тыс. руб., (сумма до вычета НДФЛ) или около \$680 (при среднем по году курсу доллара – 64,7), то есть в рублях она выросла более чем в 20 раз, в долларовом эквиваленте — в 8,5 раза. Если 18 лет назад россиян с высокими зарплатами (более 9 тыс. руб., или \$320) было 2,4%, то сейчас свыше \$1 тыс. (более 60 тыс. руб.) получают 8,5% работников. При этом разрыв между самым богатым и самым бедным слоем населения остается высоки, коэффициент Джини по доходам в 2018 равен 0,396.

Прогрессивная ставка налогообложения способна сгладить социальное неравенство, необходимо нижнюю границу снизить для малоимущих слоев населения — сделать ее менее 13%, а далее повышать ее по мере роста дохода. Это позволит сделать систему налогообложения более справедливой. А также прогрессивная ставка НДФЛ будет способствовать пополнению региональных бюджетов.

Но есть и минусы прогрессивной ставки налогообложения.

В России одним из главных аргументов против введения прогрессивной шкалы является опасение, что бизнес и население начнут массово прятать свои доходы. Так как налоги на личные доходы отличаются в разных странах, то граждане будут стремиться получать доходы в странах с более низкими ставками налогообложения. К тому же, высокие налоговые ставки, стимулируют некоторых лиц избегать налогообложения, путем получения доходов в теневом секторе экономики.

Эльвира Набиуллина, еще в бытность министра экономического развития, употребляла выражение «серость повысится». Повысится ли она на самом деле, зависит прежде всего от новой шкалы (очевидно, что платить 45% в России не готов никто, в отличии от 20–25%) и того, будут ли расти другие налоги — социальные, имущественные [4].

Президентом Владимиром Путиным было принято решение сохранить мораторий на изменение налоговой нагрузки. Было решено не изменять ставку налога до 2019 г. С 1 января 2019 года уже изменился налог на добавленную стоимость (НДС) с 18% до 20%. Изменится ли НДФЛ пока неизвестно.

Но следует отметить, что прогрессивное налогообложение в перспективе должно быть введено и в России. Данные нововведения являются необходимыми, но они не должны быть спонтанными, основываться только на политических стремлениях. Изменения должны сопровождаться изменением налогового законодательства, изучением экономических, социальных, а главное — правовых последствий.

1. Гаукин В. В. Бюджетные риски: варианты траекторий // Вопросы регулирования экономики, 2015. Т. 6. № 4. С. 120-130.
2. Ляскин Г.Г. Монополия: от классической к современной интерпретации термина // Сибирская финансовая школа. 2018. №4. С. 52-56
3. Малкина М. Ю. Институциональные основы неравенства доходов в современной экономике // Журнал институциональных исследований, 2016. Т. 8. № 1. С. 100-120.
4. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 26. 01. 2019 г)

5. ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ ПЛОСКАЯ ШКАЛА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОТ ПРОГРЕССИВНОЙ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПРОГРЕССИВНОГО НАЛОГА [Электронный ресурс] URL: <http://finbазis.com/progressivnyj-nalog> (дата обращения 25. 01. 2019 г.)
6. Эльвира Набиуллина выступает против повышения налогов [Электронный ресурс] URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3105643> (дата обращения 20. 01. 2019 г.)

[illegible]

Научный журнал

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ
№47, 02.2019

Февраль 2019 г.
Часть 3

SPLN 001-000001-0411-LJ

Подписано в печать 07.04.2019. Тираж 400 экз.
Формат 60х84 1/16. Объем уч.-изд. л.4.6
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович