

**ИЗВЕСТИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ
ПОВОЛЖСКИЙ РЕГИОН
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

№ 1 (4)

2016

СОДЕРЖАНИЕ

ИННОВАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ

<i>Коростышевская Е. М., Останкова В. В.</i> Приоритеты инновационной политики России в социально-культурной сфере	3
<i>Круглов В. Н.</i> Калужский вариант инновационного развития экономики.....	15

УПРАВЛЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ

<i>Голдина А. А.</i> Оценка исполнения налогового бюджета	23
<i>Медушевская И. Е.</i> Трансакционные издержки коммерческой организации	29
<i>Новосельцева Г. Б.</i> Проблемы воздействия государства на экономику в трудах российских исследователей	37
<i>Тугускина Г. Н.</i> Человеческий капитал: управление развитием.....	51
<i>Чернецова Н. С., Соколова О. Ю.</i> Реформа российского образования: проблемы, методы, результаты	59

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

<i>Гришин А. А.</i> Современные организационно-правовые формы функционирования бизнеса в России: оценка их преимуществ и недостатков	71
<i>Рассказова Н. В.</i> Франчайзинг как форма реализации экономических интересов субъектов малого предпринимательства	85
<i>Басманова А. В., Медушевская И. Е.</i> Экономические предпосылки развития радиоэлектронной отрасли в современной России	95

**UNIVERSITY PROCEEDINGS
VOLGA REGION
ECONOMIC SCIENCES**

№ 1 (4)

2016

CONTENT

INNOVATIONS IN ECONOMICS

<i>Korostyshevskaya E. M., Ostankova V. V.</i> Priorities of the innovation policy of Russia in the sociocultural sphere	4
<i>Kruglov V. N.</i> Kaluga variant of innovative development of the economy	15

MANAGEMENT IN ECONOMY

<i>Goldina A. A.</i> Assessment of tax budget implementation	23
<i>Medushevskaya I. E.</i> Transaction costs of business organization	29
<i>Novosel'tseva G. B.</i> The impact of the state on the economy in works by Russian scientists	37
<i>Tuguskina G. N.</i> Human capital: development management	51
<i>Chernetsova N. S., Sokolova O. Yu.</i> Russian educational reform: problems, methods, results	59

PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMY

<i>Grishin A. A.</i> Modern organizational and legal forms of business operation in Russia: evaluation advantages and disadvantages thereof	72
<i>Rasskazova N. V.</i> Franchising as a form of realization of economic interests of small business	85
<i>Basmanova A. V., Medushevskaya I. E.</i> Economic background of radio industry in modern Russia	95

УДК 338

Е. М. Коростышевская, В. В. Останкова

ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЕ

Аннотация.

Актуальность и цели. В силу особенного места отраслей социально-культурной сферы в процессе социально-экономического развития страны необходимо их ускоренное научно-технологическое развитие, что требует проведения активной инновационной политики в данной сфере и выработки соответствующих приоритетов ее развития. Цель работы – оценить научно-технологические приоритеты государственной инновационной политики в социально-культурной сфере и показать причинно-следственный характер связи между состоянием научно-технологического прогнозирования, планирования и программирования в России и инновационным развитием социально-культурной сферы.

Материалы и методы. За основу анализа взяты официальные документы, связанные с научно-технологическими приоритетами инновационной политики России в социально-культурной сфере, в числе которых документы, имеющие отношение к формированию национальной системы научно-технологического прогнозирования; специальные документы по научно-технологическим приоритетам, в частности по критическим технологиям; материалы, являющиеся конечным итогом государственного прогнозирования – концепции социально-экономического развития РФ, концепция технологических платформ, стратегии инновационного развития России; программно-целевые документы, связанные с реальным развитием социально-культурной сферы – Федеральные целевые программы и Государственные программы, финансируемые из госбюджета, в частности, по направлениям «Новое качество жизни»; «Инновационное развитие и модернизация экономики».

Результаты. В России отсутствуют инновационные программы, нацеленные на решение крупных прорывных проблем в области наук о человеке и живой материи, ориентированных на будущее. Реальный выход на общемировые приоритеты весьма важен для нашей страны в условиях формирования шестого технологического уклада, усиления интернационализации НИОКР, повышения динамизма международного научно-технического сотрудничества.

Выводы. Назрел более полный учет в целевом программировании объективных тенденций интенсификации развития наук о живой материи (геном человека, биогенетика и генная инженерия, глобальные изменения климата и т.п.). Необходимо усиление социальной ориентации НТП, в том числе ускоренное формирование научного задела по прорывным социально-ориентированным направлениям, а также в сфере культуры, спорта и образования, результаты которых непосредственно влияют на качество жизни населения.

Ключевые слова: приоритеты, инновационная политика, социально-культурная сфера, критические технологии, новейшие технологии.

PRIORITIES OF THE INNOVATION POLICY OF RUSSIA IN THE SOCIOCULTURAL SPHERE

Abstract.

Background. As the sociocultural sphere takes a special place in overall socioeconomic development, there is a need for accelerated scientific and technological development in that area, which requires an active innovation policy and setting of the main priorities of its development. The main goal of the research is to make an estimation of scientific and technological priorities of the state innovation policy in the sociocultural sphere and to show causal relationships between the state of scientific and technological forecasting, planning and programming in Russia and innovative development of the sociocultural sphere.

Materials and methods. The analysis was based on official documents relating to scientific and technological priorities of the Russian innovation policy in the sociocultural sphere including the documents concerning formation of the national system of scientific and technological forecasting, special documents on scientific and technological priorities, particularly on critical technologies, papers which are a final result of the state forecasting: The Concept of socioeconomic development of the Russian Federation, the Concept of technological platforms, Strategies of innovative development of Russia, target programs relating to development of the sociocultural sphere – Federal Target Programs and budget-funded State Programs “New Quality of Life” and “Innovative development and Modernisation of the Economy”.

Results. Russia does not have innovative programs aimed at solution of the major breakthrough problems in humanities and biology. A real access to international processes is important for our country in conditions of formation of the 6th technological paradigm, intensification of R&D internationalization, increasing dynamism of international technological cooperation.

Conclusions. There is an objective need for taking into account intensification of development of biological sciences (human genome, biogenetics and genetic engineering, global climate change etc.) when performing a target state planning. It is needed to intensify social orientation of scientific and technical progress including accelerated formation of the scientific knowledge base in breakthrough social-oriented areas as well as in culture, sport and education, the results of which directly affect the quality of people's life.

Key words: priorities, innovation policy, social and cultural sphere, critical technologies, new technologies.

Достижение стратегических целей социально-экономического развития России предполагает одновременное решение комплекса взаимосвязанных задач и проблем. Среди них актуальной является повышение качества и уровня жизни населения, в том числе ускоренное развитие социально-культурной сферы (СКС).

Высокий уровень образования, культуры, физической подготовки человека становится основой движения вперед. Именно отрасли социально-культурной сферы, являясь стратегическими областями действия развитых стран мира, превращаются в ведущие сектора экономики нового общества, определяют качество жизни, создавая стартовые условия для развития человеческого капитала. И здесь Россия, к сожалению, пока проигрывает (табл. 1),

хотя в нашей стране в последние годы наметились определенные изменения, отражающие мировые тенденции, что нашло отражение в структуре расходов федерального бюджета (табл. 2), где направление «Новое качество жизни», включающее 12 государственных программ, получило приоритетное финансирование.

Таблица 1

Пороговые и фактические показатели инновационной составляющей экономической безопасности России

Наименование показателя	Пороговое значение	Фактические значения			
		2002 г.	2005 г.	2009 г.	2012 г.
1. Ежегодная доля ВВП, выделяемая на развитие здравоохранения, образования и культуры, % к ВВП	не менее 15	6,87	6,92	9,69	8,81
2. Доля импорта лекарственных средств, %	45	63	72	71	68

Таблица 2

«Программная» структура расходов федерального бюджета в 2013–2016 гг.

Наименование показателя	2013 г. (аналитическое распределение)	Проект		
		2014 г.	2015 г.	2016 г.
Расходы федерального бюджета, всего	13 387,3	13 847,0	14 854,8	15 629,2
<i>из них:</i>				
Расходы на реализацию государственных программ РФ, всего	7 821,0	8 029,3	8 277,6	8 611,6
<i>в том числе по направлениям</i>				
I. Новое качество жизни (12 программ)	3 380,5	3 399,8	3 395,0	3 458,7
II. Инновационное развитие и модернизация экономики (17 программ), без закрытой части	2 063,4	2 137,2	2 260,1	2 415,5
III. Обеспечение национальной безопасности (1 программа), без закрытой части	9,0	6,5	5,0	2,5
IV. Сбалансированное региональное развитие (5 программ)	677,1	677,9	697,3	766,6
V. Эффективное государство (5 программ)	1 066,6	1 151,5	1 236,5	1 281,5
Расходы на реализацию государственных программ РФ (закрытая часть)	624,4	656,4	683,7	686,8

Источник: Основные направления бюджетной политики на 2014 г. и плановый период 2015 и 2016 гг. – URL: <http://minfin.ru/ru/budget/83-fz/index.php> (дата обращения: 12.01.2014).

Как видно, ситуация с расходами на развитие здравоохранения, образования и культуры в 2012 г. по сравнению с 2002 г. немного улучшилась, но величина вложений все еще остается недостаточной, что, в частности, порождает ряд серьезных проблем в развитии отраслей СКС. Не лучшим образом отражается на здоровье населения России положение дел в сфере производства медицинских средств (рис. 1).

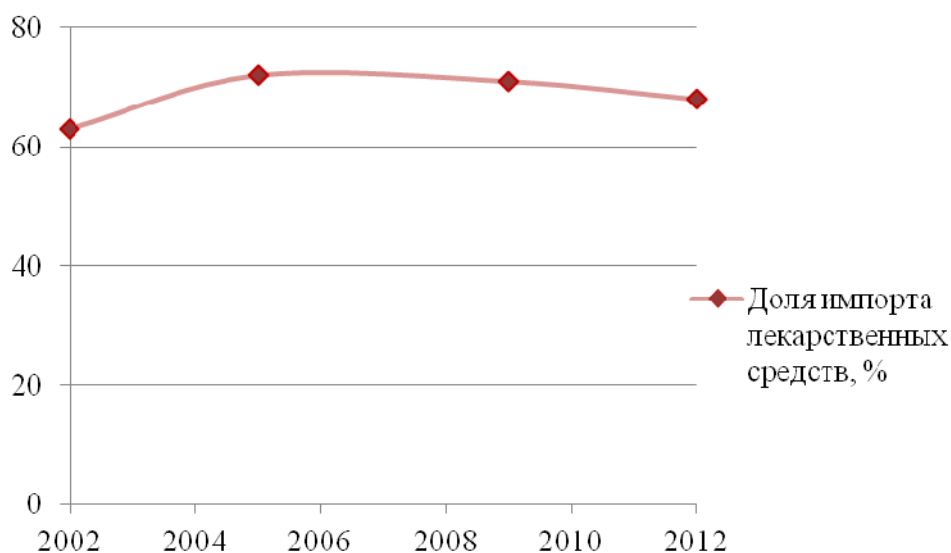


Рис. 1. Динамика спроса на импортные лекарственные средства

На рассматриваемом временном отрезке положение практически не изменялось: доля импортных медикаментов составляет примерно 70 %. Обозначенная тенденция сигнализирует о низком уровне развития данной высокотехнологичной сферы. В современной кризисной ситуации налицо высокая уязвимость здоровья российских граждан с точки зрения внешнеполитических факторов.

Следовательно, реальных принципиальных изменений в состоянии отраслей социально-культурной сферы пока не наблюдается, хотя совсем недавно реализовывались приоритетные национальные проекты в области образования и здравоохранения.

Между тем обратим внимание, что к современным требованиям к научно-технологическому развитию относятся, в частности, следующие:

- повышение уровня жизни и социальной защищенности населения в развивающихся и бедных странах путем создания льготных условий для передачи им освоенных развитыми странами технологий, адаптированных к условиям этих стран;
- возрастание роли социальных наук о человеке, медицины и охраны здоровья населения [1].

Главные критерии «Прогноза научно-технологического развития Японии до 2040 года» отражают данную тенденцию:

- повышение технологического уровня страны;
- ориентированность технологий на социальные проблемы;

– сочетаемость модернизации высокотехнологичной промышленности с гармоничным развитием общества [2].

В статье представлены результаты исследования, основанные на анализе официальных документов, связанных с научно-технологическими приоритетами инновационной политики России в СКС, в числе которых, во-первых, документы, имеющие отношение к формированию национальной системы научно-технологического прогнозирования, в частности, «Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» (утвержден Президентом Российской Федерации 1 сентября 2013 г. и поручением Правительства Российской Федерации от 27 сентября 2013 г.);

– во-вторых, специальные документы по научно-технологическим приоритетам: Приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и Перечень критических технологий Российской Федерации (утверждены Указом Президента РФ от 21 мая 2006 г. № Пр-842); Приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и Перечень критических технологий Российской Федерации (утверждены Указом Президента РФ от 7 июля 2011 г. № 899). Перечень приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и Перечень критических технологий можно рассматривать как приоритеты именно инновационной политики, так как она в некотором роде собирательный термин, включающий научно-техническую и технологическую политику. Кроме того, наша практика долгосрочного научно-технологического прогнозирования до недавнего времени в основном базировалась на использовании метода критических технологий. Международный опыт организации системы технологического прогнозирования также показывает, что наряду с другими инструментами данный метод используется для разработки приоритетных направлений научно-технологического развития ряда стран (США, Франция);

– в-третьих, документы, являющиеся конечным итогом государственного прогнозирования – концепции социально-экономического развития РФ, концепции Технологических платформ, стратегии инновационного развития России. Последние документы такого рода – «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р и «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р. В долгосрочной концепции социально-экономического развития РФ фиксируются основные приоритеты, приобретающие статус целевых программ, с помощью которых решаются актуальные и масштабные проблемы научно-технологического развития страны;

– в-четвертых, программно-целевые документы, связанные с реальным развитием СКС, федеральные целевые программы и государственные программы, финансируемые из госбюджета, в частности по направлениям «Новое качество жизни»; «Инновационное развитие и модернизация экономики». С помощью данных инструментов государство осуществляет инновационную политику в сферах, которые признаются приоритетными.

Коротко остановимся на анализе данных официальных документов и зададимся вопросом, насколько действующая система научно-технологичес-

ких приоритетов, отраженная в них, ориентирована на решение задачи инновационного развития СКС.

Изначальными документами в области государственных научно-технологических приоритетов являются соответствующие указы президента. В первом указе Президента РФ от 21 мая 2006 г. № Пр-842 были зафиксированы научно-технологические приоритеты по 8 направлениям и 34 критическим технологиям:

- безопасность и противодействие терроризму;
- живые системы;
- индустрия наносистем и материалов;
- информационно-телекоммуникационные системы;
- перспективные вооружения, военная и специальная техника;
- рациональное природопользование;
- транспортные, авиационные и космические системы;
- энергетика и энергосбережение [3].

Последний список критических технологий (сегодня их осталось 27), основанный на наиболее перспективных направлениях развития науки, технологий и техники, представлен в указе Президента РФ от 7 июля 2011 г. № 899:

- безопасность и противодействие терроризму;
- индустрия наносистем;
- информационно-телекоммуникационные системы;
- науки о жизни;
- перспективные виды вооружения, военной и специальной техники;
- рациональное природопользование;
- транспортные и космические системы;
- энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика [4].

Сравнение приведенных списков показывает, приоритетные направления науки, технологий и техники с 2006 г. принципиально не изменились, а перечень критических технологий сократился на семь позиций. Действующая система научно-технологических приоритетов по направлениям структурируется по трем блокам: новые и новейшие технологии (три направления); традиционные базовые технологии (три направления) и технологии, обеспечивающие национальную безопасность (два направления).

Приоритеты государственной инновационной политики, конкретизированные через критические технологии, характеризуются следующими моментами.

Во-первых, основной и безусловный приоритет – перспективные для экономики новые поколения технологий (нанотехнологии, информационные технологии), а также комплекс «наук о жизни» (биотехнологии) и здравоохранение (технологии снижения потерь от социально значимых заболеваний), представленные 14 критическими технологиями, приблизительно 60 % от общего количества.

Во-вторых, поддержка традиционных базовых технологий (энергетика, транспорт, космические системы, электроника) – шесть критических технологий, что, соответственно, составляет 22 %.

В-третьих, сохранение и восстановление окружающей среды (экология) – две критические технологии, чуть больше 7 %.

В-четвертых, обеспечение обороны и национальной безопасности (перспективные виды вооружения, военной и специальной техники) – две критические технологии – 7 %.

Основной акцент делается на научно-технологические направления и критические технологии, связанные с развитием новейших областей, в том числе так или иначе связанные с СКС: нанотехнологии, биотехнологии, медицина, здравоохранение, экология.

Нанотехнологии в ближайшем будущем станут доминирующими и определяют направление развития большинства сфер деятельности. Для России прорыв в области нанотехнологий крайне важен, поскольку позволит развивать на новой основе отрасли СКС. В условиях глобализации и формирования шестого технологического уклада нанотехнологии необходимо активнее развивать, привязывая их к отраслям СКС России, что в числе прочего создаст определенные предпосылки для перехода на новую технологическую траекторию. В настоящее время области применения нанотехнологий расширяются, в частности в сферах нанобиологии и наномедицины; фармацевтические и медицинские продукты представлены следующими составляющими: новые и более эффективные компоненты лекарств; идеальная доставка лекарства или препарата к целевому органу или зоне организма; средства диагностики, сенсоры; активная модуляция ДНК; биоэлектроника; антибактериальные покрытия и оболочки [5].

В другом документе – «Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» – в качестве приоритетов государственной инновационной политики в научно-технологической сфере зафиксировано семь направлений:

- информационно-телекоммуникационные технологии;
- биотехнологии;
- медицина и здравоохранение;
- новые материалы и нанотехнологии;
- рациональное природопользование;
- транспортные и космические системы;
- энергоэффективность и энергосбережение [6].

В нем список соответствующих приоритетов в области развития науки, технологий и техники сформулирован аналогично перечню направлений, имеющемуся в указе Президента от 2011 г. за исключением двух позиций, связанных с обеспечением национальной безопасности: безопасность и противодействие терроризму и перспективные виды вооружения, военной и специальной техники. Как видно, акцент ставится на технологии, имеющие прямое отношение к СКС.

Поскольку приоритеты государственной инновационной политики формируются на основе приоритетов социально-экономического развития, частью которых они являются, то в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» в качестве локомотивов инновационного развития экономики определены высокотехнологичные отрасли и меньшее внимание уделяется СКС. Они включают: авиационную промышленность и двигателестроение; ракетно-космическую промышленность; судостроительную промышленность; радиоэлектронную промышленность; атомный энергопромышленный комплекс; ин-

формационно-коммуникационные технологии. Акцент ставится на поддержку и развитие высоких технологий в обрабатывающих отраслях экономики (авиация, космос, судостроение, электроника, атомная энергетика) как основы национальной безопасности, и фактически не затрагиваются, за исключением информационных технологий, новейших сфер, нанотехнологии, биотехнологии.

В «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» отсутствуют приоритеты в области развития науки, технологий и техники.

Реальные приоритеты государственной инновационной политики в научно-технологической сфере отражаются в Федеральных целевых программах на 2015 г., ориентированных на проведение НИОКР и разработку конкретных технологий. В России в настоящий и плановый период национальное программирование, связанное с научно-технологическими приоритетами в области высоких технологий, представлено совокупностью Федеральных целевых программ, включенных в раздел «Развитие высоких технологий»: Федеральная космическая программа России на 2006–2015 гг.; «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы»; «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 годы и на период до 2015 года»; «Развитие телерадиовещания РФ на 2009–2015 годы»; «Развитие российских космодромов на 2006–2015 годы»; «Развитие гражданской морской техники на 2006–2016 годы»; «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008–2015 годы»; «Национальная технологическая база на 2007–2015 годы»; «Ядерные энерготехнологии нового поколения на период 2010–2015 годов и на перспективу до 2020 года»; «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу»; «Поддержание, развитие и использование системы ГЛОНАСС» на 2012–2020 годы [7].

Как видим, приоритеты СКС по разделу «Развитие высоких технологий» представлены только одной программой «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу». Такой индикатор, как доля бюджетных назначений на все Федеральные целевые программы, в разрезе приоритетов 2014 г. показывает, что самым затратным является раздел «Транспортная инфраструктура» – 37,9 %, а раздел «Развитие высоких технологий» занимает вторые позиции с долей в 31,5 %, далее с большим отрывом идут «Социальная инфраструктура» – 9,7 %, «Безопасность» – 8,9 %, «Жилье» – 4,5 %, «Развитие Дальнего Востока» – 2,3 %, «Развитие регионов» – 1,8 %, «Развитие села» – 1,7 %, «Развитие государственных институтов» – 1,6 % [8].

Определенным образом приоритеты государственной инновационной политики на среднесрочную перспективу отражены в «Основных направлениях бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов» в рамках направления «Инновационное развитие и модернизация экономики», которое включает семнадцать Государственных программ РФ. Среди них только одна напрямую связана с СКС «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013–2020 гг. [9].

Представленная картина свидетельствует: кардинальных изменений в приоритетных направлениях научно-технологического развития страны на перспективу не ожидается. На новый финансовый и программный период приоритетные направления государственной инновационной политики до 2020–2030 гг. вновь сохранились в прежнем виде. Общая тенденция заключается в том, что в структуре государственной поддержки СКС в научно-технологическом разрезе представлена недостаточно.

Во-первых, действующая система научно-технологических приоритетов, обозначенная в документах, отражающих приоритетные направления развития науки, технологий и техники в разрезе критических технологий, нацелена на поддержку технологий, призванных обеспечить развитие новых секторов, так или иначе связанных с СКС (нано- и биотехнологии), технологии защиты окружающей среды, а также технологии, ориентированные на лучшее удовлетворение потребностей стареющего населения (медицина и здравоохранение). Помимо этого, в списке критических технологий соответствующие позиции представлены значительно, но их количество по мировым меркам также незначительно.

Во-вторых, документы, содержащие прогнозную информацию, являются простыми декларациями о намерениях, так как не выполняют своего функционального предназначения, а именно: как основы для принятия государственных решений в области приоритетного научно-технологического развития страны по конкретным видам социально-экономической деятельности. Научно-технологические приоритеты в СКС не находят соответствующего отражения в государственном программировании (Федеральные целевые программы, Государственные программы), где зафиксированы по большей части иные приоритеты государственной инновационной политики в данной сфере, как раз связанные с научно-технологическим развитием высокотехнологичных обрабатывающих производств. В результате не прослеживается взаимосвязь между научно-технологическим прогнозированием, планированием и программированием национальной экономики. При этом важнейшая задача научно-технологического прогнозирования, а именно: установление наиболее существенных задач и проблем развития российской экономики в данной сфере полноценно не решается.

В-третьих, задача приоритетного развития СКС в определенной мере решается с помощью программно-целевых инструментов государственной инновационной политики. В число ее научно-технологических приоритетов входят фармацевтика и медицинская промышленность. Необходимо увеличить количество государственных программ, связанных с инновационным развитием СКС, либо усилить инновационной составляющей имеющиеся официальные документы программно-целевого характера в данной области.

В заключение отметим, что в силу особенного места отраслей социально-культурной сферы в процессе социально-экономического развития страны главным инвестором и самым заинтересованным субъектом их эффективного функционирования может быть только государство. Именно оно в наибольшей степени обеспечивает удовлетворение социально-культурных потребностей общества.

В этой связи налицо необходимость проведения государством активной инновационной политики в целях ускоренного развития СКС страны и реального повышения уровня и качества жизни населения. Однако наше государство до сих пор четко не обозначило стратегические направления развертывания инновационных процессов в социально-культурной сфере, в частности в здравоохранении, а ведь именно они составляют основу инновационной политики, ее ключевой компонент. С точки зрения научно-технологических приоритетов государственная инновационная политика, например, в здравоохранении должна быть нацелена на развертывание масштабных инновационных проектов в области биотехнологий, нанотехнологий и нанопродуктов. Именно они находятся на острие НТП, и правительства развитых стран наращивают усилия по финансовому обеспечению перспективных разработок в области нового знания.

Однако в России нет инновационных программ, нацеленных на решение крупных прорывных проблем в области наук о человеке и живой материи, ориентированных на будущее. При этом реальный выход на общемировые приоритеты для нашей страны весьма важен в условиях усиления интернационализации НИОКР, повышения динамизма международного научно-технического сотрудничества.

Кроме того, в федеральных законах необходимо группировать социальные программы по блокам, выделяя несколько главных направлений, а именно: социальная ориентация НТП; экология и ресурсосбережение; научный задел по прорывным социально-ориентированным направлениям (например, геном человека, биогенетика и геновая инженерия, глобальные изменения климата и т.п.), культура, образование.

Сегодня необходимо полнее учитывать объективные тенденции интенсификации развития наук о живой материи, результаты которых непосредственно влияют на качество жизни населения. Вместе с тем о стабильном векторе решения проблемы в России, что вытекает из вышеизложенного, говорить пока не приходится. При этом нельзя ни на минуту забывать об особой роли и ответственности государства в развитии социально-культурной сферы, так как в обществе нет другого субъекта, одинаково заинтересованного как в сиюминутном, так и в перспективном (стратегическом) развитии СКС.

Список литературы

1. **Комков, Н. И.** Научно-технологические прогнозы – как основа перехода к инновационной экономике / Н. И. Комков // *Инновации*. – 2009. – № 9. – С. 21.
2. **Иванов, В. В.** Концептуальные основы национальной технологической инициативы / В. В. Иванов // *Инновации*. – 2015. – № 1. – С. 11.
3. Приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и Перечень критических технологий Российской Федерации (утверждены Указом Президента РФ от 21 мая 2006 г. № Пр-842). – URL: <http://ispu.ru/node/2680> (дата обращения: 25.01.2014 г.)
4. Приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и Перечень критических технологий Российской Федерации (утверждены Указом Президента РФ от 7 июля 2011 г. № 899). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116178/ (дата обращения: 24.01.2014 г.)

5. **Фролов, А. В.** NBIC-технологии и направления их развития в США / А. В. Фролов // Инновации. – 2013. – № 7. – С. 67.
6. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года (утвержден Президентом Российской Федерации 1 сентября 2013 г. и поручением Правительства Российской Федерации от 27 сентября 2013 г.). – URL: <http://government.ru/news/980> (дата обращения: 24.01.2014 г.)
7. Федеральные целевые программы России. Развитие высоких технологий. Приоритеты ФЦП на 2014 год. – URL: <http://fcp.economy.gov.ru/cms/cgi-bin/cis/cms.cgi/CMS/Item/> (дата обращения: 24.01.2014 г.)
8. Аналитика ФЦП. Доля бюджетных назначений на ФЦП в разрезе приоритетов. – URL: <http://fcp.economy.gov.ru/cms/cgi-bin/cis/cms.cgi/CMS/Item/> (дата обращения: 24.01.2014 г.)
9. Основные направления бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов. – URL: <http://minfin.ru/ru/budget/83-fz/index.php> (дата обращения: 12.01.2014 г.)

References

1. Komkov N. I. *Innovatsii* [Innovations]. 2009, no. 9, p. 21.
2. Ivanov V. V. *Innovatsii* [Innovations]. 2015, no. 1, p. 11.
3. *Prioritetnye napravleniya razvitiya nauki, tekhnologiy i tekhniki v Rossiyskoy Federatsii i Perechen' kriticheskikh tekhnologiy Rossiyskoy Federatsii (utverzhdeny Ukazom Prezidenta RF ot 21 maya 2006 g. № Pr-842)* [Priority lines of development of science, technology and engineering in the Russian Federations and a list of critical technologies of the Russian Federation (approved by the decree of the RF President from 21st May 2006 № Pr-842)]. Available at: <http://ispu.ru/node/2680> (accessed Jan. 25, 2014)
4. *Prioritetnye napravleniya razvitiya nauki, tekhnologiy i tekhniki v Rossiyskoy Federatsii i Perechen' kriticheskikh tekhnologiy Rossiyskoy Federatsii (utverzhdeny Ukazom Prezidenta RF ot 7 iyulya 2011 g. № 899)* [Priority lines of development of science, technology and engineering in the Russian Federations and a list of critical technologies of the Russian Federation (approved by the decree of the RF President from 7th July 2011 № 899)]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116178/ (accessed Jan. 25, 2014)
5. Frolov A. V. *Innovatsii* [Innovations]. 2013, no. 7, p. 67.
6. *Prognoz nauchno-tekhnologicheskogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii na period do 2030 goda (utverzhen Prezidentom Rossiyskoy Federatsii 1 sentyabrya 2013 g. i porucheniem Pravitel'stva Rossiyskoy Federatsii ot 27 sentyabrya 2013 g.)* [Forecast of scientific and technological development of the Russian Federation for the period up to 2030 (approved by the RF President on 1st September 2013 and by the order of the RF Government from 27th September 2013)]. Available at: <http://government.ru/news/980> (accessed Jan. 25, 2014)
7. *Federal'nye tselevye programmy Rossii. Razvitie vysokikh tekhnologiy. Prio-ritety FTsP na 2014 god* [Federal target programs of Russia. Development of high technologies. Priorities of FSP in 2014]. Available at: <http://fcp.economy.gov.ru/cms/cgi-bin/cis/cms.cgi/CMS/Item/> (accessed Jan. 25, 2014)
8. *Analitika FTsP. Dolya byudzhetykh naznacheniy na FTsP v razreze prioritetov* [FSP analytics. A share of budgetary assignments to FSP regarding priorities]. Available at: <http://fcp.economy.gov.ru/cms/cgi-bin/cis/cms.cgi/CMS/Item/> (accessed Jan. 25, 2014)
9. *Osnovnye napravleniya byudzhetoynoy politiki na 2014 god i planovyy period 2015 i 2016 godov* [Main areas of the budget policy in 2014 and the planning period of 2015 and 2016]. Available at: <http://minfin.ru/ru/budget/83-fz/index.php> (accessed Jan. 25, 2014)

Коростышевская Елена Михайловна
доктор экономических наук, профессор,
кафедра экономической теории
и экономической политики,
Санкт-Петербургский государственный
университет (Россия, г. Санкт-Петербург,
Университетская набережная, 7–9)

E-mail: lenkor7@mail.ru

Korostyshevskaya Elena Mikhaylovna
Doctor of economic science, professor,
sub-department of economics and economic
policy, Saint-Petersburg State University
(7-9 Universitetskaya embankment,
Saint-Petersburg, Russia)

Останкова Валентина Владимировна
аспирант, Санкт-Петербургский
государственный университет (Россия,
г. Санкт-Петербург, Университетская
набережная, 7–9)

E-mail: v.v.ostankova@gmail.com

Ostankova Valentina Vladimirovna
Postgraduate student, Saint-Petersburg
State University (7-9 Universitetskaya
embankment, Saint-Petersburg, Russia)

УДК 338

Коростышевская, Е. М.

Приоритеты инновационной политики России в социально-культурной сфере / Е. М. Коростышевская, В. В. Останкова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2016. – № 1 (4). – С. 3–14.

КАЛУЖСКИЙ ВАРИАНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Аннотация.

Актуальность и цели. На фоне санкций мирового сообщества по отношению к Российской Федерации особую роль и значение начинают играть возможности инновационного обеспечения инновационных проектов на региональном уровне. Именно успешное решение данного вопроса может стать триггером стабильного экономического подъема всей страны в целом. Особенно актуальным данный вопрос становится в ракурсе ограниченных ресурсов для осуществления всех имеющихся инвестиционных проектов на территории регионов Российской Федерации. Основной целью статьи является пропаганда передового опыта Калужского региона в данном плане для последующего применения его в других субъектах Федерации. Область стала одним из первых пилотных проектов в России и к сегодняшнему дню показала хорошие результаты на базе разработанных здесь методик. Данные наработки применяются сегодня уже более чем в 15 субъектах хозяйственной деятельности Российской Федерации. Но не всегда и не везде они применяются с максимальным уровнем возможного воздействия. Поэтому очень важно добиться такого уровня усвояемости модели, который бы позволил применять ее с аналогичной эффективностью в других территориальных образованиях.

Материалы и методы. С помощью многофакторного анализа, системного, комплексного, процессного и ситуационных подходов рассматриваются вновь созданные в регионе инструменты и модели, направленные на эффективное обеспечение инвестициями инновационных предприятий.

Результаты. В качестве конкретных результатов можно выделить калужский вариант создания благоприятного инвестиционного климата на отдельной территории, а также моделей развития технологических парков и кластерных образований: как вертикального, так и горизонтального уровней.

Выводы. Сделан вывод о том, что большинство инструментов и моделей, наработанных Калужским регионом в деле инвестиционного обеспечения инновационных проектов, могут быть калькированы после соответствующих адаптационных мер в других регионах страны, а также о том, что система индустриальных (технологических) парков является саморазвивающейся и самодостаточной структурой инновационного процесса.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, регион, индустриальные парки, кластеры.

V. N. Kruglov

KALUGA VARIANT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY

Abstract.

Background. Against the background of sanctions by the international community against the Russian Federation, a special role and importance is being gained by innovative provision of innovative projects at the regional level. A successful solution of this issue can be a trigger of stable economic recovery of the whole country. This issue becomes especially important in view of limited resources to implement

all available investment projects in the regions of the Russian Federation. The main purpose of the article is to promote excellence of Kaluga region in this plan for later implementation in other regions. The region has become one of the first pilot projects in Russia and by now has shown good results based on the methods developed herein. These developments are used today by more than 15 economic entities of the Russian Federation. However, such methods are not always and not everywhere applied with the maximum level of possible impact. It is therefore very important to achieve this level of comprehensibility of the model, which would allow to apply it with the same efficiency in other geographical areas.

Materials and methods. Applying a multifactor analysis, systematic, comprehensive, situational and process approaches, the article considers the tools and models, originally created in the region, aimed at ensuring effective investment of innovative enterprises.

Results. As specific results one can distinguish the Kaluga option of creating a favorable investment climate in separate territories, as well as development models for technological parks and cluster formations: both of vertical and horizontal levels.

Conclusions. It is concluded that the most tools and models developed in Kaluga region in the field of investment provision of innovation projects can be copied after appropriate adaptation measures in other regions of the country, and that the system of industrial (technological) parks is a self-developing and self-sufficient structure of the innovation process.

Key words: investments, innovations, region, industrial parks, clusters.

Для эффективного экономического развития реального сектора производства, как на федеральном, так и на региональном уровне, требуются, как минимум, два фактора: инновационный подход к системе управления и воспроизводства с целью обеспечения конкурентных преимуществ и наличие инвестиционных ресурсов как фундамента всей последующей деятельности [1, с. 21]. И здесь не обойтись без выверенной инвестиционной стратегии развития на долгосрочную перспективу [2, с. 60]. Именно такая программа более десяти лет тому назад легла в базовую концепцию развития экономики Калужского региона.

В основу этого документа была положена теория и практика создания промышленных парков с заранее подготовленной инфраструктурой [3, с. 53]. В качестве одного из основных инструментов при этом был выбран кластерный подход [4, с. 92], когда задействованные в единых технологических цепочках предприятия размещаются в одном пространственном блоке, выстраивая как горизонтальные, так и вертикальные связи, что в свою очередь дает значительный синергетический эффект [5, с. 71].

Сегодня Калужская область обладает большим позитивным опытом в данном плане. А вот буквально пятнадцать лет тому назад таких наработок на отечественном пространстве практически не было. Пришлось сначала калькировать, а затем и адаптировать опыт развитых постиндустриальных стран [6, с. 67]. За основу была взята модель развития французского города Монпелье. За несколько десятилетий он из захолустного поселения смог превратиться в европейский центр высоких технологий. При этом многократно возросло как его население, так и доходы. Достигнуто же это было за счет привлечения инвестиций в инновационное развитие бизнеса [7, с. 309].

По аналогии с французскими коллегами в Калужской области было создано в 2000 г. Агентство регионального развития, ответственное за поиск и

сопровождение инвестиционных проектов [8, с. 217]. При этом в концепцию развития была заложена идея о том, что инвесторам следует предоставлять только те площади, которые обеспечены качественной инженерной инфраструктурой [9, с. 132]. Кроме того, к участкам, предоставляемым инвесторам, предъявлялись еще и другие требования: быть в центре скопления трудовых ресурсов, иметь потенциал для экстенсивного роста, обладать удобными путями подъезда [10, с. 97].

Еще одним шагом в освоении зарубежного передового опыта стали для калужан наработки города Линчепинг в Швеции. Заимствование передовых технологий развития происходило в рамках российско-шведского проекта «Гроу-Калуга». В Линчепинге индустриальные парки [11, с. 403] включали в себя вузы и научные учреждения, центры поддержки предпринимательства, венчурные фонды, бизнес-инкубаторы, а также финансовые и кредитные учреждения, что помогало им весьма интенсивно развиваться [12, с. 84].

В Калужском регионе проще всего было попробовать скопировать эту систему в уже имеющемся наукограде – городе Обнинске. Именно он и стал центром создания и развития малых инновационных предприятий, тем более что по шведским стандартам уровень социальной сферы был в нем несколько выше, чем в целом по региону [13, с. 122].

Эффективному внедрению и развитию технопарков и кластерного подхода способствовало совершенствование системы налоговых льгот и преференций [14, с. 171]. Был принят пакет льгот по налогу на прибыль и на имущество. Налоговые послабления предоставляются в обмен на рабочие места и инвестиции [15, с. 32]. Когда «налоговые каникулы» заканчиваются, это приводит к существенному росту поступлений в бюджет. Так, инвестор, вложивший более 3,2 млн долл., на протяжении года освобождается от налога на имущество и пользуется ставкой налога на прибыль в 15,5 %. Инвестиции свыше 32,2 млн долл. продлевают срок налоговых каникул до трех лет. Кроме того, значительное ускорение притока капиталов создала реконструкция транспортной магистрали: трассы на Киев М-3. Все это обеспечило создание благоприятного инвестиционного климата с последующим экономическим ростом [16, с. 136].

Первым пришел в область автокластер, который по объемам промышленного производства занимает сегодня третье место в России. Кластеры этого вида насчитывают до 30 видов компаний, куда входят предприятия по выпуску: кабин, навесного оборудования, автостекла, шин, узлов и агрегатов. Аналогично развивались процессы в фармацевтическом кластере, где сегодня более 50 участников, 42 из которых являются инновационными компаниями.

Внутрикластерные связи помогали создавать связи интеграционного плана по созданию совместных предприятий [17, с. 84]. К таким примерам можно отнести российско-испанское предприятие «CIE Automotive Kaluga» и российско-немецкое предприятие «Continental Automotive Systems».

Благодаря калькированию и адаптации передового зарубежного опыта [18, с. 296] на своей территории Калужская область за последние десять лет увеличила в десять раз свой валовой региональный продукт, в пятнадцать раз – объем промышленного производства, в семнадцать раз – накопленные иностранные инвестиции. На территории региона успешно функционируют десять индустриальных парков: «Ворсино», «Обнинск», «Коллонтай», «Детчи-

но», «Росва», «Габцево», «Калуга-Юг», «Лемминкяйнен», «Маклаки» и особая экономическая зона «Людиново». Общий объем иностранных инвестиций на сегодняшний день составил более 7 млрд. Общий же объем накопленных инвестиций – свыше 600 млрд рублей.

С 2007 г. финская компания «Лемминкяйнен» реализует на территории Калужской области проект частного индустриального парка. Это первый девелоперский проект [19, 23 с.] компании в России. Выбирая регион для осуществления проекта, она опиралась на ряд технических, геодезических и юридических требований. Российская «дочка» «Лемминкяйнен» со стопроцентным иностранным капиталом приобрела в собственность земельный участок, оформила права и перевела его в категорию земель промышленного использования. Инвестиции в первую очередь были вложены в создание соответствующей инфраструктуры [20, с. 47]. На все ушло около трех лет. Получив необходимую разрешительную документацию, структурные подразделения компании стали подключаться к сетям и параллельно занимались другими инженерными коммуникациями – ливневыми стоками, оптоволоконными каналами. Главное отличие данного парка от других технопарков состоит в том, что он не сдает в аренду готовые помещения, а предлагает инвестору приобрести земельный участок и подключиться к инженерным сетям [21, с. 104].

Администрация области активно участвовала в проекте. Было подписано инвестиционное трехстороннее соглашение с областным правительством и муниципальными властями, где четко прописаны обязательства всех сторон, в частности, в отношении сроков подключения к сетевой инфраструктуре. Все обязательства были точно выполнены; небольшие проблемы с энерго-снабжающими организациями удалось быстро решить. Сейчас на территории парка есть действующий резидент – финская компания Rani Plast, открывшая осенью 2012 г. завод по производству полиэтиленовой пленки. Предприятие бесперебойно работает 24 часа в сутки, что является лучшим доказательством того, что никаких проблем с инфраструктурной точки зрения у него нет.

Крупнейшие калужские инвестиционные проекты последних лет связаны с развитием инфраструктуры и транспортно-логистического сектора, а также формированием новых кластеров, в частности, аграрного. К примеру, на территории особой экономической зоны промышленно-производственного вида «Людиново» на 610 га подготовлена современная инфраструктура для промышленных и обрабатывающих предприятий. Резидентам экономической зоны предоставляются налоговые льготы, которые позволяют компенсировать затраты на открытие производства. Проведена полная инженерная подготовка площадки, а подключение ко всем коммуникациям осуществляется бесплатно. Логистические возможности обеспечивают железнодорожная сеть и федеральная трасса. В мае 2014 г. в ОЭЗ компания «Агро-Инвест» начала строительство крупнейшего в Центральном федеральном округе тепличного комплекса для круглогодичного выращивания овощей. Запланирован годовой объем производства 70 тыс. тонн, инвестиции в проект составили 13 млрд рублей. Первая очередь комплекса запущена в конце 2014 г., а в первом полугодии 2015 г. урожай выращен и поступил в торговые сети.

В транспортно-логистическом кластере реализуется стратегически важный проект Freight Village. Площадка Freight Village Kaluga находится на

границе с Новой Москвой, вне зоны интенсивного пассажирского потока. Уникальное месторасположение позволит обеспечить основной грузооборот Калужской области и перераспределить грузопотоки Московского транспортного узла. На площади в 478 га предусмотрены семь железнодорожных путей, таможенная зона, деловой центр ВЭД, контейнерный терминал. Пропускная способность – более 500 тыс. двадцатифутовых контейнеров в год.

Freight Village Rosva уже стал одним из опорных объектов сети распределения грузов на территории всего Центрального федерального округа (ЦФО). Автомобильный терминал площадью 5 га. работает с 2011 г. Контейнерный терминал работает с 2013 г. и включает шесть железнодорожных путей, подъездные дороги, площадки для хранения. Производительность контейнерного терминала до 150 тыс. двадцатифутовых контейнеров в год.

Аэропорт «Ермолино», который введен в эксплуатацию в конце 2014 г., рассчитан на лоукост-перевозки с объемом пассажиропотока до 8 млн человек. Прогнозируемый пассажиропоток – более 7,5 млн пассажиров в год. Международный аэропорт «Калуга» предназначен в основном для населения и малой авиации. Аэропортовый комплекс рассчитан на прием и выпуск всех типов воздушных судов, включая А-319, Боинг-737 или их аналоги (64 тонны). Прогнозируемый пассажиропоток в самое ближайшее время – до 178 тыс. человек в год.

Свои проекты на территории области успешно реализуют 150 компаний из почти 30 стран мира. Понадобилось серьезное институциональное сопровождение, которое и было создано. Агентство регионального развития занимается консультированием, Корпорация развития – созданием промышленных парков, Индустриальная логистика – вопросом движения грузопотоков, Агентство инновационного развития – высокотехнологическим сектором. Есть еще Представительство Калужской области при Правительстве Российской Федерации – тот орган, который решает вопросы своих инвесторов на федеральном уровне.

Однако наблюдается небольшой дисбаланс развития промышленных парков на территории области. Большинство из них располагаются в северных частях региона. Однако решение данного вопроса предусмотрено в Стратегии развития региона до 2020 г. Предусматривается активизация привлечения «якорных» инвесторов в южные части территории, обладающей хорошей транспортной инфраструктурой. Первый шаг в данном направлении – создание особой экономической зоны «Людиново». В промышленных парках «Ворсино», «Росва» и «Людиново» предусмотрено создание многофункциональных логистических центров.

На сегодняшний день в Калужском регионе каждый рубль, инвестированный в реальный сектор экономики, принес одних только налогов 3,3 рубля. Калужская модель развития взята на вооружение многими российскими регионами и получила высокую оценку на федеральном уровне, где планируется создание государственной программы субсидирования процентной ставки тем регионам, которые строят на кредитные средства промышленные парки.

Можно сделать вывод, что на базе эффективного обеспечения инвестициями инновационных процессов включается своеобразный механизм экономики по самосовершенствованию кластерных образований на территориях промышленных парков, что наглядно подтвердила практика Калужского ре-

гиона. И здесь уже можно говорить не только об уровне мультипликативного, но и синергетического эффекта.

Список литературы

1. **Пауков, С. А.** Барьеры на пути инновационного развития России / С. А. Пауков // Проблемы современной экономики : материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). – Челябинск : Два комсомольца, 2015. – С. 19–22.
2. **Королева, Л. П.** Инновационная инфраструктура: состав и место в инновационной системе экономики / Л. П. Королева, Т. В. Ермошина // Инновации. – 2014. – № 12. – С. 59–61.
3. **Ермакова, Ж. А.** Содержание и соотношение понятий: маркетинг инноваций, инновационный менеджмент, маркетинговые инновации / Ж. А. Ермакова, Н. В. Белоцерковская, О. П. Иванченко // Инновации. – 2014. – № 6. – С. 49–54.
4. **Долинская, Ю. В.** Методологические основы и роль менеджмента инноваций в деятельности современной организации / Ю. В. Долинская, Н. Ф. Князюк // Инновации. – 2015. – № 4. – С. 86–93.
5. **Фролов, А. В.** NBIC-технологии и направления их реализации в США / А. В. Фролов // Инновации. – 2013. – № 7. – С. 63–73.
6. **Тюрина, В. Ю.** Наука, инновация, интеллектуальная собственность – основа перехода к инновационной экономике / В. Ю. Тюрина, А. А. Ипполитова // Инновации. – 2013. – № 9. – С. 66–70.
7. **Фатхутдинов, Р. А.** Инновационный менеджмент : учеб. для вузов / Р. А. Фатхутдинов. – 6-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 448 с.
8. **Сурин, А. В.** Инновационный менеджмент : учеб. / А. В. Сурин, О. П. Молчанов. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 368 с.
9. Управление инновационными проектами : учеб. пособие / под ред. проф. В. Л. Попова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 336 с.
10. **Балабанов, И. Т.** Инновационный менеджмент : учеб. пособие для вузов / И. Т. Балабанов. – СПб. : Питер, 2001. – 303 с.
11. Инновационная экономика (управленческий и маркетинговый аспекты) / Д. И. Кокурин, В. С. Волков, Е. И. Сафиуллина, К. Н. Назин. – М. : Экономика, 2011. – 532 с.
12. Инновационный менеджмент : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / К. В. Балдин [и др.]. – 2-е изд., стер. – М. : Академия, 2010. – 368 с.
13. **Ерохина, Е. В.** Управление инновационной деятельностью в регионе: экономика, кластеры, логистика / Е. В. Ерохина. – М. : Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2013. – 368 с.
14. Основы менеджмента / под ред. А. И. Афоничкина. – СПб. : Питер, 2007. – 527 с.
15. **Сибирская, Е. В.** Инновационная деятельность в национальной экономике: содержание и структура / Е. В. Сибирская, О. А. Строева, С. Н. Мартов // Инновации. – 2014. – № 5. – С. 30–33.
16. **Твисс, Б.** Управление научно-техническими нововведениями : сокр. пер. с англ. / Б. Твисс. – М. : Экономика, 1989. – 271 с.
17. **Соколова, О. Н.** Инновационный менеджмент : учеб. пособие / О. Н. Соколова. – М. : КНОРУС, 2012. – 200 с.
18. **Менш, Г.** Базисные инновации и инновации совершенствования / Г. Менш // Экономика предприятия. – 1972. – № 42. – С. 291–297.
19. Состоится ли новая модель экономического роста в России? / Е. Г. Ясин, Н. В. Акиндинова, А. А. Яковлев, Л. И. Якобсон // Вопросы экономики. – 2013. – № 5. – С. 4–39.
20. Выбор пути: сценарии развития России / Е. Г. Ясин, Н. В. Акиндинова, Л. И. Якобсон, А. А. Яковлев // Инвестиции в России. – 2013. – № 6. – С. 45–48.

21. Гохберг, Л. М. Инновации и глобальная экономика. Инновации как основа экономического роста и укрепления позиций России в глобальной экономике / Л. М. Гохберг, Т. Е. Кузнецова // Вестник международных организаций. – 2012. – № 2. – С. 101–117.

References

1. Paukov S. A. *Problemy sovremennoy ekonomiki: materialy IV Mezhdunar. nauch. konf. (g. Chelyabinsk, fevral' 2015 g.)* [Problems of modern economy: proceedings of IV International scientific conference (Chelyabinsk, February 2015)]. Chelyabinsk: Dva komsomol'tsa, 2015, pp. 19–22.
2. Koroleva L. P., Ermoshina T. V. *Innovatsii* [Innovations]. 2014, no. 12, pp. 59–61.
3. Ermakova Zh. A., Belotserkovskaya N. V., Ivanchenko O. P. *Innovatsii* [Innovations]. 2014, no. 6, pp. 49–54.
4. Dolinskaya Yu. V., Knyazyuk N. F. *Innovatsii* [Innovations]. 2015, no. 4, pp. 86–93.
5. Frolov A. V. *Innovatsii* [Innovations]. 2013, no. 7, pp. 63–73.
6. Tyurina V. Yu., Ippolitova A. A. *Innovatsii* [Innovations]. 2013, no. 9, pp. 66–70.
7. Fatkhutdinov R. A. *Innovatsionnyy menedzhment: ucheb. dlya vuzov* [Innovative management: tutorial for universities]. 6th ed. Saint-Petersburg: Piter, 2008, 448 p.
8. Surin A. V., Molchanov O. P. *Innovatsionnyy menedzhment: ucheb.* [Innovative management: textbook]. Moscow: INFRA-M, 2008, 368 p.
9. *Upravlenie innovatsionnymi proektami: ucheb. posobie* [Innovative project management: tutorial]. Ed. by prof. V. L. Popov. Moscow: INFRA-M, 2009, 336 p.
10. Balabanov I. T. *Innovatsionnyy menedzhment: ucheb. posobie dlya vuzov* [Innovative management: tutorial for universities]. Saint-Petersburg: Piter, 2001, 303 p.
11. Kokurin D. I., Volkov V. S., Safiullina E. I., Nazin K. N. *Innovatsionnaya ekonomika (upravlencheskiy i marketingovyy aspekty)* [Innovative economy (managerial and marketing aspects)]. Moscow: Ekonomika, 2011, 532 p.
12. *Innovatsionnyy menedzhment: ucheb. posobie dlya stud. vyssh. ucheb. zavedeniy* [Innovative management: tutorial for university students]. K. V. Baldin et al. 2nd ed., ster. Moscow: Akademiya, 2010, 368 p.
13. Erokhina E. V. *Upravlenie innovatsionnoy deyatel'nost'yu v regione: ekonomika, klasteri, logistika* [Innovative activity management in regions: economics, clusters, logistics]. Moscow: Izd-vo MGTU im. N. E. Bauman, 2013, 368 p.
14. *Osnovy menedzhmenta* [Basic management]. Ed. by A. I. Afonichkin. Saint-Petersburg: Piter, 2007, 527 p.
15. Sibirskaya E. V., Stroeveva O. A., Martov S. N. *Innovatsii* [Innovations]. 2014, no. 5, pp. 30–33.
16. Tviss B. *Upravlenie nauchno-tekhnicheskimi novovvedeniyami: sokr. per. s angl.* [Management of scientific and technical innovations: contracted translation from English]. Moscow: Ekonomika, 1989, 271 p.
17. Sokolova O. N. *Innovatsionnyy menedzhment: ucheb. posobie* [Innovative management: tutorial]. Moscow: KNORUS, 2012, 200 p.
18. Mensh G. *Ekonomika predpriyatiya* [Enterprise economics]. 1972, no. 42, pp. 291–297.
19. Yasin E. G., Akindinova N. V., Yakovlev A. A., Yakobson L. I. *Voprosy ekonomiki* [Economic issues]. 2013, no. 5, pp. 4–39.
20. Yasin E. G., Ankinidina N. V., Yakobson L. I., Yakovlev A. A. *Investitsii v Rossii* [Investments in Russia]. 2013, no. 6, pp. 45–48.
21. Gokhberg L. M., Kuznetsova T. E. *Vestnik mezhdunarodnykh organizatsiy* [Bulletin of international organizations]. 2012, no. 2, pp. 101–117.

Круглов Владимир Николаевич

доктор экономических наук, доцент,
кафедра экономики, Институт
управления, бизнеса и технологий
(Россия, г. Калуга, ул. Гагарина, 1)

Kruglov Vladimir Nikolaevich

Doctor of economic sciences, associate
professor, sub-department of economics,
Institute of management, business
and technologies (1 Gagarina street,
Kaluga, Russia)

E-mail: vladkaluga@yandex.ru

УДК 658.14/17

Круглов, В. Н.

Калужский вариант инновационного развития экономики /
В. Н. Круглов // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион.
Экономические науки. – 2016. – № 1 (4). – С. 15–22.

УДК 336.228.3

А. А. Голдина

ОЦЕНКА ИСПОЛНЕНИЯ НАЛОГОВОГО БЮДЖЕТА

Аннотация.

Актуальность и цели. В современных условиях бюджет организации является не только элементом эффективного планирования, но и способом гармонизации финансово-хозяйственных процессов. Особое место в структуре бюджета занимает блок «налоговое планирование», разработка которого направлена на создание грамотной с юридической и экономической позиции системы управления налоговыми потоками. Цель работы – обобщение и развитие практических подходов к формированию системы оценки исполнения налогового бюджета организации с учетом требований российского законодательства и международного опыта.

Материалы и методы. Реализация цели исследования была достигнута посредством изучения существующих научных и прикладных вопросов функционирования системы налогового планирования, а также проблемы взаимодействия ее элементов во внутренней и внешней среде экономического субъекта. Методологическую основу исследования составляют системный и структурный подходы, для которых характерно целостное рассмотрение, установление взаимодействия составных частей или элементов бюджетного процесса на уровне организации.

Результаты. Исследованы и обоснованы принципы и алгоритм применения оценки исполнения налогового бюджета, уточнены и классифицированы базовые подходы, применяемые в системе планирования и контроля показателей налоговой нагрузки предприятия.

Выводы. Проведенное исследование позволяет определить комплекс аналитических процедур, реализуемых в рамках бюджетного процесса, направленных на повышение эффективности деятельности экономического субъекта посредством гармонизации информационных потоков финансового, налогового и управленческого учета.

Ключевые слова: налоговое планирование, оптимизация налоговой нагрузки, бюджетирование, налоговый бюджет.

А. А. Goldina

ASSESSMENT OF TAX BUDGET IMPLEMENTATION

Abstract.

Background. In modern economic conditions, the organizational budget is not only an element of effective planning, but also the way of harmonization of financial and economic processes. A special place in the structure of company's budget is taken by the "tax planning" block, which is aimed at creation of a system of tax streams' management, competent from a legal and economic position. The goal of the study is to generalize and to develop practical approaches to evaluation of effective-

tiveness of company's tax planning system on the basis of requirements of the Russian legislation and international experience.

Materials and methods. The research objectives were implemented on the basis of studying the existing scientific and applied questions of functioning of the tax planning system, and also of a problem of its elements' interaction in internal and external conditions. The methodology included the system and structural approaches which are characterized by complete consideration, establishment of interaction of components or elements of organizational budgeting.

Results. The author investigated and proved principles and an algorithm for estimating tax budget implementation. Moreover, the basic approaches to control company's tax burden were specified.

Conclusions. The examination allows to determine a complex of analytical procedures within the budgeting, aimed at improving company's performance by means of harmonization of information streams of financial, tax and management accounting.

Key words: tax planning, optimization of tax burden, budgeting, tax budget.

Современный этап развития экономики требует от предприятий повышения гибкости в отношении собственного позиционирования на рынке. Это проявляется как в производственном (необходимость постоянного обновления ассортимента производимой продукции, совершенствование используемого оборудования и технологий производства), так и финансовом (жесткая синхронизация финансовых потоков, оптимизация структуры источников финансирования) направлениях деятельности любого предприятия.

В этих условиях все большую значимость приобретает механизм бюджетирования, представляющий собой технологию финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса на всех уровнях управления, которая включает формирование планов и бюджетов и позволяет анализировать прогнозируемые и полученные с их помощью финансовые показатели [1].

Комплекс задач, решаемый с помощью данного механизма, достаточно широк. При этом важнейшей функцией бюджетирования в системе управленческого учета является систематизация процесса расчета налоговых платежей посредством интеграции данного блока в общую систему бюджетирования предприятия [2].

Бюджетирование налогов является расчетно-аналитическим процессом, направленным на установление плановой суммы налоговых платежей, подлежащей уплате организацией в будущих периодах. При этом применяется стандартная схема разработки и исполнения бюджетов предприятия, специфицированная по планированию налогов и иных обязательных платежей (рис. 1).

Из приведенной схемы следует, что непосредственно определение плановой величины налоговой нагрузки является одним из блоков бюджетного процесса, основанного на цикличности и зависимости каждого последующего этапа от результатов предыдущего.

Таким образом, оценка исполнения налогового бюджета является одним из важнейших моментов, определяющих эффективность системы бюджетирования в целом.

Процедура оценки исполнения налогового бюджета может быть представлена следующим алгоритмом (рис. 2).

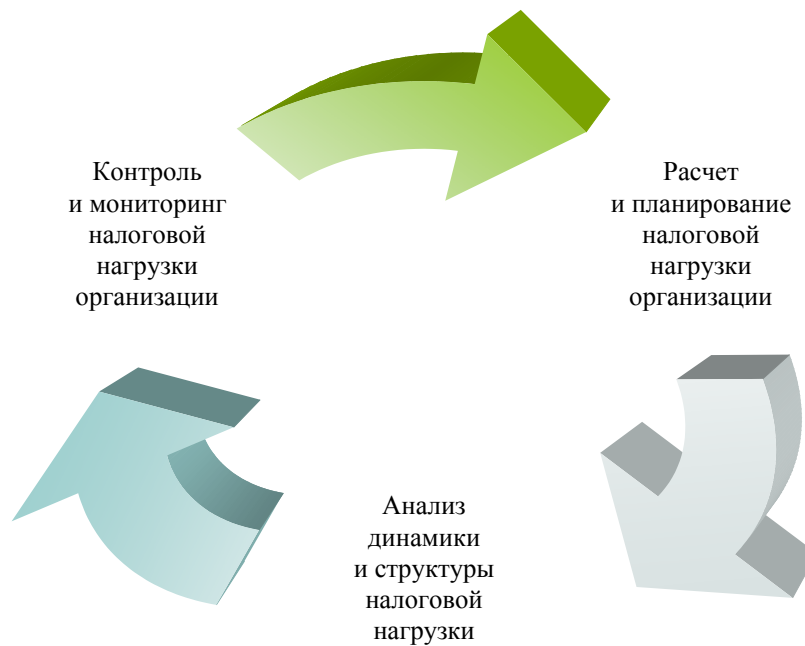


Рис. 1. Схема бюджетирования налоговой нагрузки организации

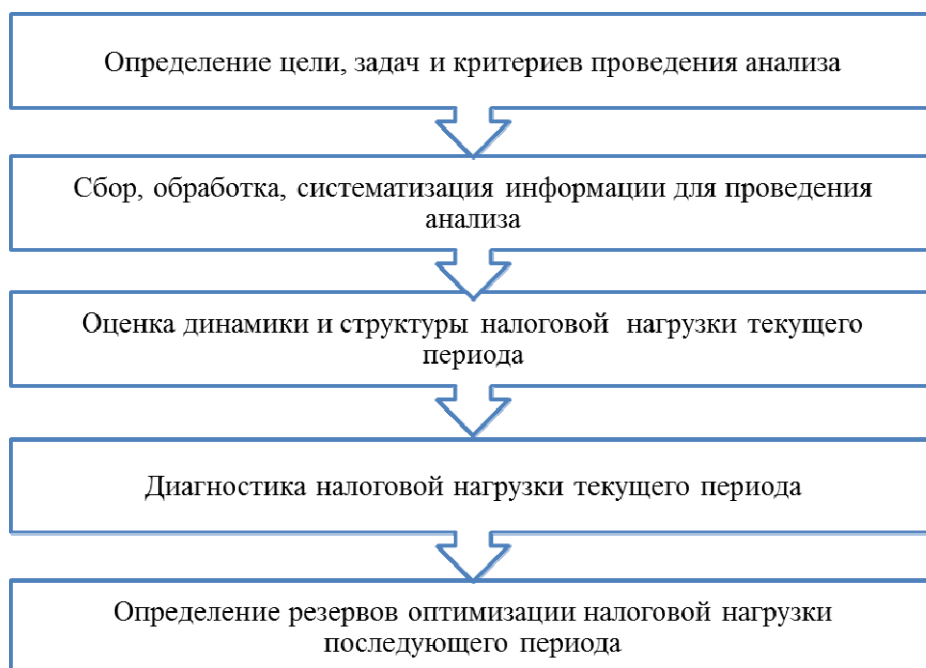


Рис. 2. Последовательность оценки исполнения налогового бюджета организации

Однако в рамках приведенной последовательности можно выделить несколько базовых подходов к оценке исполнения бюджета:

1 – оценка динамики объекта, ориентированная на корректировку последующих планов;

2 – оценка динамики объекта, ориентированная на последующие управленческие решения;

3 – оценка динамики объекта в условиях неопределенности;

4 – стратегический подход к оценке динамики объекта [3].

Первый подход основан на сопоставлении фактически достигнутых показателей с их значениями, отраженными в бюджете предприятия. В случае выявления положительных или негативных отклонений, уровень которых может быть определен как существенный, в бюджет на следующий период вносится корректировка с учетом выявленной динамики бюджетных показателей.

Данный подход, как правило, реализуется в рамках краткосрочного планирования (помесячного или поквартального) и имеет своей целью поддержание финансовой устойчивости и платежеспособности организации на удовлетворительном уровне. В связи с этим определение уровня существенности отклонения сводится к оценке степени влияния выявленных отклонений на суммарный денежный поток организации.

Оценка динамики объекта, ориентированная на последующие управленческие решения, представляет собой более сложный комплекс аналитических процедур. Любое управленческое решение предполагает знание самой ситуации, причин ее формирования и последствий реализации принятого решения. Таким образом, помимо оценки динамики налоговой нагрузки требуется детальный анализ причин ее изменения, а также количественное измерение степени влияния отклонений основных бюджетных показателей на динамику и качество денежного потока организации.

Оценка динамики объекта в условиях неопределенности предполагает принципиально иное понимание существенности отклонений. При формировании налогового бюджета организация ориентируется, во-первых, на оптимизацию налоговой нагрузки предприятия, во-вторых, на планирование налоговых платежей по срокам для обеспечения синхронности денежных поступлений и расходов и избежания дефицита денежных средств в периоды уплаты налогов. В условиях неопределенности все параметры деятельности признаются неизвестными и задаются не в виде конкретных цифр, а в виде интервалов значений. Причем это касается не только исходных параметров (цена, объемы производства и продаж и т.д.), но и итоговых показателей (доходы, расходы, финансовые результаты и пр.).

Для расчета итоговых показателей может быть использовано имитационное моделирование, которое позволяет производить многократное статистическое моделирование всего множества неопределенных исходных параметров для получения интервала неопределенности итоговых бюджетных показателей.

В этом случае реализация системы оценки исполнения налогового бюджета будет сводиться к следующему. Если фактическое значение величины налоговой нагрузки находится внутри интервала неопределенности, полученного в результате имитационного моделирования, то налоговый бюджет признается выполненным. В ситуации, если выявлено несоответствие фактического показателя и заданного интервала, должен быть проведен дополнительный анализ, ориентированный на сокращение неопределенности исходных параметров деятельности.

Стратегический подход к оценке динамики объекта предполагает сопоставление результатов исполнения бюджета со стратегическими целями развития организации, что в свою очередь требует анализа достигнутого положения и возможных вариантов будущего состояния организации. Таким образом, данный подход является комбинаторным, объединяющим предыдущие подходы в различных вариациях.

Как правило, стратегии предприятий можно рассматривать в разрезе двух направлений:

- развитие и расширение деятельности;
- поддержание конкурентных преимуществ.

При реализации первого направления в качестве стратегических ориентиров можно рассматривать показатели финансовых результатов, формирование и максимизация которых подвержены воздействию множества факторов как внутренних, так и внешних. При наличии большой совокупности параметров, образующих будущее состояние организации, высока вероятность неопределенности их значений. Соответственно, в данном случае оценка и контроль исполнения бюджета должны строиться на сочетании второго и третьего подходов (оценка динамики объекта, ориентированная на последующие управленческие решения, и оценка динамики объекта в условиях неопределенности).

Второе направление нацелено в большей мере на сохранение существующего положения организации с учетом возможных корректировок, исходя из текущих изменений внешней среды. В этой ситуации стратегическим ориентиром могут выступать показатели финансовой устойчивости и платежеспособности, отражающие наличие/отсутствие финансового дефицита в определенные периоды времени. Таким образом, в рамках данного стратегического направления для целей оценки исполнения бюджета можно ограничиться вторым подходом (оценка динамики объекта, ориентированная на последующие управленческие решения).

В заключение следует отметить, что формирование системы оценки исполнения бюджетов предприятия, налогового бюджета в частности, является одним из важнейших условий успешного и эффективного функционирования организации. Перечень системы критериев, методов и механизмов оценки во многом зависит от особенностей деятельности и стратегических целей развития хозяйствующего субъекта. В связи с этим, формируя информационно-аналитическую систему для реализации бюджетного управления, необходимо уже на этапе ее разработки предусмотреть возможность внедрения инструментов контроля исполнения бюджетов.

Список литературы

1. Бюджетирование: теория и практика : учеб. пособие / Л. С. Шаховская, В. В. Хохлов, О. Г. Кулакова [и др.]. – М. : КНОРУС, 2009.
2. **Горохова, Н. А.** Налоговое бюджетирование как неотъемлемая часть стратегического планирования финансовых расходов организации / Н. А. Горохова // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 3. – URL: http://www.auditfin.com/fin/2009/3/01_06/01_06%20.pdf
3. **Савчук, В. П.** Финансовое планирование и разработка бюджета предприятия / В. П. Савчук. – URL: <http://www.cfin.ru/management/budgeting/savchuk-6.shtml>

References

1. Shakhovskaya L. S., Khokhlov V. V., Kulakova O. G. et al. *Byudzhetrovanie: teoriya i praktika: ucheb. posobie* [Budgeting: theory and practice: tutorial]. Moscow: KNORUS, 2009.
2. Gorokhova N. A. *Audit i finansovyy analiz* [Audit and financial analysis]. 2009, no. 3. Available at: http://www.auditfin.com/fin/2009/3/01_06/01_06%20.pdf
3. Savchuk V. P. *Finansovoe planirovanie i razrabotka byudzheta predpriyatiya* [Financial planning and development of organizational budget]. Available at: <http://www.cfin.ru/management/budgeting/savchuk-6.shtml>

Голдина Анна Александровна

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра бухгалтерского учета,
налогообложения и аудита,
Пензенский государственный
университет (Россия,
г. Пенза, ул. Красная, 40)

E-mail: anna3103@rambler.ru

Goldina Anna Aleksandrovna

Candidate of economic sciences, associate
professor, sub-department of accounting,
taxation and audit, Penza State University
(40 Krasnaya street, Penza, Russia)

УДК 336.228.3

Голдина, А. А.

Оценка исполнения налогового бюджета / А. А. Голдина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2016. – № 1 (4). – С. 23–28.

И. Е. Медушевская

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация.

Актуальность и цели исследования. Процесс взаимодействия экономических агентов в современном мире усложняется, множится количество транзакций, возрастает поток информации и в результате транзакционные издержки современной коммерческой фирмы резко увеличиваются. Несмотря на то, что исследования по ведущим направлениям институционализма широко представлены и в российской печати, однако не так много исследований, в которых представлены методики оценки транзакционных издержек и конкретные примеры их расчетов. Цель работы – выявление и анализ транзакционных издержек коммерческой организации в России для разработки рекомендаций по их оптимизации.

Материалы и методы. Реализация цели исследования была достигнута посредством системного анализа транзакционных издержек, их классификации. Использованы общеэкономические методы – диалектический, абстракции, анализа, индукции, моделирования, а также статистические методы, метод сравнения и др.

Результаты. Транзакционные издержки – это затраты на взаимодействие экономических агентов, их уровень определяет эффективность такого взаимодействия. Основные причины их возникновения: платность информации; неполнота и асимметрия информации; оппортунистическое поведение; ограниченная рациональность. Подробно классифицированы транзакционные издержки коммерческой фирмы по различным критериям, определена их роль на современном этапе. Дан расчет транзакционных издержек на примере типового контракта фармацевтической организации с дилерской сетью. Разработаны пути минимизации транзакционных издержек современной фирмы.

Выводы. Российская экономика – пример высоких транзакционных издержек. Именно в таких условиях работают современные коммерческие организации. Величина транзакционных издержек современной фирмы возрастает вследствие неэффективности экономических институтов, т.е. норм и правил, по которым осуществляется взаимодействие экономических агентов. Проведенное исследование позволило не только определить, классифицировать транзакционные издержки современной фирмы по различным критериям и оценить их на конкретном примере, но и сформулировать комплекс мер по их минимизации.

Ключевые слова: транзакционные издержки, фирма, коммерческая организация, оппортунизм.

I. E. Medushevskaya

TRANSACTION COSTS OF BUSINESS ORGANIZATION

Abstract.

Background. The process of interaction of economic agents in the modern world is becoming more complicated, a number of transactions are multiplying, the information flow is growing, and, as result, transaction costs of modern commercial firms are sharply increasing. Despite the fact that researches in the leading areas of institutionalism are widely represented in the Russian press, not many studies present the

methodology for assessing transaction costs and specific examples of calculations. The purpose of the article is to identify and analyze transaction costs of commercial organizations in Russia to develop recommendations on their optimization.

Materials and methods. The objectives were implemented through a systematic analysis of transaction costs, their classification. The author used general economic methods – dialectical, abstraction, analysis, induction, modeling, and statistical methods, the method of comparison, and others.

Results. Transaction costs are the costs of interaction of economic agents, their level determines effectiveness of such cooperation. The main reasons for their occurrence: payment for information; incompleteness and asymmetry of information; opportunistic behavior; bounded rationality. The article classifies transaction costs of commercial firms in detail by various criteria, defines their role at the present stage, and gives calculations of transaction costs by the example of a model contract of a pharmaceutical organization with a dealer network. The author has developed ways to minimize transaction costs of a modern company.

Conclusions. The Russian economy is an example of high transaction costs. It is these condition where modern commercial organizations operate. The value of transaction costs of a company is increasing as a result of inefficiency of modern economic institutions, rules and regulations controlling the interaction of economic agents. The study allows not only to identify and classify transaction costs of a modern company by various criteria, but also to formulate a set of measures to minimize them.

Key words: transaction costs, firm, commercial organization, opportunism.

В современном мире исследования, проводимые в русле институционального направления, весьма актуальны. Вклад институционалистов завоевал признание во всем мире, что подтверждается присуждением Нобелевских премий по экономике сторонникам этого экономического направления.

Нестабильность современной экономической системы России можно связать с неразвитостью рыночных институтов из-за роста трансакционных издержек.

В классической и неоклассической теориях считалось, что у фирмы возникают лишь трансформационные, т.е. производственные издержки. В экономической теории они называются экономическими или альтернативными издержками и включают в себя бухгалтерские, внешние издержки (плату за ресурсы внешним поставщикам) и внутренние (упущенную выгоду за использование ресурсов, принадлежащих самой фирме).

Считалось, что издержки рыночного обмена равны нулю. Однако Р. Коуз, основоположник теории трансакционных издержек, сторонник институционализма, в своей пионерской работе «Природа фирмы» (1937) доказал обратное. Первоначально введение понятия трансакционных издержек Р. Коузом было использовано для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирмы. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля [1, с. 55].

Современная коммерческая организация в процессе своей деятельности помимо производственных затрат сталкивается с трансакционными издержками, которые возникают в процессе взаимодействия с различными экономическими агентами – поставщиками ресурсов, потребителями, государственными структурами (например, налоговыми органами и т.п.), конкурентами, посредниками, работниками самой организации и т.п.

Трансакционные издержки не связаны с производством как таковым, а являются сопутствующими ему и связаны с организацией бизнеса, сбором и анализом информации, подготовкой и заключением контрактов, а также реализацией сделок.

Эти издержки не отражаются в бухгалтерском балансе, могут быть не подтверждены платежными документами, однако оказывают огромное влияние на хозяйственную деятельность и финансовые результаты, т.к. оценивают возможные потери, возникшие из-за неэффективности действий, решений, созданных структур, и на практике отражают не только потери денежных ресурсов, упущенную выгоду, но и потери времени, которые также могут быть оценены в денежных единицах. Например, разбитые дороги в России могут служить причиной аварий, пробок, незапланированного ремонта автомобиля и т.п. Возникают дополнительные финансовые расходы, потери времени на решение возникших проблем. К тому же задержки в пути могут явиться причиной недоставки товара или ресурса в срок, т.е. нарушения контракта.

Таким образом, трансакционные издержки также являются альтернативными издержками; в широком смысле отражают издержки взаимодействия экономических субъектов, в узком смысле – это издержки в сфере рыночного обмена [2].

По данным зарубежных исследований в США и Западной Европе на покрытие трансакционных издержек приходится до 50 % стоимости производимой продукции. Российская экономика служит примером высоких трансакционных издержек, связанных с неэффективностью функционирования основных экономических институтов, например, государства, собственности, конкуренции, организации. В нашей стране соотношение трансформационных и трансакционных издержек составляет 40 : 60 %.

Актуальность темы исследования обусловлена, прежде всего, ростом трансакционных издержек современной коммерческой фирмы. Процесс взаимодействия экономических агентов в современном мире усложняется, множится количество транзакций, возрастает поток информации и в результате трансакционные издержки резко увеличиваются. Заслуживают внимания исследования, выполненные российскими институционалистами А. А. Аузаном, Р. И. Капелюшниковым [3], Г. В. Колодной [4], В. В. Мельниковым, А. Н. Олейником, О. С. Сухаревым, А. А. Шаститко и др. Всеми экономистами признается тот факт, что Россия – пример страны с высокими трансакционными издержками, однако не так много исследований, в которых представлены методики их оценки и конкретные примеры их расчетов.

Цель исследования – выявление и анализ трансакционных издержек коммерческой организации в России для разработки рекомендаций по их оптимизации.

Существуют различные трактовки понятия трансакционных издержек. Современный подход институционалистов представлен в табл. 1.

Основная причина существования трансакционных издержек в том, что информация обладает ценностью, является платной, в современном мире собрать полную и достоверную информацию не представляется возможным, к тому же она распределена между сторонами обмена асимметрично, причем сами экономические агенты обладают неполной рациональностью и склонны вести себя оппортунистически, нарушая правовые и моральные нормы.

Различные трактовки транзакционных издержек

Автор	Определение транзакционных издержек
Р. Коуз	Издержки пользования рыночным механизмом; издержки рыночной координации производства
К. Эрроу	Затраты на управление экономической системой; издержки эксплуатации экономической системы; «эквивалент трения в механических системах»
О. Уильямсон	Затраты на преодоление трения в экономической системе; издержки, связанные с обменом и защитой правомочий
Дж. Комманс	Затраты по отчуждению и присвоению прав собственности и свобод, созданных обществом
Д. Норт	Издержки оценки полезных свойств объекта обмена и издержки обеспечения прав и принуждения к их соблюдению

До сих пор в теории транзакционных издержек не только нет четкого определения, но и не сложилась их единая классификация.

Транзакционные издержки включают затраты на анализ состояния рынка, оплату консультантов и другие расходы, связанные с поиском информации; рекламу (хотя этот вид затрат спорный и, на наш взгляд, относится к производственным); на ведение переговоров и составление контрактов; контроль за соблюдением контрактов, принуждение к их исполнению, включая судебные разбирательства; контроль за персоналом и другие внутрифирменные расходы и др. [2].

Классификация транзакционных издержек, по О. Уильямсону, строится на выделение этапов сделки и возникновении издержек до заключения сделки (*ex ante*) и после (*ex post*). Согласно классификации К. Менара транзакционные издержки подразделяются на издержки вычленения (аналогичны отлыниванию, т.е. связаны с оппортунизмом); информационные издержки; издержки масштаба; издержки поведения.

Согласно классификации Т. Эггертссона транзакционные издержки подразделяются на: издержки поиска информации о ценах и качестве товаров, а также о потенциальных покупателях или продавцах (поиск резервной цены, адекватной и достоверной информации о существующих товарах и услугах, о продавцах и покупателях); издержки выявления резервных позиций при эндогенных ценах (издержки ведения переговоров по поводу резервной цены – предельной цены, на которую может согласиться партнер, т.е. наивысшая цена для потребителя и минимальная цена для производителя); издержки составления контрактов; издержки контроля за выполнением условий контракта; издержки принуждения к выполнению условий контракта; издержки защиты прав собственности от посягательств третьей стороны.

В российской учебной литературе можно встретить следующие структурные компоненты транзакционных издержек [5]:

– издержки поиска информации – затраты по сбору сведений о потенциальных поставщиках и покупателях, ценах, качественных характеристиках товаров; потери, связанные с неполной или недостоверной, устаревшей информацией и ее ассиметричным распределением на рынке;

– издержки по ведению переговоров и заключению сделок – затраты на обсуждение условий сделки (доказано, что невозможно учесть все нюансы

при заключении договора, поэтому необходимо более тщательно подходить к подготовке типичного договора, который конкретизируется под специфические условия каждого клиента и т.п.; чем специфичнее условия конкретного контрагента, тем выше транзакционные издержки); затраты на подготовку документации и согласование условий сделки;

– издержки спецификации и защиты прав собственности – расходы по восстановлению нарушенных прав, потери от ненадежной защиты прав, судебные расходы и т.п.; затраты времени и средств, необходимых для их восстановления, могут быть чрезвычайно высоки;

– издержки оппортунистического поведения – потери от нарушения партнерами условий сделок. Это самый скрытый и с точки зрения экономической теории самый интересный элемент транзакционных издержек, учитывающий две формы оппортунистического поведения: моральный риск и вымогательство (отлынивание). Хотя, на наш взгляд, таких форм значительно больше, а представленные выше описывают лишь внутренние издержки оппортунистического поведения.

Классифицировать транзакционные издержки фирмы возможно в зависимости от внешних и внутренних факторов на внешние транзакционные издержки (связаны с работой рыночного механизма и обменом прав) и внутренние (например, управленческие расходы, связанные с контролем за деятельностью персонала).

Таким образом, вступая в контрактные отношения, фирмы неизбежно теряют часть своих ресурсов в результате оппортунизма всех участников транзакции (работников, партнеров и др.) и несовершенства, асимметрии информации. С точки зрения экономики в целом, это имеет не только перераспределительный эффект, но и негативно сказывается на общественном благосостоянии. Оппортунизм экономических агентов приводит к поведенческой неопределенности, а также к дополнительным транзакционным издержкам, которые иногда могут сорвать ту или иную сделку или сделать невыгодным бизнес в целом. Примеры оппортунистического поведения субъектов малого бизнеса в сфере налогообложения ЕНВД представлены в [6].

Измерение транзакционных издержек в современном мире затруднено, т.к. сам сбор и обработка информации требуют огромных физических и финансовых затрат. Для современной коммерческой фирмы актуально начинать анализ с четкой классификации транзакционных издержек и понимания, на каком этапе или в каком подразделении они возникают; осознания причины возникновения этих издержек и определения способа их минимизации.

Анализ методик по оценке транзакционных издержек в работах А. Н. Багаутдинова, О. А. Клещевой [7], М. О. Искоскова [8] и других показал, что оценить транзакционные издержки в корпорации, разработав универсальную систему измерения невозможно, т.к. существует множество случаев, которые зависят не только от контрагентов и окружающей среды, и каждая из транзакционных издержек может при этом видоизмениться, а, следовательно, и способ их оценки будет варьироваться в зависимости от конкретного случая.

В ходе исследования были рассчитаны средние транзакционные издержки, которые возникают при заключении типичного контракта фармацевтической компании с дилерской сетью.

Анализ финансовой отчетности коммерческой организации «XXX» в динамике показал, что в ОАО увеличиваются запасы нерезализованной про-

дукции и накопилась большая дебиторская задолженность из-за срыва контрактов прошлых лет и оппортунистического поведения контрагентов. Как показал анализ, срывы контрактов выявлены только с новыми заказчиками. Поэтому рекомендовано вести их учет и формировать собственную информационную базу добросовестных партнеров.

Оценка транзакционных издержек выполнена на основе методики, представленной в [9].

Таблица 2

Оценка транзакционных издержек при заключении среднестатистического контракта ОАО «XXX» с дистрибьютерской сетью в динамике за три года

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Затраты на поиск информации о контрагентах, руб.	549	549	549
Подготовка документации, руб.	1200	1200	1200
Затраты на привлечение экспертов и сопровождение проекта, руб.	4429	5083	5242
Издержки на контроль за исполнением договора, руб.	1304	1304	1304
Средние транзакционные издержки (на 1 контракт), руб.	7482	8136	8298
Количество контрактов, ед.	10	42	100
Сумма среднего годового контракта, тыс. руб.	1500	2100	1100
Доля транзакционных издержек в годовой сумме заключенных контрактов, %	0,5	0,4	0,8

Анализ данных табл. 2 показал, что транзакционные издержки возрастают. Заметим, что чем меньше количество транзакций (сделок), тем меньше величина транзакционных издержек фирмы.

Заметим, что достаточно сложно учесть все аспекты транзакционных издержек, например, в денежном эквиваленте подсчитать потери времени, ухудшение настроения и здоровья сотрудников, снижение их производительности вследствие общения с контрагентами. Процесс межличностного общения требует огромных физических и моральных сил.

Однако, как показывают расчеты, увеличение числа контрактов приводит к непропорциональному росту транзакционных издержек и доказывает постулат о том, что проще и эффективнее работать с проверенными поставщиками, добросовестно выполняющими условия контрактов. Необходимо обеспечить полной и достоверной информацией всех участников сделки, создать единую информационную базу данных для сокращения транзакционных издержек по поиску и сбору экономической информации, планировать в бюджете мероприятия, направленные на повышение квалификации сотрудников.

В ходе исследования были разработаны следующие мероприятия по снижению транзакционных издержек:

- 1) постоянный мониторинг рынка и сбор экономической информации о контрагентах, их репутации; формирование собственной информационной базы потенциальных партнеров;
- 2) уменьшение количества транзакций, в том числе количество контрактов; их число должно быть обусловлено целесообразностью и экономической эффективностью;

3) более тщательное оформление в договоре возможных штрафных санкций в случае его несоблюдения со стороны недобросовестного поставщика сырья или покупателя;

4) стремление к заключению долгосрочных контрактов с добросовестными контрагентами;

5) подготовка унифицированной документации, ведение электронного документооборота;

6) кооперация, обусловленная технологической необходимостью и экономичностью, рост размеров фирмы (например, вертикальная интеграция);

7) контроль уровня накладных расходов через управление транзакциями, которые эти расходы порождают. В частности, менеджеру необходимо установить, все ли транзакции (операции, контракты), совершаемые ОАО, являются целесообразными; возможно ли уменьшить их число;

8) эффективное управление транзакционными издержками на микро- и макроуровнях (для фирм – сокращение числа транзакций (как в Японии – поставка деталей «точно в срок»), стабильность работы, автоматизация производства), для страны – повышение доверия к власти, развитая информационная инфраструктура, повышение эффективности формальных правил, оптимальная налоговая нагрузка и др.);

9) сокращение издержек оппортунистического поведения со стороны сотрудников (отлынивание и др.) за счет формирования корпоративной культуры;

10) разработка эффективного механизма разрешения споров;

11) минимизация числа технологических новшеств, структурных и организационных изменений, бесконечного пересмотра внутреннего распорядка;

12) упразднение излишних процедур контроля и сокращение объема запрашиваемой и анализируемой информации;

13) автоматизация, главный принцип которой заключается в исключении повторного совершения одних и тех же операций.

Применение разработанных мероприятий позволит минимизировать транзакционные издержки современной коммерческой организации.

Список источников

1. **Васильцова, В. М.** Институциональная экономика : учеб. пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тertyшный. – СПб. : Питер, 2014.
2. **Медушевская, И. Е.** История экономических учений. Практикум : учеб. пособие / И. Е. Медушевская, В. А. Скворцова. – Электрон. текстовые данные. – Саратов : Вузовское образование, 2014. – 313 с. – URL: [http:// www.iprbookshop.ru/19287](http://www.iprbookshop.ru/19287). – ЭБС «IPRbooks».
3. **Капелюшников, Р. И.** Теория транзакционных издержек / Р. И. Капелюшников. – URL: <http://www.libertarium.ru/libertarium/10623>.
4. **Колодная, Г. В.** Роль транзакционных издержек в деятельности современной фирмы / Г. В. Колодная // Экономические науки. – 2008. – № 3. – С. 57–60.
5. **Скворцова, В. А.** Микроэкономика : учеб. пособие / В. А. Скворцова, И. Е. Медушевская, А. О. Скворцов ; под ред. д.э.н., проф. В. А. Скворцовой. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2014. – 310 с. – (Экономическая аудитория).
6. **Медушевская, И. Е.** Специальный режим налогообложения в виде ЕНВД: преимущества и примеры оппортунистического поведения / И. Е. Медушевская, Д. В. Родионова // Налоги. – 2015. – № 1. – С. 45–48.

7. Багаутдинов, А. Н. Экономика, управление и учет на предприятии / А. Н. Багаутдинов, О. А. Клещева // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3 (23). – URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1492>
8. Искосков, М. О. Оценка транзакционных издержек в корпоративных структурах / М. О. Искосков // Вектор науки ТГУ. – 2011. – № 2 (16).
9. Воробьева, В. В. Транзакционные издержки государственных закупок для нужд высшей школы / В. В. Воробьева, И. Е. Медушевская // Концепт. – 2014. – № 11 (ноябрь). – ART 14316. – URL: <http://e-koncept.ru/2014/14316.htm>.

References

1. Vasil'tsova V. M., Tertyshnyy S. A. *Institutsional'naya ekonomika: ucheb. posobie* [Institutional economics: tutorial]. Saint-Petersburg: Piter, 2014.
2. Medushevskaya I. E., Skvortsova V. A. *Istoriya ekonomicheskikh ucheniy. Praktikum: ucheb. posobie* [History of economics. Practical work: tutorial]. Electronic text data. Saratov: Vuzovskoe obrazovanie, 2014, 313 p. Available at: <http://www.iprbookshop.ru/19287>. – EBS «IPRbooks».
3. Kapelyushnikov R. I. *Teoriya transaktsionnykh izderzhok* [Theory of transactional costs]. Available at: <http://www.libertarium.ru/libertarium/10623>.
4. Kolodnyaya G. V. *Ekonomicheskie nauki* [Economic sciences]. 2008, no. 3, pp. 57–60.
5. Skvortsova V. A., Medushevskaya I. E., Skvortsov A. O. *Mikroekonomika: ucheb. posobie* [Microeconomics: tutorial]. Penza: Izd-vo PGU, 2014, 310 p. (Economic auditorium).
6. Medushevskaya I. E., Rodionova D. V. *Nalogi* [Taxes]. 2015, no. 1, pp. 45–48.
7. Bagautdinov A. N., Kleshcheva O. A. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Problems of modern economics]. 2007, no. 3 (23). Available at: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1492>
8. Iskoskov M. O. *Vektor nauki TGU* [TSU's scientific vector]. 2011, no. 2 (16).
9. Vorob'eva V. V., Medushevskaya I. E. *Kontsept* [Conception]. 2014, no. 11 (November). ART 14316. Available at: <http://e-koncept.ru/2014/14316.htm>.

Медушевская Инна Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономики и финансов,
Пензенский филиал Финансового
университета при Правительстве
Российской Федерации (Россия, г. Пенза,
ул. Калинина, 33б)

E-mail: iem1616@mail.ru

Medushevskaya Inna Evgen'evna

Candidate of economic sciences, associate
professor, sub-department of economics
and finances, Penza branch of the Financial
University under the Government
of the Russian Federation (33b Kalinina
street, Penza, Russia)

УДК 657.471.1

Медушевская, И. Е.

Транзакционные издержки коммерческой организации / И. Е. Медушевская // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2016. – № 1 (4). – С. 29–36.

Г. Б. Новосельцева

ПРОБЛЕМЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА НА ЭКОНОМИКУ В ТРУДАХ РОССИЙСКИХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

Аннотация.

Актуальность и цели. В условиях мирового кризиса возросла потребность в глубоком исследовании регулирующих возможностей современного государства как более эффективного института по сравнению с наднациональными образованиями. Особый интерес представляет опыт России с ее традиционно значительной ролью государства в экономике, что нашло свое отражение в научных концепциях. Однако отсутствие специальных исследований по эволюции представлений о взаимодействии государства и экономики в российской экономической мысли сдерживает анализ такого опыта. Цель работы – проанализировать формирование и генезис российской научной школы по проблемам государственного воздействия на экономику.

Материалы и методы. Реализация исследовательских задач была достигнута на основе обзорного анализа основных работ российских государственных деятелей и исследователей проблемы государственного воздействия на экономику, начиная с Ярослава Мудрого, А. Л. Ордын-Нащекина, И. Т. Посошкова, заканчивая современными представителями неoinституционального направления. Методологический потенциал включает методы сравнительно-исторического, институционально-эволюционного, статистического анализа, которые позволяют выявить основные тенденции формирования и определить значение для развития теории и практики государственного регулирования экономики особенности российской научной школы по исследуемой проблеме.

Результаты. Исследовано становление и развитие российской научной школы по проблемам государственного воздействия на экономику. Выявлены три специфических черты, определившие развитие экономической мысли в России: неустойчивость экономики, необходимость исследования социального фактора в экономике, анализ государственного регулирования как обязательного элемента экономических отношений. В XX в. эти черты дополнились тенденцией к эффекту синергии и внедрением принципов институционализма и системного подхода в методологию исследования.

Выводы. Проведенное исследование позволяет уяснить сущность специфики российской научной мысли по вопросам воздействия государства на экономику как отражения объективных потребностей развития страны в устранении внутренних и внешних сдерживающих факторов, природа которых требовала государственного вмешательства, как единственного института, обладающего для этого достаточной силой власти.

Ключевые слова: государственное регулирование экономики, история государственной экономической политики, социальный фактор в экономике.

G. B. Novosel'tseva

THE IMPACT OF THE STATE ON THE ECONOMY IN WORKS BY RUSSIAN SCIENTISTS

Abstract.

Background. In conditions of the global crisis there has increased the need for an in-depth study of the regulatory capacity of the modern State as a more effective in-

stitution compared with supranational entities. Of particular interest is the experience of Russia with its traditionally large role of the State in the economy, as reflected in scientific concepts. However, the absence of specific studies on the evolution of ideas about interaction of the State and the economy in the Russian economic thought is holding back an analysis of such experiences. The aim of this work is to analyze formation and genesis of the Russian scientific school on the state's influence on the economy.

Materials and methods. The research objectives were implemented through a review of major works by Russian statesmen and explorers of problems of impact on the economy, since Yaroslav the wise, Ordyn-Nashekin, Pososhkov, till modern representatives of neoinstitutional directions. The methodological capacity included comparative-historical, institutional and evolutionary methods, a statistical analysis, which enabled to identify the key trends of formation and to determine the importance of the Russian Scientific School in investigation of the said problem for development of the theory and practice of State regulation of the economy.

Results. The author researched the formation and development of the Russian scientific school on public influence on the economy, identified three specific traits that determined the development of the economic thought in Russia: the fragile economy, the need to study the social factor in the economy, an analysis of Government Regulation as a mandatory element of economic relations. In the 20th century these traits have been supplemented with a trend to synergy effect and with implementation of institutionalism principles and a systematic approach in research methodology.

Conclusions. This study allows to understand the essence of the specifics of Russian scientific thoughts on the impact of the State on the economy, as a reflection of objective development needs of countries in addressing internal and external constraints, the nature of which requires government intervention, as the only institution with sufficient force for this power.

Key words: state regulation of economy, history of state economic policy, social factor in economics.

Мировой экономический кризис наглядно демонстрирует более высокую эффективность национальных государственных регулирующих институтов, нежели международных. Это весомый аргумент в пользу необходимости глубокого исследования регулирующих возможностей современного государства. Особый интерес в этом плане представляет Россия с ее традиционно значительной ролью государства в экономике, что нашло свое отражение в научных концепциях. Исследование вопросов государственного воздействия на экономику в научной школе России проходило в условиях весомого участия государства в хозяйственной жизни на протяжении всей истории страны. Поэтому парадоксальным представляется факт отсутствия специальных исследований по эволюции представлений о взаимодействии государства и экономики в российской экономической мысли при постоянно упоминаемой специфике российской государственности. Данная статья – попытка в определенной степени восполнить этот пробел.

Основная особенность становления и развития русской экономической мысли по исследуемому направлению определяется формированием и развитием институциональной матрицы X-типа [1]. Она заключается в изначально общегосударственном общехозяйственном подходе к экономическим вопросам, начиная с Русской Правды Ярослава Мудрого (периода формирования русской

государственности) и «Правительницы» Ермолая-Еразма (образование централизованного государства). Экономическое развитие России в условиях практически постоянной военной угрозы на протяжении всей ее истории заставляло исследователей обращаться к регулирующим возможностям государства.

Положения меркантилизма нашли свое развитие применительно к России в трудах А. Л. Ордын-Нащокина, Ю. Крижанича, И. Т. Посошкова. Идеи последнего, выраженные в книге «О скудости и богатстве», выходили за рамки «чистого» меркантилизма. Представление о гармоничном развитии общества у Посошкова связано с обязательным выполнением государством не только функций регулирования внутренней и внешней торговли, охраны правопорядка, проведения необходимой налоговой политики. Он считал, что государство должно осуществлять контроль над использованием природных ресурсов, развивать государственный сектор экономики, проводить продажу частным предпринимателям государственных промышленных предприятий в целях укрепления рыночной системы [2].

Представление о значительной роли фактора государственного регулирования экономической жизни страны отличает и взгляды Ю. Крижанича. Различие со школой западных меркантилистов у него просматривается в отношении центрального тезиса теории: Крижанич не считал активный торговый баланс главным и единственным источником богатства страны. По его мнению, постоянные доходы гарантируются развитием производительных сил общества, промышленностью, сельским хозяйством, ремеслом, горнодобывающей и транспортной (флот) отраслями, причем государство выступает источником капиталов и средств производства, гарантом ремесленного производства.

Видение роли государства как определяющего фактора развития экономики характерно и для других мыслителей: И. К. Кирилова, В. Н. Татищева. Благодаря трудам М. В. Ломоносова и исследованиям участников Вольного экономического общества данное положение закрепляется как классическая научная традиция российской экономической мысли.

Второй важной чертой исследований российских экономистов по анализируемой проблематике стала их социальная направленность. В центре научного анализа стояли вопросы отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ между социальными группами общества, поскольку именно здесь обнаруживались очевидные диспропорции развития. В большей степени данное обстоятельство стало следствием специфического характера феодального периода в России. Колоссальная материальная и культурная дифференциация социальных слоев населения выступала главным дестабилизирующим фактором, вызывала неустойчивость экономического развития России. Это выражалось в сохранении сильной патриархальной общины, которая тормозила развитие капиталистических отношений, в сопротивлении земледельцев через постоянные бунты, в разорении вотчинных землевладений, в конечном счете – в стагнации экономики. В XV–XVI вв., когда в Западной Европе формируется рыночное хозяйство и крепостное право отмирает, в России еще не закончился процесс закрепощения крестьян, окончательно завершившийся лишь в первой половине XVIII в., при Екатерине II.

В конце XVIII в. в России проявилась тенденция к нарастанию отставания от лидирующих стран, завершивших промышленный переворот (таких

как Англия, Голландия). Социально-экономические противоречия и диспропорции, связанные, прежде всего, с сохранением крепостничества, приобретают хронический характер, тормозят и искривляют экономическое развитие. Многовековое закрепление традиций крестьянской общины сковывало формирование рынка труда и после отмены крепостного права. Согласно переписи 1897 г. 80 % населения России принадлежало к крестьянскому сословию (табл. 1), подавляющая часть которого была нищей.

Таблица 1

Изменения в численности групп населения России во второй половине XIX в. *

Сословия	1858 г. (млн чел.)	%	1897 г. (млн чел.)	%
Крестьяне	53,0	78	93,0	80
Городские сословия	5,2	8	11,8	10
Прочие сословия	7,5	11	5,6	5
Итого	65,7	97	110,7	95

Примечание. * Без учета нерусских народностей. Составлено по данным: Водарский Я. Е. Население России за 400 лет (XVI – начало XX в.). – М., 1973. – С.113.

Как следствие, в России на протяжении нескольких столетий (XVII–XIX вв.) преобладали переходные формы капитала, связанные с мелкотоварным производством.

Эволюция экономических идей в период аграрной стадии развития в России характеризуется двумя основными направлениями: теоретическим обоснованием развития на основе крепостничества (М. М. Щербатов, П. И. Рычков, М. Д. Чулков, Н. М. Карамзин, М. М. Сперанский) и разработкой концепций реформирования крепостнического хозяйства (А. Н. Радищев, П. И. Пестель, А. И. Герцен, Н. П. Огарев).

Превалирование в научных исследованиях проблемы преодоления пережитков крепостнических отношений как основного тормоза экономического развития при переходе на индустриальную стадию привело к появлению тезиса о необходимости национализации всей земли. Различные варианты идеи о государстве как единственном полномочном распорядителе всей земель нашли свое отражение не только в радикальном течении, которое представляли Н. Г. Чернышевский, П. Н. Ткачев, П. Л. Лавров, М. А. Бакунин, но и в либеральном направлении русской экономической мысли, отраженном в трудах В. П. Воронцова, А. С. Посникова, А. И. Чупрова. Заслугой либерально-народнического направления в разработке методологии экономических исследований справедливо считается введение в анализ элементов учета воздействия на общественные процессы личной и коллективной психологии.

Так же, как и западные экономисты, отечественные исследователи выявляют значение эффективного платежного спроса для развития капитализма. В качестве причины недостаточной платежеспособности в России указывается обнищание основной массы населения – крестьянства и мелких производителей. Однако выводы из этого факта делались разные, в зависимости от гипотезы, которой придерживались авторы: развитие России, минуя капитализм, либо реформирование по западному образцу. Но несмотря на различие

взглядов, течений и направлений российская экономическая мысль этого периода демонстрирует идею неразрывной взаимосвязи устойчивого экономического развития, неуклонного роста благосостояния общества, с выполнением государством экономических функций (по поддержке отечественной промышленности, регулированию торговли, ростовщичества, земельных отношений и отношений собственности и проч.) на основе социальных, этических, моральных и правовых нормативов.

Эта исследовательская традиция нашла свое отражение в экономических работах авторов более позднего периода С. Ю. Витте, П. А. Струве, И. В. Вернадского, М. И. Туган-Барановского и др. Более того, она стала основным принципом сложившейся на рубеже XIX–XX вв. уникальной школы российской экономической мысли. Важнейшим ее отличительным признаком стало качественно иное отношение к государству, характеризовавшееся собранностью, представлением о государстве как гаранте целостности и нерушимости страны [3, с. 22–23]. В первом русском учебнике по политической экономии, написанном директором Департамента финансов, сенатором, обер-прокурором Сената А. Бутовским, проводилась мысль о том, что политическая экономия от изучения частных интересов каждого отдельного человека восходит к исследованию совокупного проявления этих интересов, т.е. до интереса общественного.

Широкое обоснование роли и функций государства в экономике представлено в трудах С. Ю. Витте: «Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов» (1883), «Национальная экономия и Фридрих Лист» (1889) и др. Будучи сторонником государственного регулирования экономики, он выделил науку о государственном или финансовом хозяйстве в особую отрасль знаний и стал провозвестником формирования взглядов на хозяйственную деятельность государства как на его родовую сущность [4, с. 66–67]. Среди отечественных экономистов он первым отмечал двойственную природу государства в экономической сфере: как хозяйствующий субъект государство действует в русле тех же закономерностей, что и частное хозяйство, но как регулирующий общественный институт обладает верховными правами в области принуждения – властью. Вместе с тем С. Ю. Витте подчеркнул, что при всем сходстве механизмов частного и государственного хозяйствования, нацеленных на максимальную эффективность, принципиальное отличие между ними заключается в различии интересов, лежащих в основе их экономической деятельности. Фундаментом государственного хозяйствования выступают интересы обеспечения народного благосостояния, причем не только живущих, но и будущих поколений.

Значительное место в своих исследованиях С. Ю. Витте отвел анализу структуры государственных расходов, отделив расходы на содержание государственного аппарата от других видов затрат: на армию, полицию и жандармерию, на социальную и культурную сферы, на развитие госхозяйства и осуществление экономической политики (поддержку сельского хозяйства, промышленности, торговли) [5, с. 368–371]. Вместе с тем С. Ю. Витте указывал, что реализация регулирующих функций государства в конечном итоге зависит от «передаточного механизма» власти – чиновничье-бюрократического аппарата [6, с. 13]. Российским экономистом были высказаны идеи, обогатившие методологию исследования эффективности государственного регулирования экономики.

Известным своеобразием отличалась концепция государственно-монополистического капитализма, разработанная В. И. Лениным. Основные положения этой концепции изложены в работе «Империализм как высшая стадия капитализма» (1916), где В. И. Ленин вскрыл объективный характер рождения монополий, их усиления вследствие развития тенденции капиталистической экономики к концентрации производства.

В ходе анализа массива статистических данных он выявил, что давление на экономику таких эндогенных факторов, как углубление специализации, расширение комбинирования производства, усиливают общественный характер производства. В. И. Ленин дал четкую характеристику процесса обобществления производства, характеризующего наступление фазы индустриального производства: «когда крупное предприятие становится гигантским и планомерно, на основании точного учета массовых данных, организует доставку первоначального сырого материала в размерах $\frac{2}{3}$ или $\frac{3}{4}$ всего необходимого для десятков миллионов населения; когда систематически организуется перевозка этого сырья в наиболее удобные пункты производства, отделенные иногда сотнями и тысячами верст один от другого; когда из одного центра распоряжаются всеми стадиями последовательной обработки материала вплоть до получения целого ряда разновидностей готовых продуктов; когда распределение этих продуктов совершается по одному плану между десятками и сотнями миллионов потребителей... – тогда становится очевидным, что перед нами налицо обобществление производства» [7, с. 713]. Углубление общественного характера производства, его усложнение порождает новые формы и методы ведения рыночного хозяйства, вызывает потребность в планировании и регулировании производства и распределения ресурсов в масштабах всей страны. Без участия государства становится невозможным обеспечение пропорциональности развития структуры экономики. Как следствие, развивается антитрестовское законодательство, сначала в США: Закон Шермана (1890), Закон Клейтона (1914), Закон о Федеральной Торговой Комиссии (1914), затем в Германии и других странах Европы.

Первая мировая война, с одной стороны, была порождена противоречиями монополистической стадии развития капитализма, а с другой стороны, как отмечал В. И. Ленин, стала катализатором развития государственно-монополистического капитализма (ГМК) [8, с. 412]. Роль государства в экономике изменилась кардинально: существование и развитие рыночной системы зависело от многостороннего и систематического участия государства в экономических процессах (в том числе и на международном уровне: по вопросам внешней торговли, инвестирования, кредитов, регулирования задолженностей и т.п.), от возможностей государства решить проблемы производственной и социальной инфраструктуры, урбанизации, экологии. В. И. Ленин считал одним из центральных существенных аспектов ГМК осуществление руководства всей хозяйственной жизнью из одного центра [9], что дает реальную возможность разрешения противоречий капитализма, но тем самым создает предпосылки социализма. Ленин всесторонне обосновал тезис о том, что на стадии ГМК формируются условия для общественного регулирования экономики.

Таким образом, изначально три основных момента определяли развитие экономической мысли в России: неустойчивость экономики, необходи-

мость исследования социального фактора в экономике, анализ государственного регулирования как обязательного элемента экономических отношений. В связи с последним обстоятельством важным моментом исследования, с нашей точки зрения, является анализ взглядов на проблему российских экономистов начала XX в. Работы этого периода отражают тенденцию к эффекту синергии в общественных науках и отчетливо демонстрируют достаточно широкое и практически одновременное внедрение принципов институционализма и системного подхода в методологию исследования.

Особое внимание приковывают к себе исследования вопросов взаимодействия государства и экономики, проведенные А. Богдановым, Е. Слуцким, Ю. Лариным, Л. Юровским, М. Туган-Барановским, Н. Кондратьевым. Их идеи, родившиеся в критическую эпоху изменения социально-экономической системы России, не были востребованы ни Западом, который отторгал их как марксистское направление и еще не был готов вполне оценить их новаторскую сущность, ни Советским Союзом в силу их несовпадения по ряду позиций с официальной доктриной – установкой на мировую революцию и всемирную победу социализма. Так, например, отвергалась как оппортунистическая идея М. Туган-Барановского о том, что практический (хозяйственный, экономический) интерес всех людей в ходе социально-экономической эволюции способен перевесить противоположность частных интересов [10, с. 57]. Эта идея открывала перспективы для эволюции буржуазного государства как института, способного выражать общенациональные экономические интересы.

В работах А. Богданова с позиций системно-организационного подхода исследуются проблемы устойчивости социально-экономической эволюции общества и его подсистем. Сущность этого подхода заключается в том, что первичный хаос элементов развивающегося социума заменяется упорядоченным миром отношений посредством «активной гармонизации опыта» [11, с. 57], что предполагает гармонизирующую деятельность государства. Принципы эволюционного подхода просматриваются в его анализе факторов устойчивого развития системы. Полезные изменения системы сохраняются, поскольку они способствуют ее сохранению, «тогда как все иные изменения губят ее и гибнут вместе с нею». Изменения могут носить случайный характер, но они накапливаются и способны вызывать переход системы в новое состояние. Однако нарушение гармонии жизненной системы вызывает в обществе стремление восстановить ее или хотя бы «положить границы нарушению сложившейся гармонии. Здесь и лежит исходная точка образования принудительных норм» [11, с. 48–49]. А. Богданов исследовал роль принудительных норм в развитии общества от «первичной клетки» – социально однородного племени до высокоразвитого капиталистического общества. Норма как социально-правовой институт в отличие от обычая (неосознанного, условно-рефлекторного поведения) имеет осознанный и принудительный характер и поэтому содержит в себе возможность для человека не случайного, а целенаправленного нарушения. А. Богданов подчеркивал, что природа различных видов норм общества гражданского права, закона, приличий, нравственности, морали, этики и т.п. едина. Они представляют собой внешнюю силу по отношению к членам общества, направленную на регулирование их отношений. Их основным содержанием выступает организующая функция в общественном процессе.

Вывод о наличии обусловленности устойчивости социально-экономической системы совокупностью общественных институтов вытекает из разработанных А. Богдановым положений концепции тектологии. Устойчивость социально-экономической системы, по мысли А. Богданова, находится в прямой зависимости от существования нормативных форм, несмотря на их исторически консервативный характер. Они медленно складываются, медленно изменяются, «всегда живут дольше, чем вызвавшая их потребность, и умирают только после упорной борьбы... Пережившая себя правовая организация, система обычаев, морали уже не регулирует стихийного развития, не сглаживает его противоречий, а просто его задерживает...» [11, с. 56]. Вместе с тем в кризисные периоды социального развития, когда система норм выходит из строя, распадается, это влечет за собой не просто нарастание хаоса, но разрушение элементов жизни как старых, так и зарождающихся. А. Богданов сформулировал важный принцип, на основе которого должна базироваться регулирующая функция государства: «Внешнепринудительные нормы, безусловно, необходимы для сохранения жизни среди противоречий стихийного развития, но достигают они этого сохранения лишь ценою стеснения самого развития, ценою его ограничения и задержек. Зато они, заменяя внешние конфликты грубой борьбы внутренними противоречиями, вытекающими из принуждения, направляют тем сильнее человеческое сознание в сторону выработки новых форм жизни и развития» [11, с. 56]. Таким образом, с нашей точки зрения, данный принцип вскрывает механизм перехода экзогенного фактора внешнего регулирования через общественные институты в эндогенный фактор перманентного развития системы, который представляет собой сознательную человеческую деятельность по совершенствованию этих институтов. Схема на рис. 1 показывает действие данного механизма в отношении главного властного института – государства, применительно к экономической системе.

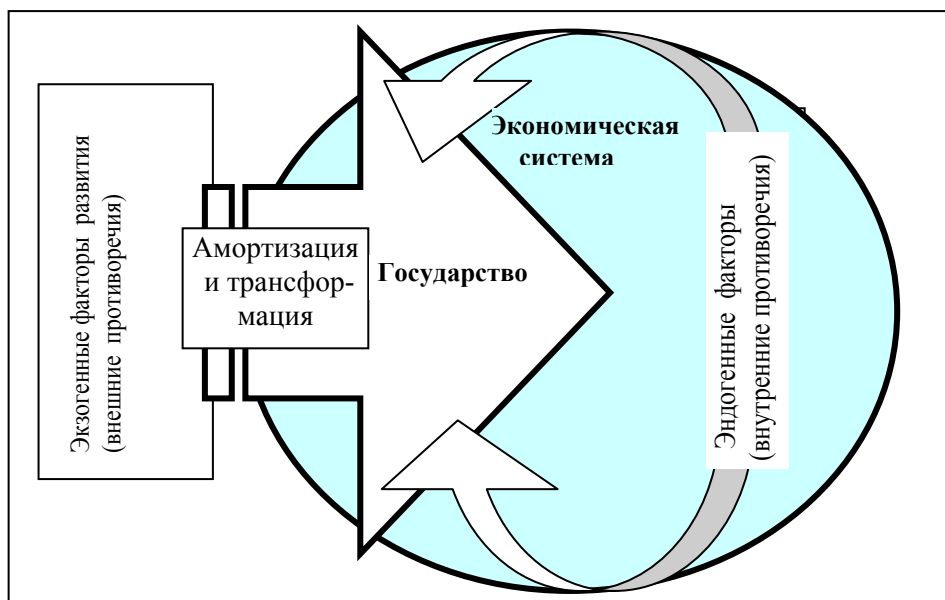


Рис. 1. Институт государства в механизме трансформации экзогенных воздействий на экономику в эндогенные

А. Богданов фактически первым вскрыл объективную природу фиаско государства в экономике. Он указывал, что действие нормативных, административных институтов тормозится, осложняется рядом препятствий. Ограниченность регулирующих возможностей правовых норм – одного из важнейших инструментов воздействия государства на экономику – дополняется негативными моментами, вытекающими из авторитарного характера бюрократического регулирования. «Авторитарной принудительности всегда присущ дух консерватизма, стихийное тяготение к традиции, к шаблону; власть, авторитет враждебны «новшества» и всяким переменам, потому что они усложняют организационную задачу; ...возникает и элемент риска, угрожающего колебанием самого авторитета» [12, с. 340].

Стройная система тектологии обобщила интеграционные тенденции естественно-научного и социального познания, проявившиеся в начале XX в. Раскрывая механизм социальной эволюции, А. Богданов показал его сходство с естественно-природным механизмом. Тем самым он акцентировал внимание на всеобщности глубинных законов развития сложных систем.

Интеграционная тенденция, характерная в этот период для общественных наук, прослеживается и в работах Е. Слуцкого. Ему принадлежит разработка идеи о том, что методология экономических исследований содержит в своей основе общие принципы познания окружающего мира [13]. Система, предложенная ученым, выступает как методологическая база не только для математического моделирования, функционального анализа, но и для генетического, телеологического подходов. Его идеи обосновывают единую природу любых материальных систем, в то же время указывают на сущностную сторону отличий в анализе механических и живых систем. Пример такой общности дает формально-онтологический подход к категории «время», неотъемлемого атрибута анализа динамики любой системы. Понимание времени как независимой переменной, значением которой однозначно упорядочены все составляющие объектов материального мира, позволяет исследователю прийти или к положениям механики, или к положениям экономики, или любых других наук в зависимости от того, какая система аксиом принята.

Конструктивные формы, предложенные Е. Слуцким, представляют особый интерес при изучении регулирующего воздействия государства как социального института, на экономику – одну из сложных систем общества. Согласно данной концепции, любая система может быть рассмотрена как совокупность двух составляющих: пространства всех возможных детерминант данной структуры – свободного объема системы, и диригента – одной из точек данного пространства, относительно которой проводится анализ. Е. Слуцкий проанализировал различие последствий для развития системы от воздействия единичного (случайного) изменения диригента в свободном объеме системы и непрерывного его изменения (цепочкой воздействий). В первом случае возможен анализ только статичного состояния системы. Во втором – анализируется динамика системы, когда возможен прогноз не только непосредственного результата действий диригента, но и прогноз перспективы.

Формальные схемы причинных и целевых процессов составляют единую аналитическую схему, позволяющую определить оптимальное состояние системы, трактуемое как соответствие, баланс причинно-целевых процессов, пассивных и активных (зависящих от диригента) изменений состояния. Поня-

тие «точка оптимального состояния системы», введенное Е. Слуцким, может быть рассмотрено как методологическая основа анализа воздействия государства (как диригента) на устойчивое развитие экономической системы.

Состояние оптимума для любой данной системы определяется координатами точки оптимального состояния в границах данного свободного объема и предыдущей историей системы. Данные факторы принято обозначать как объективные. Другой группой факторов выступают альтернативные варианты (перспективы) развития, обеспечивающие возможность выбора (случайного, например, в биологических системах, или сознательного, в социальных системах). Следовательно, система будет устойчивой в краткосрочном (ситуация) или долгосрочном (процесс изменения) периоде, пока ее состояние оптимально, т.е. представляет собой соответствие причинно-целевых пассивных и активных процессов. «Если это условие отсутствует, то тогда происходит переход к новому оптимуму, который однозначно зависит от диригента» [13, с. 99].

Для формальной схемы развивающейся системы важна дифференциация компонентов в зависимости от их воздействия на ее динамику. Е. Слуцкий выделил две группы компонентов: I – иррелевантные, безразличные для системы, не вызывающие ее перехода в другое состояние (например, рынка совершенной конкуренции в несовершенную или даже в другую систему – нерыночной экономики в рыночную или наоборот); II – релевантные компоненты – стимулы к переходу системы в иное состояние. Причем релевантность может быть как позитивной, так и негативной, в зависимости от направления перехода системы в другую ситуацию.

Имущество, которое в экономической теории стоит в центре экономических интересов, формальной экономикой (теоретической моделью абстрактной экономической системы) рассматривается как релевантный фактор. Следовательно, все операции с имуществом – хозяйствование – обеспечивают динамику экономической системы, ее эволюцию. В широком смысле, хозяйствование есть руководство имуществом как совокупностью хозяйственных операций приобретения, сбережения, расходования, замены. Понятия «прибыль» и «убытки» связываются с появлением или исчезновением власти субъекта хозяйствования над предметом хозяйствования.

Исходя из задачи определения методологии анализа роли государства в экономике, особый интерес представляет исследование с таких позиций категории «власть», как его неотъемлемого атрибута и важнейшего инструмента. Власть – социально-экономическое отношение субъектов, сходное по своей экономической сущности с категорией собственность, поскольку категория «власть» выражается в возможности проводить какие-либо операции над каким-либо предметом. Такая возможность обнаруживает себя в сопоставлении с отсутствием таковой у других субъектов. Поскольку государство – это институт, структурирующий взаимодействие всех подсистем общества, то содержанием его деятельности выступают именно властные операции, а отношения государства со всеми прочими элементами системы – как властные отношения. В рамках концепции формальной экономики Е. Слуцкий определил и структуру властных отношений, выделив операции образования, сохранения, уничтожения власти как основные виды властных операций [13, с.103]. Любое действие, сопряженное с использованием власти, структурируется по

данным видам властных операций, будь то реформа налоговой системы или набор призывников в армию. В формальной экономике названия этих операций соответствуют понятиям: приобретение, сбережение, расходование, обмен и рассматриваются как первичные предметы власти. Сама власть может выступать как вторичный, производный предмет власти.

Исследование экономического содержания категории «власть» в формальной экономике позволяет вскрыть природу собственности и связанную с ней основную совокупность отношений: «...прибыль появляется путем прироста имущества не только за счет новых первичных предметов, но и за счет новых возможностей распоряжаться» [13, с.105]. Например, если диригентом выступает государство, то с помощью данной схемы можно видеть экономическую сущность расширения его функций в социально-экономической сфере.

Так, например, создав систему социальной защиты граждан, государство получило возможность распоряжаться пенсионным, страховым фондами. Согласно терминологии Е. Слуцкого, позитивным перспективным содержанием этих предметов является возможность аккумулировать денежные средства практически всех работающих граждан и определенную часть их инвестировать в экономику. Негативным перспективным содержанием при этом выступает полная ответственность государства за содержание нетрудоспособных граждан, за медицинское обслуживание и т.д., т.е. альтернативные издержки, которые государство несет за право распоряжения означенными фондами. Следовательно, понятие негативного перспективного смысла предметов властных операций означает наличие на генном уровне совокупности всех видов издержек у любого объекта экономики и любого экономического действия.

Приведенный краткий анализ схем формальной экономики демонстрирует достаточно широкую возможность их применения в институциональной, эволюционной экономической теории при решении многих важнейших экономических проблем: достижения равновесия, устойчивого развития, воздействия на них экзогенных и эндогенных факторов и т.д.

В конце XX в. новая институциональная экономика в рамках теории прав собственности также пришла к необходимости выделения понятия прав деятельности. К ним были отнесены права собственности и организационные права. Последние представляют собой совокупность прав на трансформацию организаций, на установление обязательных для включенных в организации субъектов правил поведения. В силу существовавшей в Советском Союзе практически на протяжении всего XX столетия автаркии, определявшей развитие и экономической науки, институциональное направление в нашей стране начало широко распространяться только в 90-е гг. [14, с. 3]. Но попытки использования в анализе экономической истории России иного методологического подхода, отличного от ортодоксального марксистско-ленинского, все же были предприняты в 50–70 гг. теоретиками нового экономического направления: А. Анфимовым, П. Волобуевым, М. Гефтером, К. Гиндиным, Ю. Нетесиним, К. Тарновским [15].

С середины 80-х гг. российские ученые получили широкую возможность изучения институционального направления, что позволило быстро

определить его достоинства, возможные перспективы развития, условия применения инструментария для анализа проблем переходной экономики. В работах И. Беляевой, В. Крючкова, А. Ляско, В. Тамбовцева успешно применен институциональный подход для анализа микро- и макроэкономических проблем.

В силу особенностей реформационного периода в России особенно широкое применение нашел институциональный подход в исследовании теневой и неформальной экономики. В этом направлении проводят исследования Л. Косалс, И. Клямкин, Т. Корягина, А. Олейник, Л. Тимофеев, Ю. Латов и др. Значительный вклад в разработку неинституционального направления в анализе проблем государственного регулирования экономики внесли Р. Капелюшников, А. Нестеренко, Д. Никологородский, А. Олейник, В. Маевский, В. Полтерович, В. Радаев и др.

Изучение взаимодействия и взаимовлияния различных сфер общества через соответствующие институты привело к формированию концепции институциональной матрицы [16] как устойчивой системы однозначно взаимосвязанных базовых экономических, политических и идеологических институтов. В рамках институционального направления фактически начался переход от поисков однозначных причинно-следственных зависимостей к многофакторному анализу причин трансформаций экономических систем. Российские экономисты определили основную тенденцию развития исследований теоретического характера в конце XX в. как становление эволюционного направления. Распространение и утверждение идей эволюционного институционализма отчетливо прослеживается именно в отношении исследований государственного воздействия на экономику.

Дискуссия по вопросу о роли государства в регулировании экономики продолжается. Ее актуальность объясняется спецификой современного этапа социально-экономического развития цивилизации, которая заключается в том, что сформировалась и проявилась потребность в интенсивном использовании возможностей государственного воздействия на эволюцию экономических систем.

Список литературы

1. **Кирдина, С. Г.** Институциональные матрицы и развитие России: введение в X-Y теорию / С. Г. Кирдина. – СПб. : Нестор-История, 2014.
2. **Посошков, И. Т.** Книга о скудости и богатстве и другие сочинения / И. Т. Посошков. – М., 1951.
3. **Абалкин, Л.** Экономические воззрения и государственная деятельность С. Ю. Витте / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1999. – № 4.
4. **Витте, С.** По поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист / С. Витте. – 2-е изд. – СПб., 1912.
5. **Витте, С.** Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве, читанных его императорскому величеству великому князю Михаилу Александровичу в 1900–1902 гг. / С. Витте. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997.
6. **Абалкин, Л.** Экономические воззрения и государственная деятельность С. Ю. Витте / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1999. – № 4.
7. **Ленин, В. И.** Империализм как высшая стадия капитализма / В. И. Ленин // Избранные произведения. – М. : Изд. политической литературы, 1968. – Т. 1.
8. **Ленин, В. И.** Полн. собр. соч. – Т.16.

9. Ленин, В. И. Полн. собр. соч. – Т. 30. – С. 347; Т. 31. – С. 443.
10. Туган-Барановский, М. И. Основы политической экономии / М. И. Туган-Барановский. – Пг., 1915.
11. Богданов, А. Новый мир / А. Богданов // Вопросы социализма. – М. : Политиздат., 1990.
12. Богданов, А. Военный коммунизм и государственный капитализм / А. Богданов // Вопросы социализма. – М. : Политиздат, 1990.
13. Слуцкий, Е. Е. К теории сбалансированного бюджета потребителя / Е. Е. Слуцкий // Экономико-математические методы. – 1963. – Вып. I.
14. Фишер, В. Европа: экономика, общество и государство 1914–1980 / В. Фишер. – М. : Владос, 1999.
15. Погребинская, В. А. Новое экономическое направление (Методы исследования российского типа экономики) / В. А. Погребинская // Эволюция экономики и мейнстрим. – М. : Наука, 2000.
16. Кирдина, С. Г. Об институциональной матрице России / С. Г. Кирдина // Эволюционная экономика и мейнстрим. – М. : Наука, 2000.

References

1. Kirdina S. G. *Institutsional'nye matritsy i razvitie Rossii: vvedenie v X-Y teoriyu* [Institutional matrixes and development of Russia: introduction into X-Y theory]. Saint-Petersburg: Nestor-Istoriya, 2014.
2. Pososhkov I. T. *Kniga o skudosti i bogatstve i drugie sochineniya* [The book of poverty and wealth and other works]. Moscow, 1951.
3. Abalkin L. *Voprosy ekonomiki* [Problems of economics]. 1999, no. 4.
4. Vitte S. *Po povodu natsionalizma. Natsional'naya ekonomiya i Fridrikh List* [On the issue of nationalism. National economy and Friedrich List]. 2nd ed. Saint-Petersburg, 1912.
5. Vitte S. *Konspekt lektsiy o narodnom i gosudarstvennom khozyaystve, chitannykh ego imperatorskomu velichestvu velikomu knyazyu Mikhailu Aleksandrovichu v 1900–1902 gg.* [Lecture notes on national and state economy, delivered to His Imperial Majesty Grand Prince Mikhail Alexandrovich in 1900–1902]. Moscow: Fond ekonomicheskoy knigi «Nachala», 1997.
6. Abalkin L. *Voprosy ekonomiki* [Economic issues]. 1999, no. 4.
7. Lenin V. I. *Izbrannye proizvedeniya* [Selected works]. Moscow: Izd. politicheskoy literatury, 1968, vol. 1.
8. Lenin V. I. *Poln. sobr. soch* [Complete works]. Vol. 16.
9. Lenin V. I. *Poln. sobr. soch*. [Complete works]. Vol. 30, p. 347; vol. 31, p. 443.
10. Tugan-Baranovskiy M. I. *Osnovy politicheskoy ekonomii* [Foundations of political economy]. Petrograd, 1915.
11. Bogdanov A. *Voprosy sotsializma* [Problems of socialism]. Moscow: Politizdat., 1990.
12. Bogdanov A. *Voprosy sotsializma* [Problems of socialism]. Moscow: Politizdat, 1990.
13. Slutskiy E. E. *Ekonomiko-matematicheskie metody* [Economic-mathematical methods]. 1963, iss. I.
14. Fisher V. *Evropa: ekonomika, obshchestvo i gosudarstvo 1914–1980* [Europe: economics, society and state 1914–1980]. Moscow: Vlados, 1999.
15. Pogrebinskaya V. A. *Evolutsiya ekonomiki i meynstrim* [Evolution of economics and mainstream]. Moscow: Nauka, 2000.
16. Kirdina S. G. *Evolutsionnaya ekonomika i meynstrim* [Evolution of economics and mainstream]. Moscow: Nauka, 2000.

Новосельцева Галина Борисовна

доктор экономических наук, профессор,
кафедра экономической теории
и международных отношений,
Пензенский государственный
университет (Россия, г. Пенза,
ул. Красная, 40)

E-mail: Galina-NVS@rambler.ru

Novosel'tseva Galina Borisovna

Doctor of economic sciences, professor,
sub-department of economics
and international relations, Penza
State University (40 Krasnaya street,
Penza, Russia)

УДК 330.8

Новосельцева, Г. Б.

Проблемы воздействия государства на экономику в трудах российских исследователей / Г. Б. Новосельцева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2016. – № 1 (4). – С. 37–50.

Г. Н. Тузускина

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ**Аннотация.**

Актуальность и цели. В экономике современного мира человеческий капитал играет определяющую роль, как в достижении конкурентных преимуществ, так и обеспечении качественных параметров экономического роста. Поэтому эффективность развития экономики современных государств в огромной степени зависит от состояния их важнейшего ресурса человеческого капитала, являющегося не только главной движущей силой социально-экономического развития современного общества, но и основой построения новой экономики, экономики знаний, инноваций, глобальных информационных систем и новейших технологий. Целью данной работы является анализ основных рычагов управления человеческим капиталом.

Материалы и методы. Цель исследования была достигнута с помощью изучения научных работ по заданной тематике, их анализа, обобщения и систематизации полученных результатов.

Результаты. В статье представлены актуальные определения человеческого капитала, управления человеческим капиталом. Сформулированы направления повышения эффективности управления развитием человеческого капитала. Приведены показатели оценки эффективности управления человеческим капиталом.

Выводы. Эффективное управление развитием человеческого капитала способствует формированию и развитию высокопрофессионального персонала, обладающего нестандартным мышлением, что является основой для создания конкурентоспособного предприятия.

Ключевые слова: человеческий капитал, управление человеческим капиталом, показатели эффективности управления.

G. N. Tuguskina

HUMAN CAPITAL: DEVELOPMENT MANAGEMENT**Abstract.**

Background. In the economy of the modern world, human capital plays a decisive role in achieving competitive advantages and ensuring qualitative parameters of economic growth. Therefore, the effectiveness of economic development of modern States greatly depends on their most important resource - human capital, which is not only the main driving force for socio-economic development of the modern society, but also the basis for building the new economy, knowledge economy, innovation, global information systems and emerging technologies. The aim of this work is to analyze the key levels of human capital management.

Materials and methods. The purpose of the study was achieved through the study of scientific papers on a particular subject, their analysis, generalization and systematization of results.

Results. The article presents current definitions of human capital, human capital management, formulates directions of improving management efficiency of human capital development, and describes the indicators of assessing the effectiveness of human capital management.

Conclusions. Effective management of human capital development contributes formation and training of highly-skilled staff with innovative thinking, which is the basis for creating a competitive enterprise.

Key words: humancapital, human capital management, performance management.

Социально-экономическое развитие во второй половине прошлого века и начале нынешнего характеризуется возрастающей ролью человеческого фактора. В экономике современного мира человеческий капитал играет определяющую роль в достижении конкурентных преимуществ и обеспечении качественных параметров экономического роста. Перспективы этого развития в XXI в. связываются именно с человеческими ресурсами как носителями знания.

Таким образом, к середине XX в. возникло достаточно предпосылок к разработке теории «человеческого капитала». Методологические основы и главные направления теории «человеческого капитала» были сформулированы такими экономистами, как Г. Беккер, У. Боуэн, Э. Дженисон, Т. Шульц и др. К концу XX в. теория «человеческого капитала» получает свое признание присуждением Нобелевской премии по экономике Теодору В. Шульцу и Гэри Беккеру. В наиболее последовательной форме концепция человеческого капитала изложена в трудах Г. Беккера. Впервые после А. Смита и К. Маркса в экономическую науку приходит осознание, что не машины, а люди представляют движущую силу экономического роста и развития. В эпоху научно-технической революции и преобразований в структуре производительных сил фактором экономического роста становится непосредственно сам работник. Эффективность использования основных ресурсов все больше зависит от того, насколько работники морально и материально заинтересованы в достижении высоких конечных результатов.

В основе современной теории человеческого капитала лежит экономический подход к человеческому поведению, нашедший выражение в следующей логической схеме Г. Беккера:

- способности, знания, профессиональные навыки, мотивация становятся капиталом в момент купли-продажи рабочей силы, найма на работу или получения вознаграждения исполнителем работы;
- рост человеческого капитала должен способствовать росту производительности труда и производства;
- целесообразное использование капитала должно вести к росту доходов работников;
- рост доходов стимулирует работника делать вложения в здоровье, образование для повышения запаса знаний и навыков, чтобы затем эффективно применить их [1].

Многие исследователи при определении понятия «человеческий капитал» учитывают следующие особенности:

1. Человеческий капитал является главной ценностью современного общества, а также основополагающим фактором экономического роста.
2. Формирование человеческого капитала требует значительных затрат, как от самого индивидуума, так и от общества в целом.
3. Человеческий капитал может быть накоплен, а именно: индивидуум может приобретать определенные навыки, способности, может увеличить свое здоровье.

4. Человеческий капитал на протяжении своей жизни не только приобретает знания, но и изнашивается, как физически, так и морально. Устаивают знания индивидуума, т.е. экономически изменяется стоимость человеческого капитала в процессе бытия, человеческий капитал амортизируется.

5. Инвестиции в человеческий капитал дают своему обладателю, как правило, в будущем более высокий доход.

6. Инвестиции в человеческий капитал носят довольно длительный характер. Это касается как инвестиций в человеческий капитал образования, так и в капитал здоровья.

7. Человеческий капитал отличается от физического капитала по степени ликвидности. Человеческий капитал не отделим от его носителя – живой человеческой личности.

8. Прямые доходы, получаемые человеком, контролируются им самим независимо от источника инвестиций.

9. От решения человека, от его волеизъявления зависит функционирование человеческого капитала. Степень отдачи от применения человеческого капитала зависит от индивидуальных интересов человека, от его предпочтений, его материальной и моральной заинтересованности, мировоззрений, от общего уровня его культуры.

Итак, обобщая вышесказанное, можно отметить, что под человеческим капиталом в экономике понимается имеющийся у человека запас знаний, здоровья, навыков, опыта, которые используются индивидом для получения дохода. Причем это не просто совокупность знаний, способностей, которыми обладает человек. Понятие «человеческий капитал» включает в себя:

- приобретенный запас знаний, умений, навыков;
- возможность целесообразного использования этого запаса в той или иной сфере общественной деятельности, что способствует росту производительности труда и производства;
- увеличение доходов, способствующее заинтересованности работника, что приводит к дальнейшему инвестированию в человеческий капитал;
- человеческие способности, дарования и т.д., являющиеся неотъемлемой частью каждого человека;
- мотивацию как необходимый элемент для того, чтобы процесс воспроизводства (формирование, накопление, использование) человеческого капитала носил полностью завершенный характер.

Таким образом, принимая во внимание нематериальный характер и многомерность человеческого капитала, различные авторы свободно формулируют понятие человеческого капитала и делают неоднозначный упор на его отдельные составные элементы: одни склонны акцентировать внимание на функциональной стороне человеческого капитала, т.е. на его способности приносить доход, другие дают его сущностную характеристику – как форму личного фактора производства. Практически во всех определениях после 60-х гг. в XX в. соблюдается принцип расширительной трактовки человеческого капитала: не только реализуемые знания, навыки и способности, но и потенциальные (в том числе и возможность их приобретения); не только внешнее стимулирование, но и внутренняя мотивация работника, что, в сущности, не меняет экономического содержания человеческого капитала.

Тем не менее различные точки зрения не противоречат друг другу, а являются взаимодополняющими.

На наш взгляд, индивидуальный человеческий капитал можно определить следующим образом: это совокупность таких составляющих, как: врожденные способности, здоровье, мотивы и интересы, творческий и культурный потенциал, накопленные и усовершенствованные в результате инвестиций знания и профессиональный опыт, которые необходимы для профессиональной деятельности, содействуют росту производительности и приносят доход.

Таким образом, человеческий капитал включает в себя: квалифицированную рабочую силу; совокупность знаний, квалификации, практических навыков, способностей к нововведениям каждого из сотрудников предприятия; систему ценностей, культуру труда, философию бизнеса, которые не могут быть скопированы или воспроизведены на другом предприятии.

Факторы, от которых зависит формирование человеческого капитала, возможно объединить в следующие группы: социально-демографическая, институциональная, интеграционная, социально-ментальная, экологическая, экономическая, производственная, демографическая, социально-экономическая.

Таким образом, человеческий капитал стоит рассматривать на национальном, региональном, отраслевом уровнях, а также на уровне предприятия и отдельного человека.

На макроэкономическом уровне человеческий капитал включает вклад региона, страны в уровень образования, профессиональной подготовки и компетентности, здоровья и т.д. Этот уровень состоит из совокупности человеческого капитала всего населения региона или страны.

К основным факторам макросреды можно отнести демографические, экономические, природные, научно-технические, политические факторы и факторы культурного окружения.

К факторам национального уровня, влияющим на формирование и развитие человеческого капитала, можно отнести:

- уровень экономического развития государства;
- особенности исторического этапа развития экономики;
- особенности текущей экономической политики;
- особенности и состояние финансовой системы государства.

Основными региональными факторами, оказывающими влияние на состояние человеческого капитала в регионах России, можно считать:

- экономико-географическое положение;
- природно-климатические условия;
- природно-ресурсный потенциал;
- демографический потенциал и структуру населения;
- структуру и специализацию хозяйства;
- финансовую обеспеченность;
- тип (уровень) социально-экономического развития региона.

На уровне предприятия человеческий капитал представляет совокупную квалификацию и продуктивные способности всех его работников. На уровне индивида человеческий капитал – это знания, умения, накопленный опыт и другие производственные характеристики, приобретаемые человеком в процессе учебы, профессиональной подготовки, практического опыта, с помощью которых он может получать доход.

Существуют различные подходы к понятию «управление человеческим капиталом»:

– управление знаниями, навыками и способностями человека;
– управление работниками организации в целях повышения производительности труда.

На наш взгляд, наиболее полно управление человеческим капиталом можно определить как управление способностями, знаниями, мотивами, профессиональным опытом в целях совершенствования профессиональной деятельности и роста производительности труда.

Основу человеческого капитала составляют знания, которыми владеют работники предприятия, составляющие ценность для предприятия, т.е. это, прежде всего практические, профессиональные, интеллектуальные знания [2].

Как показывает статистика, наиболее образованное население в тех странах, где расходы на высшее образование являются самыми высокими. На основе доклада Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) о состоянии образования в мире можно сказать, что к 2012 г. более половины взрослых россиян получили высшее образование. Это больше, чем в любой другой стране мира.

Расходы на высшее образование в шести странах с самым образованным населением были выше, чем в среднем по ОЭСР и составляли в среднем 13957 долл. США.

Так, например, расходы на высшее образование в США в 2014 г. составили 26021 долл. на одного студента. Это наибольший показатель в мире на сегодняшний день.

Но есть и исключения: в Корее и России на высшее образование одного учащегося в прошедшем году потратили меньше, чем 10000 долл., что значительно ниже, чем в среднем по ОЭСР (рис. 1).

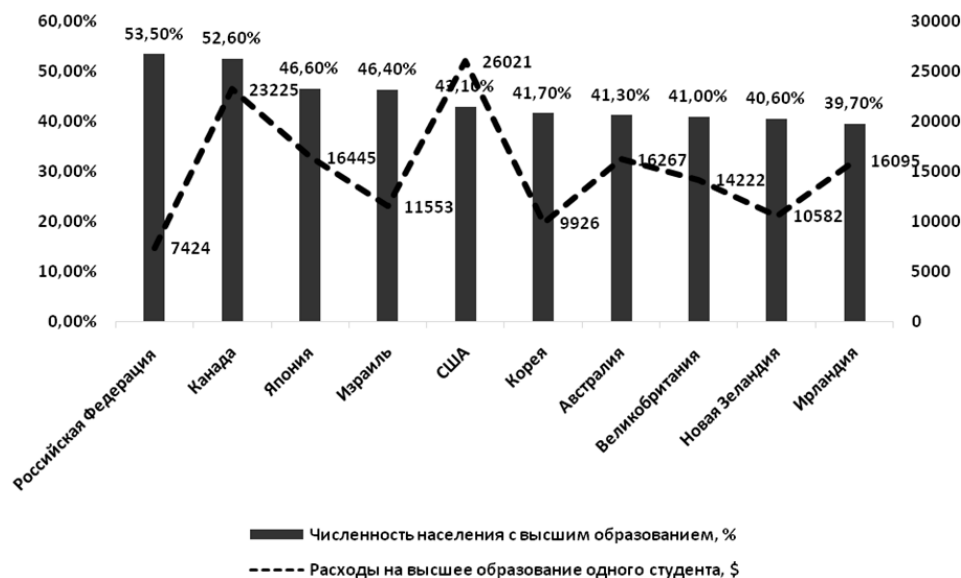


Рис. 1. Соотношение численности населения с высшим образованием и расходов на высшее образование одного студента

Тем не менее в этих странах наиболее образованное население. Но, как показывает практика, высокая образовательная квалификация не всегда пере-

ходит в качественные навыки. Всего лишь 25 % американских выпускников колледжей и 35 % выпускников Финляндии, Японии и Нидерландов достигают высокого уровня мастерства.

Тем не менее страны с ведущими системами высшего образования, как правило, показывают более высокий уровень передовых навыков у студентов.

Следует отметить, что Россия также стала одной из немногих стран, где, начиная с 2008 г. расходы на образование сократились. В то время, как в США, Корее и Великобритании, в Японии подавляющее большинство расходов на высшее образование составляют частные расходы [3]. По принятым Минфином Основным направлениям бюджетной политики на 2014–2015 гг., доля расходов на образование в федеральном бюджете в 2015 г. снизилась до 4,1 с 4,8 % в 2012 г. В абсолютных цифрах они сократились за три года с 614 млрд руб. до 573 млрд [4].

Если рассматривать Пензенскую область, то следует отметить, что, несмотря на сложности с финансированием, на протяжении последних лет наблюдается сохранение численности выпуска специалистов с высшим образованием. Незначительное снижение характерно для выпуска специалистов со средним специальным образованием (рис. 2).



Рис. 2. Динамика выпуска специалистов в Пензенской области

В то же время главными средствами и методами, направленными на повышение эффективности управления человеческим капиталом, являются следующие:

1) инвестиции в качество и развитие человеческого капитала, способствующие высокой эффективности инвестиций в развитие технологий и росту производительности труда;

2) мотивация формирования и проявления тех качеств человека, которые характеризуют признаки человеческого капитала. Эта мотивация ведет

к повышению эффективности управления, созданию благоприятной социально-психологической атмосферы в коллективе, творческого настроя в деятельности;

3) система оплаты труда, соответствующая принципам мотивации деятельности и персонального развития, накопленному позитивному опыту работы;

4) ценностные установки, которые применяются в процессах управления;

5) квалификация и компетентность, повышающие уровень профессионализма, развивающие навыки и умения эффективной деятельности;

6) информационное поле деятельности. Обеспечение информацией по критериям новых знаний, функционального содержания деятельности, образовательного и квалификационного уровня работника отражает фактор компетентности;

7) культура – общая, организационная, корпоративная, методологическая и пр.;

8) организация деятельности, которая может открывать возможности для творческих подходов или сдерживать их, мотивировать образование или игнорировать его роль в развитии человека и коллектива в целом [2].

Ключевую роль, на наш взгляд, должны играть инвестиции в обучение, переподготовку и повышение квалификации персонала; стимулирование изобретательской, инновационной деятельности.

Основными показателями оценки эффективности управления человеческим капиталом могут быть:

- объем реализации продукции на одного работника;
- объем прибыли;
- объем производства, в том числе, на одного работника;
- добавленная стоимость;
- коэффициент административной нагрузки (численность административно-управленческого и инженерского персонала/численность производственных рабочих) [5].

Таким образом, развитие образовательной системы организации, поощрение работников, продолжающих образование; формирование у них стремления повышения уровня знаний, компетенций, создание для этого необходимых условий способствует росту человеческого капитала, являющегося основой для формирования высокопрофессионального персонала, обладающего нестандартным мышлением, что является необходимым условием для устойчивого экономического, социального, культурного и природного развития, как отдельного предприятия, так и государства в целом.

Список литературы

1. **Зуев, А.** Интеллектуальный капитал / А. Зуев, Л. Мясникова // Альманах «Восток». – 2004. – № 2 (14). – URL: http://www.situation.ru/app/j_art_355.htm.
2. **Коротков, Э.** Управление человеческим капиталом: эффективность, деловая репутация, креативный потенциал / Э. Коротков. – URL: <http://www.vivakadry.com/33.htm>
3. Самые образованные страны – 2014. – URL: <http://rate1.com.ua/obshchestvo/obrazovanie/3062/>

4. Минфин: расходы бюджета на здравоохранение, образование, ЖКХ, культуру в следующие три года будут снижаться. – URL: [http:// www.gazeta.ru/financial/2012/07/18/4684733.shtml](http://www.gazeta.ru/financial/2012/07/18/4684733.shtml)
5. Портал инноваторов Пензенской области. – URL: <http://inno-terra.ru/potential>

References

1. Zuev A., Myasnikova L. *Al'manakh «Vostok»* [“Vostok” miscellany]. 2004, no. 2 (14). Available at: http://www.situation.ru/app/j_art_355.htm.
2. Korotkov E. *Upravlenie chelovecheskim kapitalom: effektivnost', delovaya reputatsiya, kreativnyy potentsial* [Human capital management: efficiency, business standing, creative potential]. Available at: <http://www.vivakadry.com/33.htm>
3. *Samye obrazovannye strany – 2014* [Most educated countries - 2014]. Available at: <http://rate1.com.ua/obshchestvo/obrazovanie/3062/>
4. *Minfin: raskhody byudzheta na zdravookhranenie, obrazovanie, ZhKKh, kul'turu v sleduyushchie tri goda budut snizhat'sya* [The Ministry of Finances: budget expenditures for healthcare, education, housing and communal services, culture will decrease next three years]. Available at: [http:// www.gazeta.ru/financial/2012/07/18/4684733.shtml](http://www.gazeta.ru/financial/2012/07/18/4684733.shtml)
5. *Portal innovatorov Penzenskoy oblasti* [Portal for innovators of Penza region]. Available at: <http://inno-terra.ru/potential>

Тугускина Галина Николаевна

доктор экономических наук, доцент,
кафедра менеджмента и экономической
безопасности, Пензенский
государственный университет (Россия,
г. Пенза, ул. Красная, 40)

E-mail: galina066@mail.ru

Tuguskina Galina Nikolaevna

Doctor of economic sciences, associate
professor, sub-department of management
and economic security, Penza State
University (40 Krasnaya street,
Penza, Russia)

УДК 331.104.2

Тугускина, Г. Н.

Человеческий капитал: управление развитием / Г. Н. Тугускина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2016. – № 1 (4). – С. 51–58.

*Н. С. Чернецова, О. Ю. Соколова***РЕФОРМА РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ:
ПРОБЛЕМЫ, МЕТОДЫ, РЕЗУЛЬТАТЫ****Аннотация.**

Актуальность и цели. Проблема модернизации российской экономики, обострившаяся в связи с санкционной войной, развернувшейся между Россией и США и ЕС в результате событий на Украине, в очередной раз продемонстрировала необходимость инновационного прорыва во всех отраслях и сферах национальной экономики, который невозможен без качественного преобразования человеческого капитала. Цель работы – исследование проблем, накопившихся в системе образования РФ, методов ее реформирования и факторов, обеспечивающих совершенствование системы и повышение качества образования в России.

Материалы и методы. Достижение цели работы было осуществлено посредством сравнительного анализа реформ образования, проводимых в стране в разные периоды, методов и результатов этих реформ. Методологический потенциал исследования включает общенаучные методы: диалектический, структурно-функциональный, научной абстракции, сравнительного анализа.

Выводы. Проведенное исследование позволяет выделить основные задачи развития российской системы образования, скорректировать методы ее реформирования, определить факторы повышения качества образования в России.

Ключевые слова: система образования, методы и реформы образования, качество образования.

*N. S. Chernetsova, O. Yu. Sokolova***RUSSIAN EDUCATIONAL REFORM:
PROBLEMS, METHODS, RESULTS****Abstract.**

Background. Elevated by the sanction war between Russian, USA and Europe as a result of the Ukrainian crisis, the problem of Russian economy modernization has once more demonstrated a necessity of an innovative breakthrough in all fields and spheres of the national economy, which is impossible without qualitative transformation of human capital. The aim of the work is to research problems in the Russian educational system, methods of reforming thereof and factors that provide system improvement and achievement of high quality education in Russia.

Materials and methods. The goal of the work was achieved by means of a comparative analysis of educational reforms that took place in the country in various periods, methods and results thereof. The methodological potential included general scientific methods: dialectical, structural-functional, scientific abstraction, comparative analysis.

Conclusions. The research carried out allows to point out main objectives of Russian educational system development, to correct reformation methods, to determine factors of educational quality improvement in Russia.

Key words: educational system, education reforming methods, quality of education.

Санкционная война, развернувшаяся в результате событий на Украине, в очередной раз продемонстрировала, что устойчивое развитие социально-

экономической системы России возможно на основе преодоления зависимости от экспорта природных ресурсов за счет инновационного прорыва во всех отраслях и сферах национальной экономики. Данный прорыв предполагает внедрение новейшего оборудования, современных технологий, совершенствование институциональной среды, качественное преобразование человеческого капитала. В условиях формирования нового технологического уклада человеческий капитал становится ведущим фактором национальной экономики, степень успешности социально-экономических преобразований напрямую зависит от его качественных характеристик.

Основной сферой, обеспечивающей формирование и развитие человеческого капитала, является система образования: от дошкольного до высшего и послевузовского. В последние десятилетия российская система образования испытывала серьезные потрясения: от нищенского финансирования и многомесячных задержек выплаты заработной платы в 1990-е гг. до перманентных реформ, касающихся содержания, технологий образования, введения новой формы оплаты труда, которая привела не столько к росту оплаты часа преподавательского труда, сколько к его интенсификации. Вместе с тем качество образования, в первую очередь школьного, продолжает падать, о чем свидетельствуют результаты не только ЕГЭ, но и тестирования первокурсников в вузах, отражающие падение уровня грамотности, общего кругозора, умения использовать знания в новой обстановке.

Реформы образования в нашей стране не достигают декларируемых целей по ряду причин. Главная причина – отсутствие концепции развития образования, которая соответствовала бы общественным интересам. Целевая направленность новых образовательных стандартов для общего среднего и высшего профессионального образования, на наш взгляд, не соответствует требованиям современной социально-экономической системы, базирующейся на экономике знаний. Если прежние стандарты фиксировали и содержание, и результаты процесса обучения, указывали, какие знания, умения и навыки должны быть сформированы у обучающихся, то в стандартах нового поколения упор делается на компетенции. Причем констатируют лишь результаты и требования к ним. Данный подход противоречит принципу мобильности обучающихся в образовательном пространстве, который декларируется организаторами реформ образования, поскольку каждое образовательное учреждение вправе само определять, какие учебные дисциплины формируют указанные в стандартах компетенции, и учебные планы разных образовательных учреждений, как показывает практика, значительно различаются. Это становится препятствием для перехода студента в другой вуз не только на то же направление, но даже на тот же профиль.

Интересы государства и общества в предлагаемых реформах явно не совпадают. В ходе реформ образования в России реализуется задача сокращения доли государственных расходов на данную сферу. СССР даже в предвоенные тяжелые для страны годы по доле расходов на образование в ВВП почти в два раза опережал развитые капиталистические страны. Так, в 1940 г. расходы на образование в СССР составляли примерно 5,5 % ВВП, в то время как в ведущих западных странах они даже в 1950 г. достигали в среднем лишь 3,3 % [1].

В 1990 г. перед началом реформ доля государственных расходов на образование в ВВП России достигала 3,5 %, что составляло лишь 67 % от уров-

ня США. В 2004 г. произошел рост расходов консолидированного бюджета на образование, их доля достигла 3,6 % ВВП. Вместе с тем этот рост был явно недостаточен, поскольку обеспеченность бюджетным финансированием образовательных учреждений составляла лишь 25–40 % от расчетной нормативной потребности. В 2010 г. доля расходов консолидированного бюджета на образование упала до 3,1 %, составив лишь 55 % от американского уровня [2].

В настоящее время в рейтинге стран мира по уровню расходов на образование Россия, чьи расходы составляют 4,1 % ВВП, занимает лишь 98-е место из 153 стран. По данному показателю нас опережают не только развитые страны, такие как Дания (8,7 %), Норвегия (7,3 %), Швеция (7,3 %), Нидерланды (5,9 %), Франция (5,9 %), Израиль (5,8 %), но и страны среднего уровня развития, в том числе бывшие республики СССР: Молдова (9,1 %), Кыргызстан (6,2 %), Эстония (5,7 %), Латвия (5,7 %), Литва (5,6 %), Словакия (4,1 %). Россия оказалась в окружении таких государств, как Мавритания, Сьерра-Леоне, Парагвай, Таджикистан, Бутан (табл. 1).

Таблица 1

Рейтинг стран мира по уровню расходов на образование [3]

Место страны в рейтинге	Страны	Доля расходов на образование в % от ВВП
3	Куба	12,9
5	Молдова	9,1
6	Дания	8,7
15	Норвегия	7,3
16	Швеция	7,3
25	Кыргызстан	6,2
26	Конго	6,2
33	Нидерланды	5,9
34	Франция	5,9
35	Израиль	5,8
41	Эстония	5,7
42	Латвия	5,7
43	Бразилия	5,7
45	Великобритания	5,6
46	Литва	5,6
54	Монголия	5,4
95	Мавритания	4,3
96	Сьерра-Леоне	4,3
97	Словакия	4,1
98	Россия	4,1
99	Парагвай	4,0
100	Таджикистан	4,0
101	Бутан	4,0

Вместе с тем ведущей мировой тенденцией в период становления нового технологического уклада, формирования экономики знания является увеличение доли ВВП, направляемой государством на развитие образования. В развитых странах эта доля составляет, как правило, 5–7 %, а во многих странах третьего мира превышает этот показатель.

Поскольку высшее образование определяет основное направление подготовки профессиональных кадров, является важнейшим фактором общественного развития, способствует приобретению цивилизационных качеств национального и глобального социума XXI в., в ряде развитых стран оно становится обязательным. В них государственные расходы на образование одного жителя в 25–30 раз выше, чем в странах с низким достатком [1, 80], бюджетные ассигнования на образование рассчитываются исходя из цифры примерно 3000 долл. на душу населения в год. В развитых странах государственные расходы на образование одного учащегося всех ступеней составляют в среднем 1620 долл. [4].

Однако даже страны ЕС с самыми высокими затратами на образование одного студента значительно отстают от расходов США. Так, уровень расходов в расчете на одного студента в Швеции (13 490 евро) составляет чуть более 60 % от аналогичных расходов в США (20 949 евро) [5]. В США, где проживают 4 % детей и молодежи мира, на сферу образования приходится 28 % мирового бюджета на образование.

Инструментом реализации задачи сокращения государственных расходов на образование в России стала оптимизация сети образовательных учреждений. Причем под оптимизацией в первую очередь понимается уменьшение числа образовательных учреждений. В результате преобразований число государственных и муниципальных общеобразовательных учреждений ежегодно сокращается: с 69,7 тысяч в 1990 г. до 68 тысяч в 2000 г., до 52,4 тысяч в 2009 г. и 48,4 в 2010 г. [2], т.е. за двадцать лет оно уменьшилось в 1,4 раза. Сокращение числа школ сужает возможности получения общего среднего образования. Оптимизация сети средних образовательных учреждений осуществляется в первую очередь за счет ликвидации школ в сельской местности под предлогом невозможности получения в них качественного образования. Результат такой оптимизации имеет явно антиобщественный характер: идет ликвидация населенных пунктов, поскольку в России школа является неотъемлемым атрибутом жизнеобеспечения сельского населения, растет численность детей, не посещающих школу, в частности из-за плохого содержания дорог, особенно в зимний период и период весенне-осенней распутицы. Так, уже к 2009 г. 38 190 детей и подростков в возрасте от 7 до 15 лет не обучалось в образовательных учреждениях РФ [6].

Процесс оптимизации в высшем звене осуществляется путем объединения вузов. В документах по проблемам оптимизации сети образовательных учреждений происходит отождествление понятий «оптимизация» и «укрупнение учебных заведений». Вместе с тем это нетождественные понятия. Например, в Финляндии оптимизацию системы образования связывают с дезинтеграцией вузов: идет процесс выделения профильных институтов: технических, педагогических, аграрных и других из крупных университетских комплексов. Самое главное состоит в том, что решение о реорганизации принимается не под давлением чиновников, а на основе серьезного анализа проблем, отражающих изменение потребностей, интересов общества. Данная тенденция не принимается во внимание разработчиками реформ отечественного образования. С одной стороны, утверждается необходимость приспособления высшего образования к потребностям реальной экономики, а с другой – мы ликвидируем профильные вузы, которые и были нацелены на под-

готовку кадров для различных отраслей экономики и «загоняем» всех в классические вузы.

Безусловно, в разных странах масштабы высших образовательных учреждений варьируются в чрезвычайно широком диапазоне: самые крупные из них – классические – имеют до 40–50 тысяч студентов, иногда (в США, Италии) – от 100 до 200 тысяч. Кстати специализированные вузы, к которым относятся педагогические, имеют контингент от нескольких десятков или сотен до 10–15 тысяч студентов. Согласно научному взгляду специалистов на оптимальный размер вуза, для классического вуза – это 12–15 тысяч студентов, для специализированного вуза – 4–8 тысяч студентов (в зависимости от профиля), для узкоспециализированного вуза, особенно художественного профиля – порядка 1 тысячи.

Более того, отсутствуют объективные данные о связи высококачественного образования исключительно с крупными вузами. По состоянию на 2010 г. в Гарварде обучалось около 6700 студентов [7]. Дело не в размерах вуза, а в создании благоприятных условий для работы преподавателей, в его оснащенности и квалификации кадров, которые мы растеряли из-за недостаточного финансирования системы образования на протяжении нескольких десятилетий, ее слабой материальной базы, развала системы повышения квалификации вузовских преподавателей. У профессора в Германии аудиторная нагрузка составляет 200–250 часов в год, что позволяет ему серьезно заниматься наукой. Российский профессор, имея нагрузку в 800 и более часов, оплата которой не обеспечивает достойной жизни, вынужден подрабатывать в своем или других вузах. В такой ситуации у него просто не хватает времени для крупномасштабных научных исследований.

Опыт ведущих мировых держав, к которому мы постоянно обращаемся, показывает, что развитие всех процессов в них осуществляется не в революционной, а в эволюционной форме. Происходящие в реальной жизни общества перемены должны быть научно осмыслены, приобрести качественное правовое оформление, которое позволит придать процессу реформирования цивилизованные формы. Негативное отношение населения к реформам объясняется отсутствием внятной информации, проясняющей не только сам процесс реформирования, но и его конечный результат.

Как показал анализ проблемы интеграции вузов, в настоящее время законодательство РФ в этой области находится в стадии становления: нет единого кодифицированного федерального акта, устанавливающего правовые механизмы процесса интеграции, отсутствует стройная система взаимосвязанных и согласованных правовых актов, регулирующих общественные отношения при объединении разных коллективов.

Сокращение числа вузов особенно в провинции поставит под вопрос возможность получения высшего образования детьми из малообеспеченных семей. Таким образом, будет сломан механизм социального лифта для значительной части молодежи.

Анализируя факторы экономического роста, Э. Денисон определил, что две трети вклада научно-технического прогресса в производство обеспечивает накопление знаний, а одну треть – более эффективное размещение ресурсов. В национальном докладе России второму Международному конгрессу ЮНЕСКО отмечено, что для успешного развития общества необходимо, что-

бы доля специалистов с высшим образованием составляла не менее 40–60 % от общей численности занятого населения [4]. В 2013 г. в экономике России было занято 35,5 % лиц с высшим образованием [2].

Национальный проект в области образования является важнейшим инструментом государственной политики по созданию гражданского общества, основанного на интеллектуальном и духовно-нравственном потенциале нации. Нет необходимости доказывать, что основа такого потенциала закладывается в школе. Школьный учитель во многом определяет возможности и условия будущей успешной деятельности личности, от качества его подготовки, его гражданской ответственности в значительной степени зависит уровень жизни нашего общества. В этой связи фундаментом национального проекта в области образования является подготовка педагогических кадров.

Вместе с тем поражает непоследовательность государственной образовательной политики: с одной стороны, признание развития образования приоритетным проектом, с другой – уничтожение ядра всей образовательной системы – педагогического образования. Согласно данным, представленным Минобрнауки и Высшей школой экономики, число педагогических вузов в России уменьшилось в 2015 г. по сравнению с 2011 г. на треть: в 2011 г. в России был 61 педагогический вуз, а в 2015 г. их осталось 41, за четыре года 20 педвузов в стране было реорганизовано [8]. Руководитель Минобрнауки РФ Д. Ливанов связывает сокращение педвузов и уменьшение бюджетного приема в них с демографическим спадом числа выпускников школ.

В то же время в сентябре 2015 г. во многих школах были сформированы по 5–7 первых классов. Не случится ли так, что через несколько лет в системе высшего образования общество получит тот же результат, что и в системе дошкольного образования. Последнее практически было разрушено в 1990-е гг., а теперь воссоздается практически заново, на эти цели отвлекаются ресурсы, приобретенные за счет средств налогоплательщиков, которые с успехом могли бы использоваться более эффективно на цели развития образования.

Вместе с тем потребность в учительских кадрах на сегодняшний день очевидна. Структура педагогических кадров в современных российских школах не является оптимальной: доля учителей пенсионного возраста составляет 17 %, учителей предпенсионного возраста – 30 %, 50 % педагогов имеют стаж работы более 20 лет и только 8 % учительского корпуса – учителя со стажем работы в школе до 5 лет [9].

История свидетельствует о том, что процесс становления и развития педагогического образования в нашей стране был достаточно сложным: период интенсивного развития сменялся застоем и даже регрессом. К сожалению, в настоящее время повторяется ситуация, которую Россия уже пережила в XIX в., когда была сделана попытка ликвидировать самостоятельную систему высшего педагогического образования: в министерских кругах созрело решение об отделении педагогического направления от научного и о подготовке учителей лишь после окончания университета. В 1858 г. были закрыты педагогические институты, а вместо них организованы двухгодичные педагогические курсы. В первые же годы практика показала, что курсы не только не обеспечивают должного качества учительских кадров, но и в количественном отношении не удовлетворяют потребности средних школ. Несмотря на

противодействие Министерства народного просвещения, уже в середине 1860-х гг. по инициативе передовой общественности были созданы учительские семинарии в Твери, Новгороде, Рязани, Петербурге и других городах, на базе которых позже сформировались педагогические институты.

Педагогическое образование развивается в мире более трех, в России – более двух столетий. Идея присоединения педвузов к классическим университетам или превращения их в центры педагогического образования, статус которых не определен, не прошла обсуждения педагогической общественностью, не была проведена независимая экспертиза социально-экономических последствий данных преобразований.

Без хорошего педагога у страны нет будущего, поэтому необходимо сохранить самостоятельную систему педагогического образования. Кстати, такая практика существует и в других странах мира. Основная форма подготовки учителей в США – специализированные учительские колледжи и университеты [10]. В Японии существует 11 крупных педагогических университетов и число их растет за счет небольших, но самостоятельных вузов. В Южной Корее – 10 педагогических вузов [11]. В последние годы самостоятельные педагогические вузы стали создаваться в Германии.

Безусловно, система образования не может быть абсолютно консервативной, ее преобразования необходимо вытекают из развития общественной системы, изменения структуры общественного производства и социальной структуры общества. Однако они должны осуществляться в соответствии с программами, разработанными компетентными людьми, проанализированными независимыми экспертами, прошедшими обсуждение в общественных организациях, в кругу специалистов в области образования и всех заинтересованных лиц. Должны быть разработаны новые модели образовательных учреждений с описанием всех социально-экономических последствий реорганизации. На практике все происходит иначе: вузы сначала объединяют, а модель разрабатывается позже, расчеты социально-экономических последствий вообще никто не делает. При таком подходе получим тот же негативный эффект, как с приватизацией, когда народ просто обворовали, не создав действенного механизма вложения приватизационных чеков и не дав воспользоваться своей долей собственности, с монетизацией льгот, с введением доплат лишь участковым врачам и медсестрам, забыв об узких специалистах и т.д.

Заместитель Председателя Комитета по образованию Государственной думы О. Н. Смолин на встрече с вузовскими преподавателями отметил, что при создании Южного федерального университета были разрушены семь старых вузов, но качественно нового до сих пор не создано. В последние годы проведено столько непродуманных реформ, что народ перестал верить в возможность эффективности подобных преобразований.

Главные интересы общества в реформировании системы образования – его качество и доступность. В обществе сохраняется неудовлетворенность качеством получаемых обучающимися знаний. В связи с тем, что образование стало базой, основываясь на которой, домохозяйства выстраивают свои жизненные стратегии, сформировалась общественная потребность в новом качестве образования и создании опережающей модели его развития.

Представляется, что для решения проблемы повышения качества образования необходимо в первую очередь усовершенствовать материальную ба-

зу вузов. Зачастую оборудование вузовских кабинетов отстает не только от требований современного производства, но по оснащенности учебного процесса во многом уступает школам. Еще одно важное направление в данном процессе – обеспечение повышения заработной платы работникам образовательной сферы и изменение структуры нагрузки преподавателя. Низкий уровень оплаты труда вузовских преподавателей снижает качество работы аспирантуры, поскольку привлечь в нее успешных студентов становится с каждым годом все сложнее, подающий надежду выпускник вуза достаточно быстро находит работу с оплатой значительно выше, чем у доцента, а нередко и у профессора.

В связи с переходом на двухуровневую систему подготовки, которая предполагает перераспределение часов в учебных планах в пользу самостоятельной работы студентов, в вузах произошло значительное сокращение аудиторных часов на изучение практически всех учебных дисциплин гуманитарного и социально-экономического блока, естественнонаучного профиля и предметов профессиональной подготовки (исключение составили такие дисциплины, как физкультура и иностранный язык – самые слабые звенья профессиональной подготовки) с целью увеличения часов на самостоятельную работу студентов. Структура нагрузки преподавателей за счет нововведений лишь ухудшилась, поскольку в ней практически отсутствуют часы на индивидуальную работу со студентами, на контроль за их самостоятельной работой, растет доля аудиторной работы.

Вместе с тем переход на двухуровневую систему подготовки требует сокращения доли групповой аудиторной работы и увеличения доли часов на подготовку методического обеспечения самостоятельной работы и контроля ее результативности со стороны преподавателя. До тех пор, пока преподаватель более 95 % рабочего времени, отведенного на лекционные и практические занятия, будет работать с потоком, группой и лишь 20–30 часов в год уделять индивидуальным занятиям, вряд ли можно рассчитывать на повышение качества образования.

Что касается адекватной оплаты труда работников образования, то большие надежды возлагались на новую систему оплаты труда, которая, по замыслу ее инициаторов, должна обеспечить стимулирование преподавательского труда. Вместе с тем условия введения новой системы оплаты труда не позволяют ей на данном этапе реализовать это предназначение.

Задачи, поставленные перед руководством вузов в связи с разработкой новой системы оплаты труда, оказались диаметрально противоположными. С одной стороны, за счет фонда, выделенного на ее введение, требовалось повысить зарплату до новой минимальной ставки оплаты труда, а с другой – обеспечить стимулирование работы профессорско-преподавательского состава, обеспечивающего реализацию основных процессов в вузе – учебного, научно-исследовательского и воспитательного. В результате введения новой системы оплаты труда выиграли работники низкой квалификации, которые получили надбавку в 80–100 % для повышения ее до уровня МРОТ, а зарплата профессорского корпуса увеличилась лишь на 10 %.

В школах ситуация с введением новой системы оплаты труда сложилась еще более удручающая: для приведения заработной платы вспомогательного персонала в соответствие с МРОТ руководителям школ пришлось отменять ряд действовавших надбавок, увольнять учителей, а высвободивши-

еся средства вместе с дополнительной нагрузкой делить между оставшимися членами коллектива. В результате введение новой системы оплаты труда привело не к росту оплаты часа учительского труда, а к его интенсификации.

Статус педагога имеет количественный показатель, который определяется соотношением среднего размера заработной платы педагога и средней зарплаты в стране. В 2015 г. среднемесячная номинальная заработная плата в российской системе образования составляла 25495 рублей при средней по экономике в 32495 рубля, т.е. она составляла лишь 0,79 от средней российской зарплаты. В индустриальных и развивающихся странах зарплата учителя превышает среднюю зарплату в 1,37 и 2,67 раза соответственно. В Японии зарплата учителя выше зарплаты чиновника. Таким образом, этот показатель в России в 1,7 раза ниже, чем в развитых, и в 3,4 раза ниже, чем в развивающихся странах [2, с. 139, 146].

Реформа образования не может быть реализована без решения проблемы профессионального отбора в педагогические вузы, предполагающего выявление у школьников и абитуриентов педагогических способностей. Педагогические вузы принимают абитуриентов по результатам ЕГЭ, которые не могут отразить профессиональную пригодность к такой сложной деятельности, как педагогическая, предъявляющей особые требования к личности, работающей с учащимися разных возрастных групп. Более того, в результате низкого статуса педагога в педвузы, как правило, приходят те абитуриенты, которые не прошли на конкурсной основе в другие вузы. Существует порочный круг: низкий статус педагога – низкий конкурс (или его отсутствие) на педагогические специальности – прием абитуриентов с недостаточным уровнем знаний (на факультете русского языка и литературы в первом сочинении студенты делают по 80–90 ошибок) – «троечный» выпускник – слабые абитуриенты и т.д. по новому кругу. Решить эту проблему можно, лишь разорвав этот круг.

Во-первых, необходимо повысить статус работников системы образования, существенно повысив им зарплату, понимая, что это – вложения в будущее нашей страны. Во-вторых, в целях привлечения талантливой молодежи к педагогической деятельности необходимо платить более высокую стипендию студентам – будущим педагогам. В-третьих, профессиональный отбор в педвузы должен приобрести новое качество. Работа с детьми должна проводиться уже в среднем звене школы, абитуриент должен представлять портфолио, отражающее его деятельность по развитию соответствующих компетенций и подтверждающее, что его выбор вуза не является случайным. Еще один вариант определения профессиональной пригодности – введение активной педагогической практики с 1-го курса, в процессе которой педагоги, психологи, методисты смогли бы подтвердить правильность выбора, сделанного абитуриентом.

Ситуация в системе образования России свидетельствует о необходимости пересмотра в первоочередном порядке общей концепции образования и значительного увеличения средств бюджетного финансирования на цели образования.

Концепция реформирования образования, на наш взгляд, должна включать:

– совершенствование структуры образования на основе разработанных компетентными людьми программ, прошедших независимую экспертизу и

обсуждение специалистами в области образования и всеми заинтересованными лицами;

- механизм реализации положений закона «Об образовании» о ведении обязательного общего среднего и профессионального образования;
- увеличение расходов федерального бюджета на средства образования;
- увеличение оплаты труда работников образования, доведение ее до уровня оплаты труда квалифицированных работников данной сферы развитых стран с целью повышения престижа преподавательского труда, привлечения в эту сферу талантливых, профессионально пригодных молодых людей;
- выравнивание уровней образования в различных типах населенных пунктов за счет внедрения современных образовательных технологий;
- обеспечение материальной поддержки студентов на уровне, обеспечивающем возможность проживания и обучения за счет повышения размера стипендии студентам, по крайней мере, до уровня прожиточного минимума;
- создание базы данных о творческих, организаторских способностях студентов.

В качестве источника финансирования могут быть использованы средства Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, которые недостаточно эффективно работают на отечественную экономику. Вместе с тем эффективность затрат в образование доказана опытом развитых стран. Например, в США ряд корпораций на каждый доллар, вложенный в образование своих сотрудников, получают отдачу в 25–30 долл., т.е. уровень рентабельности вложений составляет 2500–3000 %, что не обеспечивает ни одна сфера деятельности, осуществляемая в правовом поле [12, с. 186].

Список литературы

1. **Ханин, Г. И.** Высшее образование и российское общество / Г. И. Ханин // ЭКО. – 2008. – № 8–9. – С. 75–92. – URL: http://econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStaty/2008_09/Hanin/index.htm (дата обращения: 06.08.2014).
2. Российский статистический ежегодник – 2015 : стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 728 с.
3. Рейтинг стран мира по уровню расходов на образование. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – 22.05.2012 (последняя редакция: 13.06.2015). – URL: <http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-education/info> (дата обращения: 09.11.2015).
4. **Демиденко С.** Перспективы образования в меняющемся мире / С. Демиденко // Социс. – 2005. – № 2.
5. Названы страны с самыми высокими расходами на образование. – URL: <http://rian.ru/news/31778.html>
6. Министр образования Ливанов на «правительственном часе» в Госдуме ответил на вопросы Ю. П. Синельщикова, Н. В. Разворотнева и О. Н. Смолина. – URL: <http://kprf.ru/activity/education/151149.html> (дата обращения: 09.11.2015).
7. Гарвардский университет. – URL: <http://usedu.ru/harvard-university/> (дата обращения: 09.11.2015).
8. В России за четыре года был реорганизован каждый третий педвуз. – URL: <http://www.interfax-russia.ru/Moscow/special.asp?id=648160&sec=1728> (дата обращения: 14.12.2015).
9. Государственная программа РФ «Развитие образования» на 2013–2020 гг. – URL: <http://900igr.net/kartinki/pedagogika/Uchitel-pedagog/029-Vozrastnoj-sostav.html> (дата обращения: 14.12.2015).

10. Каверина, Э. Ю. Политика США в сфере высшего образования / Э. Ю. Каверина // США. Канада: экономика – политика – культура. – 2008. – № 3. – С. 72–88.
11. Keisuke Okada для The Japan Times; пер. на рус. Кальчевой Анастасии // Fushigi Nippon / Новости из Японии. – 12.09.2009.
12. **Иноземцев, В. Л.** Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Л. Иноземцев. – М. : Логос, 2000.

References

1. Khanin G. I. ECO. 2008, no. 8–9, pp. 75–92. Available at: http://econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2008_09/Hanin/index.htm (accessed Aug. 6, 2014).
2. *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik – 2015: stat. sb.* / Rosstat [Russian statistical yearbook - 2015]. Moscow, 2015, 728 p.
3. *Tsentrum gumanitarnykh tekhnologiy* [Center of humanitarian technologies]. – 22.05.2012 (poslednyaya redaktsiya: 13.06.2015). Available at: <http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-education/info> (accessed Nov. 9, 2015).
4. Demidenko S. *Sotsis* [Institute of sociology]. 2005, no. 2.
5. *Nazvany strany s samymi vysokimi raskhodami na obrazovanie* [Countries with highest expenditures for education]. Available at: <http://prian.ru/news/31778.html>
6. *Ministr obrazovaniya Livanov na «pravitel'stvennom chase» v Gosdume otvetil na voprosy Yu. P. Sinel'shchikova, N. V. Razvorotneva i O. N. Smolina* [During “the government hour” in the State Duma the Minister of Education Livanov answered questions from Y.P. Sinel'shchikov, N.V. Razvorotnev and O.N. Smolin]. Available at: <http://kprf.ru/activity/education/151149.html> (accessed Nov. 9, 2015).
7. *Garvardskiy universitet* [Harvard University]. Available at: <http://usedu.ru/harvard-university/> (accessed Nov. 9, 2015).
8. *V Rossii za chetyre goda byl reorganizovan kazhdyi tretiy pedvuz* [Every third teachers university in Russia has been reorganized for the last four years]. Available at: <http://www.interfax-russia.ru/Moscow/special.asp?id=648160&sec=1728> (accessed Dec. 14, 2015).
9. *Gosudarstvennaya programma RF «Razvitie obrazovaniya» na 2013–2020 gg* [State program of RF “Development of education” in 2013-2020]. Available at: <http://900igr.net/kartinki/pedagogika/Uchitel-pedagog/029-Vozrastnoj-sostav.html> (accessed Dec. 14, 2015).
10. Kaverina E. Yu. *SShA. Kanada: ekonomika – politika – kul'tura* [USA – Canada: economics – politics - culture]. 2008, no. 3, pp. 72–88.
11. Keisuke Okada dlya The Japan Times; per. na rus. Kal'chevoy Anastasii [Keisuke Okada for the Japan Times; translation to Russian by Kalchevaya Anastasiya] // Fushigi Nippon / Novosti iz Yaponii. – 12.09.2009.
12. Inozemtsev V. L. *Sovremennoe postindustrial'noe obshchestvo: priroda, protivorechiya, perspektivy* [Modern postindustrial society: nature, contradictions, prospects]. Moscow: Logos, 2000.

Чернецова Надежда Сергеевна

доктор экономических наук, профессор,
кафедра экономической теории
и международных отношений,
Пензенский государственный
университет (Россия, г. Пенза,
ул. Красная, 40)

E-mail: chernetsovans@mail.ru

Chernetsova Nadezhda Sergeevna

Doctor of economic sciences, professor,
sub-department of economics
and international relations, Penza
State University (40 Krasnaya street,
Penza, Russia)

Соколова Ольга Юрьевна

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой мировой
экономики и управления
внешнеэкономической деятельностью,
Саратовский социально-экономический
институт (филиал) Российского
экономического университета
им. Г. В. Плеханова (Россия,
г. Саратов, ул. Радищева, 89)

E-mail: Sokol@ssea.runnet.ru

Sokolova Ol'ga Yur'evna

Doctor of economic sciences, professor,
head of sub-department of world economy
and foreign-economic activity management,
Saratov Socio-Economic Institute (branch)
of the Plekhanov Russian University
of Economics (89 Radishcheva street,
Saratov, Russia)

УДК 330

Чернецова, Н. С.

Реформа российского образования: проблемы, методы, результаты /

Н. С. Чернецова, О. Ю. Соколова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2016. – № 1 (4). – С. 59–70.

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 334.72

А. А. Гришин

СОВРЕМЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ: ОЦЕНКА ИХ ПРЕИМУЩЕСТВ И НЕДОСТАТКОВ

Аннотация.

Актуальность и цели. Универсальной организационно-правовой формы, которая бы подходила для всех реальных условий в хозяйственной практике, не существует. Каждая организационно-правовая форма должна выбираться только с учетом совокупности конкретных условий и оценки потенциальных возможностей самой формы. Любая ОПФ имеет свои особенности, обуславливающие ее преимущества и недостатки по сравнению с другими формами. Поэтому необходимо взвешенно подходить к выбору ОПФ для открытия нового бизнеса. Цель работы – исследование современных организационно-правовых форм функционирования бизнеса в современной России и обоснование эффективной для организации малого предприятия.

Материалы и методы. Реализация цели исследования была достигнута посредством всестороннего изучения нормативных документов и практического опыта функционирования малых предприятий в Пензенском регионе. В процессе исследования были использованы следующие методы: диалектический метод, методы индукции, дедукции, анализа, синтеза, обобщения, сравнения, сочетания исторического и логического, моделирования, статистический метод и др.

Результаты. ОПФ предприятия воплощает сущностные организационные и правовые признаки, которые сведены в две группы и подробно исследованы. Исследование показало, что наиболее перспективными для развития малого бизнеса и предпринимательства являются такие формы, как ИП и ООО. Выявлены их достоинства, недостатки и ограничения. Отражена специфика малого бизнеса, проблемы его функционирования в Пензенском регионе. Проанализирован бизнес – производство и продажа кислородных коктейлей в Пензенском регионе. Выявлены его ограничения (неинформированность о здоровом питании, лечебных свойствах коктейлей, низкая платежеспособность спроса, административные барьеры и др.). Разработаны мероприятия по расширению бизнеса и повышению его прибыльности и эффективности.

Выводы. Проведенное исследование позволило выявить преимущества и недостатки малого бизнеса в форме ООО и индивидуального предпринимательства, крупного бизнеса в форме акционерного капитала. На примере конкретного бизнеса показана эффективность ИП, предложены различные мероприятия для расширения бизнеса и повышения его эффективности. В современных условиях для реализации политики импортозамещения необходимо создать более благоприятные условия для развития малого бизнеса и предпринимательства в Пензенском регионе.

Ключевые слова: организационно-правовые формы, малый бизнес, индивидуальный предприниматель, преимущества и недостатки ОПФ, эффективность бизнеса.

MODERN ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORMS OF BUSINESS OPERATION IN RUSSIA: EVALUATION ADVANTAGES AND DISADVANTAGES THEREOF

Abstract.

Background. A universal organizational and legal form, which would be suitable for all actual conditions in economic practice, does not exist. Each organizational-legal form should be chosen only on the basis of a specific set of conditions and evaluations of potential capabilities of the form itself. Any OLF has its own characteristics, providing advantages and disadvantages in comparison with other forms. Therefore, one must carefully approach the choice of OLF to open a new business. The purpose of the work is to research modern organizational and legal forms of business operation in Russia today and substantiation of an efficient one for organization of small businesses.

Materials and methods. The objectives of the study were implemented through a comprehensive study of regulations and practical experience of functioning of small businesses in Penza region. In the research the following methods were used: the dialectical method, methods of induction, deduction, analysis, synthesis, generalization, comparison, combination of historical and logical modeling, statistical methods and others.

Results. Organizational and legal forms of enterprises embody the essential organizational and legal characteristics which are summarized in two groups and studied in detail. The study shows that the most promising for development of small business and entrepreneurship are such forms as sole proprietor and LLC. The article revealed their strengths, weaknesses and limitations. It reflects the specificity of small businesses, problems of its functioning in Penza region. The author analyzed a business - production and sale of oxygen cocktails in Penza region, revealed its limitations (lack of knowledge about healthy nutrition, healing properties of cocktails, low effective demand, administrative barriers and others.). The researcher has developed measures to expand the business and increase its profitability and efficiency.

Conclusions. The study has revealed advantages and disadvantages of small business in the form of company and individual businesses, large businesses in the joint stock form. The example shows the effectiveness of a particular business, SP, for which the author has proposed various measures to expand business and increase its effectiveness. In modern conditions, in order to implement the policy of import substitution, it is necessary to create more favorable conditions for development of small business and entrepreneurship in Penza region.

Key words: organizational and legal forms, small business, sole proprietor, advantages and disadvantages of organizational and legal forms, business efficiency.

Гражданский кодекс РФ допускает существование различных организационно-правовых форм (ОПФ) для коммерческих и некоммерческих организаций. Практика показывает, что если предприятия не учитывают те или иные особенности, характерные для выбранной ими формы, то это приводит к конфликтам между собственниками, управляющими и работниками.

Согласно ст. 50 ГК РФ [1] коммерческие организации могут создаваться в организационно-правовых формах товариществ и обществ, крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйственных партнерств (в ГК почти не упоминаются), производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий (рис. 1).

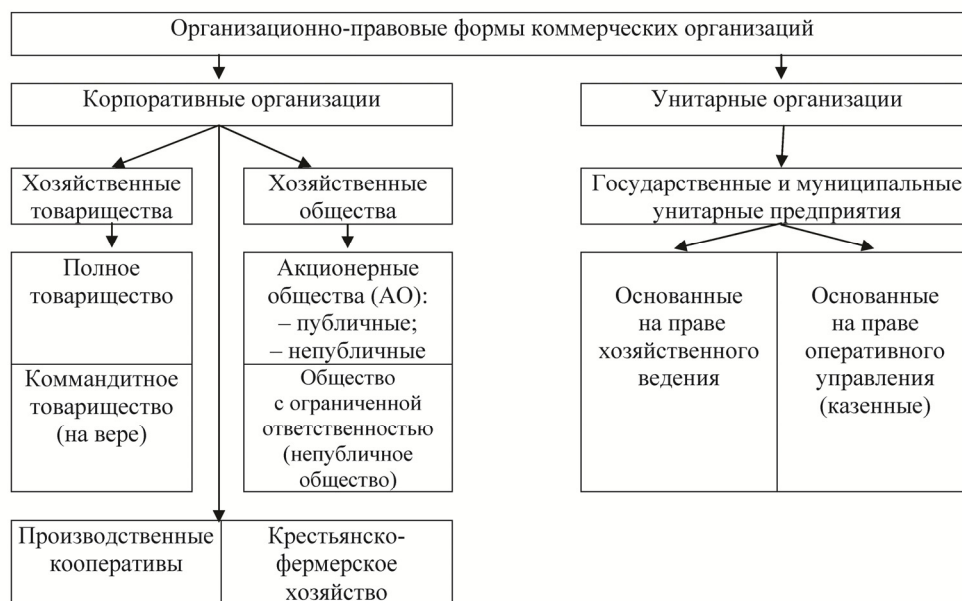


Рис. 1. Классификация ОПФ коммерческих организаций

В экономической теории, как правило, в зарубежной практике, по форме организации бизнеса организации можно классифицировать: индивидуальное предприятие (единоличное владение); товарищество (партнерство); хозяйственное общество (корпорация). Сравнительная характеристика данных форм организации бизнеса приведена в [2].

Теория и практика доказывают, что универсальной ОПФ, которая бы подходила для всех видов бизнеса и повсеместно обеспечивала повышение эффективности любого производства, в хозяйственной практике нет. Каждая организационно-правовая форма должна применяться с учетом совокупности конкретных условий (специфика бизнеса, специализация и размеры производства, численность работников и др.) и оценки потенциальных возможностей самой формы. Каждая ОПФ имеет свои особенности, обуславливающие ее преимущества и недостатки по сравнению с другими формами.

Целью работы является комплексное исследование организационно-правовых форм коммерческих организаций в России с выявлением их преимуществ и недостатков на примере конкретного малого предприятия в форме индивидуального предпринимателя.

Организационно-правовая форма предприятий – понятие, вошедшее в законодательство и российскую практику для характеристики самостоятельных субъектов экономической деятельности, в том числе и предпринимательской. Оно воплощает сущностные организационные и правовые признаки, являющиеся общими для юридических лиц, предпринимательских организаций различных видов. Эти признаки можно свести в две группы.

Первая группа отражает организационную связь любого юридического лица с законодательством. Нарушение установленного порядка лишает деятельность юридического лица должных правовых последствий. Поэтому прежде чем вступать в деловые контакты с той или иной организацией, следует убедиться в соблюдении порядка ее учреждения. Любое юридическое

лицо может образовываться лишь в тех организационно-правовых формах, которые установлены законодательством. Исчерпывающий перечень всех организационно-правовых форм коммерческих организаций приведен в части первой Гражданского кодекса РФ [1]. В иных организационно-правовых формах коммерческие организации создаваться не могут.

Вторая группа признаков ОПФ отражает главное в характеристике юридического лица как участника экономических, предпринимательских отношений – его имущественный статус. Во-первых, тот или иной вид ОПФ дает четкий ответ на вопрос о генезисе, происхождении имущества, на базе которого создано и действует данное юридическое лицо, и, соответственно, об основании владения им этим имуществом. Во-вторых, ОПФ раскрывает внутренние имущественные отношения юридических лиц: состав имущества, какое отношение к нему имеют учредители (члены) юридического лица, каким образом осуществляется распоряжение имуществом. Одни юридические лица имеют уставный капитал (общества с ограниченной ответственностью – далее ООО, публичные акционерные общества – далее АО), другие – уставный фонд (государственные и муниципальные унитарные предприятия), третьи – складочный капитал (полные товарищества и товарищества на вере), четвертые – паевые взносы (производственные и потребительские кооперативы). В России предусмотрен минимальный размер уставного капитала, например, для ООО он составляет 10 000 руб.; а для публичных АО – 100 тыс. руб.; для производственных кооперативов – не установлен, а для индивидуального предприятия – не требуется.

В-третьих, ОПФ четко определяет, каким имуществом отвечает юридическое лицо по своим обязательствам. Установлено общее правило, что юридические лица, кроме финансируемых собственником учреждений, отвечают по обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Участники (полные товарищи) хозяйственных товариществ несут ответственность по обязательствам товарищества своим собственным имуществом. В отношении хозяйственных обществ, унитарных предприятий законодательством особо подчеркнута роль уставного капитала (фонда), который определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы их кредиторов. Нижний предел фонда устанавливается законом.

Если ОПФ перестает удовлетворять интересы юридического лица, то это не влечет необходимости ликвидации такого лица и образования нового. Избранная при создании юридического лица ОПФ в дальнейшем может быть изменена путем его реорганизации.

Экономика любой страны не может нормально развиваться без оптимального сочетания крупного, среднего и малого бизнеса. По экспертным оценкам, для развития конкурентной среды и цивилизованных форм конкуренции в РФ необходимо 3–3,5 млн субъектов малого бизнеса, однако их число значительно меньше [3, 4].

Как правило, в России малые предприятия функционируют в форме индивидуального предпринимателя (ИП) и общества с ограниченной ответственностью (ООО). Индивидуальный предприниматель (ИП) – физическое лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, зарегистрированное в качестве предпринимателя в установленном порядке. Основной нормой, определяющей правовое положение гражданина-предпринимателя, является ст. 23 Гражданского кодекса РФ [1].

Основные преимущества данной ОПФ: простота и дешевизна регистрации, организации и закрытия бизнеса, ведения банковских счетов; отсутствие требований к формированию уставного капитала и учредительных документов; единоличное владение и распоряжение имуществом, в большинстве случаев ИП не ведет бухгалтерию, имеет простые формы отчетности в виде деклараций и т.п.; значительная свобода действий предпринимателя, быстрота принятия управленческих решений, льготное налогообложение, меньшие санкции (административные штрафы по сравнению с ООО меньше в разы) и др.

Однако есть и существенные недостатки ИП: ограничения в выборе определенных видов деятельности (производство и продажа алкогольной продукции, лекарственных средств и пиротехнической продукции); сложности в продаже бизнеса и работе с контрагентами [5, с. 63], отсутствие специализации управления, ограниченное финансирование, как правило, за счет личных сбережений и кредитов, полная имущественная ответственность, т.е. в случае банкротства ИП может лишиться своего личного имущества для покрытия долгов фирмы.

Основные отличия ИП от юридического лица следующие:

- госпошлина за регистрацию индивидуальных предпринимателей в пять раз меньше; процедура регистрации намного проще и документов требуется меньше;

- для организации ИП не требуются учредительные документы и уставной капитал, но отвечает ИП по своим обязательствам всем своим имуществом, т.е. ответственность – полная;

- ИП регистрирует бизнес только на себя, в отличие от юридических лиц, где возможна регистрация двух и более учредителей;

- ИП – это не организация, т.е. юридическое лицо, поэтому невозможно назначить полноправного и ответственного директора;

- ИП не имеет кассовой дисциплины и может распоряжаться средствами на счету как угодно, также предприниматель принимает хозяйственные решения без протоколирования;

- ИП нельзя продать или переоформить;

- у наемного работника ИП меньше прав, чем у наемного работника в организации. Например, при ликвидации организации наемнику обязаны заплатить компенсацию, а при закрытии ИП такая обязанность есть только в том случае, если она прописана в трудовом договоре.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – учрежденное одним или несколькими юридическими или физическими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества. Выделим особенности ООО:

- ООО может быть учреждено одним лицом, однако не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица;

- число участников ограничено, не более пятидесяти; в противном случае необходима реорганизация в АО или производственный кооператив;

- учредительным документом является Устав общества;

- каждый член ООО несет ответственность в размере своей доли в уставном капитале, имеет право в любой момент выйти из ООО независимо

от согласия других его участников, если это право предусмотрено Уставом общества;

– в случае выхода из ООО общество обязано выплатить этому участнику действительную стоимость его доли или выдать ему имущество такой же стоимости.

Малые предприятия в форме ИП или ООО в России создают благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, расширяется потребительский сектор, ведут к насыщению рынка товарами и услугами, к повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных ресурсов и тем самым к привлечению инвестиций в регион и страну в целом. Вместе с тем не требует больших капитальных вложений, низкие затраты на управление, исключена бюрократизация. Но главное их качество – высокая мобильность на рынке и в области технологий и инноваций. Небольшим фирмам удастся быстрее и с меньшими потерями приспособиться к изменению рыночной конъюнктуры (быстро осваивать новые виды продукции, товаров и услуг), а в ряде отраслей промышленности даже улучшать свои рыночные позиции. Малые фирмы нередко имеют узкую производственную специализацию, высокую производительность труда, низкие издержки производства (в том числе нередко и за счет относительно низкого, по сравнению с крупными фирмами, уровня заработной платы).

К тому же к субъектам малого бизнеса применяется льготное налогообложение. В РФ введены специальные режимы налогообложения (СРН): единый налог на вмененный доход (ЕНВД), упрощенная и патентная система налогообложения. На практике при использовании СРН чистая прибыль организации значительно выше, доказана эффективность СРН в виде ЕНВД, т.к. этот налоговый режим значительно снижает налоговую нагрузку, высвобождает дополнительные финансовые ресурсы для развития бизнеса и может рассматриваться как фактор оптимизации налогообложения и роста конкурентоспособности хозяйствующего субъекта [6, с. 46].

Крупный бизнес, как правило, функционирует в виде акционерного капитала и имеет ряд преимуществ перед другими организационно-правовыми формами коммерческой деятельности: неограниченность процесса объединения капиталов, вкладчиков и их капиталов, в том числе мелких, что дает возможность быстро собрать значительные финансовые ресурсы для расширения и модернизации производства; ограниченный риск, который проявляется в том, что акционеры не несут ответственности по обязательствам общества перед его кредиторами; устойчивость объединения капиталов во времени; профессионализм управления, обусловленный отделением собственности на капитал от управления им; возможность акционеру свободно вернуть вложенный капитал; наличие многочисленных форм получения дохода от владения акцией, например, возможность получать доход по акции, доход от перепродажи акции, доход от дачи акции в займы и т.д.; общественная престижность статуса акционерного общества обусловлена той экономической ролью и социальной значимостью, которые имеет АО в современном обществе.

К недостаткам акционерной формы хозяйствования можно отнести следующие: открытость акционерного общества, что означает утрату его закрытости, приватности; профессионализм управления оборачивается воз-

возможностью конфликта интересов между менеджерами компании и ее акционерами; цель акционеров – максимизация дивидендов и рост капитализации общества, а одна из возможных целей менеджмента – перераспределение результатов деятельности общества в свою пользу.

На примере малого предприятия Пензенского региона наглядно проанализируем эффективность бизнеса по продаже кислородных коктейлей в г. Пензе на примере малого предприятия в форме индивидуального предпринимателя. Объектом исследования является ИП Иванов Д. И.

К 2012 г. кислородный коктейль перестал быть новинкой, количество торговых точек в городе увеличилось почти в 7 раз, в результате рынок стал перенасыщен, и в 2013 г. наблюдается резкое снижение количества точек продаж. Известно как минимум четыре случая, когда предприниматели закрывались и распродавали оборудование за половину стоимости. Виной всему этому неверные прогнозы компаний, реализующих оборудование для производства кислородных коктейлей, а также их обещания быстрой окупаемости проекта; личная невнимательность и некомпетентность индивидуальных предпринимателей; слабая информированность и консерватизм населения в выборе новых видов продукции и их низкая платежеспособность.

На сегодняшний день данный бизнес в регионе развит довольно слабо. Кислородные коктейли предлагаются в основном в санаториях, которых на территории региона немало. Пензенский регион стремительно идет к званию спортивной столицы Поволжья, строятся новые спортивные центры и физкультурно-оздоровительные комплексы, осуществляется пропаганда здорового образа жизни и спорта среди всех возрастов населения. На фоне движения населения к спорту и здоровому образу жизни целесообразно создавать предложения здорового питания.

Специфических требований к организации производства как таковых нет. Производство возможно и на открытом пространстве – на улице. Сырье, на основе которого готовится кислородный коктейль, не является дефицитным.

В качестве ценовой стратегии ИП Ивановым Д. И. была выбрана нейтральная стратегия ценообразования, при которой цены на данном предприятии сводятся к минимуму. Нейтральная стратегия ценообразования наиболее справедливая, т.к. она дает возможность получать нормальную прибыль на вложенный капитал. Применение стратегии премиального ценообразования или «снятие сливок» для г. Пензы невозможно из-за низкой платежеспособности населения, помимо этого, в России в целом и в Пензе в частности сказывалось кризисное состояние экономики. В среднем по стране цена на коктейли варьируется от 70 до 120 руб. за стакан на основе стандартных соков объемом 0,5 л – 100–120 рублей и 70–100 руб. за 0,3 л.

Наибольшую долю в стоимости кислородного коктейля объемом 0,3 л составляют сироп в размере 36 %, спум-смесь в размере 30 %, сок – 23 %. Таким образом, довольно значительное изменение цены на сироп, спум-смесь и соки в значительной степени отразится на себестоимости коктейля.

Заработная плата сотрудников невысока, однако она находится в пределах минимальной оплаты труда, установленной законом. В современных условиях ИП работает в своих личных интересах: для минимизации налоговых платежей вообще не заключает официально трудовых договоров либо

указывает в них минимальную зарплату. За день в оживленном месте возможно продать не более 100 штук кислородных коктейлей из-за ограничения в производительности оборудования.

Экономическая ситуация в России является причиной значительного снижения объема платежеспособного спроса на услуги предприятий розничной торговли. Данная тенденция сохранится еще несколько лет, учитывая рост цен из-за санкций со стороны Запада и США, обесценивания российской валюты и возникновения различного рода ограничений покупательской способности населения. В этой ситуации особое внимание необходимо уделять поиску эффективных решений, направленных на улучшение работы ИП.

Существует ряд проблем, сдерживающих интенсивное развитие субъектов малого предпринимательства в виде ИП. Они идентифицированы в Законе [7] и в государственной программе «Развитие инвестиционного потенциала, инновационной деятельности и предпринимательства в Пензенской области на 2014–2020 годы», утвержденной постановлением Правительства Пензенской области от 21 октября 2013 г. №780-пП.

В качестве таких проблем отметим:

- недостаточное развитие нормативной правовой базы муниципальных образований Пензенской области в сфере развития субъектов малого и среднего предпринимательства;
- отсутствие эффективного взаимодействия малых и средних предприятий с крупными промышленными предприятиями Пензенской области, что сдерживает рост конкурентоспособности продукции (работ, услуг) предприятий региона;
- наличие диспропорции в развитии предпринимательства на территории Пензенской области между развитыми городскими округами и муниципальными образованиями с низкой бюджетной обеспеченностью – низкий уровень внедрения передовых технологий управления предприятиями;
- затрудненный доступ субъектов малого предпринимательства, особенно начинающих, к финансово-кредитным ресурсам, который наиболее остро проявляется в муниципальных районах Пензенской области с низкой бюджетной обеспеченностью;
- недостаточный уровень образования в сфере ведения предпринимательской деятельности.

Для открытия торговой точки по продаже кислородных коктейлей необходимо располагать стартовым капиталом, в размере как минимум 120 600 руб. Таким образом, существенным недостатком в деятельности ИП признается ограниченность финансовых ресурсов, небольшие возможности расширения бизнеса и ограниченный доступ к кредитам в отличие от крупных фирм, нерегулярность финансирования, в том числе долгосрочного. Из-за незначительного эффекта масштаба у ИП высокий уровень себестоимости продукции в сравнении с крупными фирмами.

Выявлены и другие проблемы. Так, административные барьеры в продвижении бизнеса в регионах могут служить препятствием в развитии малого предпринимательства. Отсутствие практики налоговых каникул для предприятий, имеющих сезонный характер работы, также затрудняет успешную деятельность ИП. Например, в Пензенском регионе местные власти ввели нало-

говые каникулы с 2015 г. на 5 лет, но только для производственных предприятий. Отсутствует доступная качественная информационная поддержка и консалтинговые услуги, в том числе в области налогообложения для субъектов малого предпринимательства. Достаточно сложный и затратный механизм доступа к системе государственных контрактов [8, с. 73].

ИП имеет возможность, кроме собственных средств, использовать для своего развития бюджетные средства в форме субсидий, грантов и налоговых преференций; заемные средства в форме кредита и лизинга, а также использовать микрофинансирование. В России существуют специальные организации и банки, занимающиеся кредитованием малого бизнеса.

В принципе для такого небольшого предприятия организационно-правовая форма в виде ИП вполне приемлема и оправдана, однако в случае расширения предприятия есть перспективы сотрудничества с другими, более крупными предприятиями.

К основным проблемам, сдерживающим развитие малого предпринимательства, можно отнести:

1) несовершенство системы налогообложения, в частности, увеличение страховых взносов у ИП стимулирует оппортунистическое поведение или закрытие ИП [6, с. 47];

2) нестабильность бюджетного финансирования федеральной и региональных программ поддержки малого предпринимательства;

3) неразвитость механизмов финансово-кредитной поддержки и страхования рисков малых предприятий;

4) отсутствие механизмов самофинансирования (кредитные союзы, общества взаимного страхования и др.);

5) отсутствие надежной социальной защищенности и безопасности предпринимателей;

6) организационные проблемы взаимодействия малого бизнеса с рынком и государственными структурами;

7) административные барьеры на пути развития малого предпринимательства;

8) несовершенная система налогообложения.

Для решения данных проблем, на наш взгляд, необходимо провести следующие мероприятия:

1. Совершенствование нормативно-правовых актов в сфере налогообложения, государственного контроля и использования государственной собственности, необходимо разработать эффективные преференции со стороны государственных налоговых и пенсионных структур для предприятий малого бизнеса, имеющих сезонный характер работы. Устанавливая налоги, государство может стимулировать предпринимательскую деятельность в одних направлениях и не поощрять ее в других сферах. Доля малых предприятий в общих поступлениях налоговых доходов составляет в целом по России 9–10 %. Эта статистика подтверждается данными ряда субъектов Российской Федерации.

2. Совершенствование механизма государственных гарантий, увеличение размера покрытия государственной гарантии для субъектов малого бизнеса, намеревающихся воспользоваться продуктами банковского кредитования.

3. Упрощение сложного и затратного механизма регистрации и лицензирования малых предприятий в ряде отраслей, формирование четкого механизма многостороннего сотрудничества органов государственной власти с субъектами малого бизнеса в различных отраслях.

4. Создание новых схем работы с кредитно-финансовыми организациями, предусматривающих содействие реструктуризации банковской системы с целью создания специализированных кредитных организаций для работы с малым бизнесом, развитие рынка ценных бумаг малых предприятий, создание условий для удешевления кредитных ресурсов.

5. Упрощение участия малых предприятий в поставках продукции для государственных нужд и инвестиционных конкурсах, финансируемых из бюджета развития Российской Федерации, разработка механизма субконтрактов.

6. Создание упрощенного доступа субъектов малого бизнеса к информационной среде, а именно: создание единой региональной информационной системы государственной поддержки субъектов малого бизнеса, которая должна иметь единую структуру и содержать информацию, касающуюся исключительно взаимодействия государства и субъектов малого бизнеса в Пензе и Пензенской области.

Для ИП Иванов Д. И. разработаны мероприятия, направленные на повышение прибыльности и эффективности бизнеса. Достоинства и полезные свойства коктейля рекомендованы для беременных женщин, детей, спортсменов и других категорий граждан. Можно договориться с руководством школы или детского сада по предоставлению услуги в изготовлении кислородных коктейлей, предусмотрев передачу части дохода на хозяйственные нужды бюджетного учреждения. Тем более, что в настоящее время большинство школ являются автономными учреждениями, вынужденными самостоятельно зарабатывать денежные средства для ведения своей деятельности.

Основное препятствие – неинформированность большинства населения о преимуществах кислородного коктейля. Многие получают эту услугу в санаториях, а потом не могут организовать постоянное место получения этой услуги в городе. Поэтому предлагаем активизировать работу с потенциальными клиентами через школы и детские сады. К тому же это поможет сгладить несезонный характер деятельности, например, в торговых точках. В школах, наоборот, можно наладить производство коктейлей девять месяцев в году, за исключением летнего периода.

Коммерческий успех будет зависеть именно от административного ресурса, поскольку важно донести информацию до всех родителей и организовать сбор платежей, получить согласие на установку оборудования у руководства школы.

Если предположить, что в городской школе учится 800 человек, то, опираясь на статистику, можно рассчитывать, что услугу оплатят родители прежде всего учеников младших классов, т.е. примерно 200 человек. Единовременные расходы на покупку оборудования – 55 тыс. руб. При средней цене коктейля в 30 руб. выручка в день составит порядка 6 тыс. руб., в неделю – 36 тыс. руб., в месяц – 144 тыс. руб. Стоимость ингредиентов кислородного коктейля порядка 11 руб., значит, общая себестоимость ингредиентов составит 2200 руб. в день, т.е. 52800 руб. в месяц (табл. 1).

Таблица 1

Экономический эффект от предоставления услуги в изготовлении
кислородных коктейлей в образовательной школе

Экономические показатели	Рублей в месяц
Выручка	144000
Стоимость ингредиентов	52800
Заработная плата	10000
Доход школы (возможно вместо арендной платы)	20000
Налоговые платежи	2000
Др. расходы (мешки для мусора и т.п.)	1000
Валовая прибыль	58200

Подобные договора можно заключить с больницами, женскими консультациями, спорткомплексами и другими учреждениями.

Эти расчеты хорошо выглядят на бумаге, а в реальной действительности необходимо приложить максимум усилий, чтобы воплотить планы в жизнь. Администрации школ и других учреждений неохотно идут на такой контакт, к тому же для родителей кислородные коктейли – потенциально существенная статья расходов, если в семье два и более ребенка. Платежеспособность населения в г. Пензе низкая, средняя заработная плата согласно официальной статистике чуть более 20 тыс. руб. Родители неохотно идут на дополнительные расходы. Необходим положительный опыт, демонстрирующий полезный эффект для здоровья школьников (отсутствие пропусков по болезни и т.п.).

Возможно, необходимо выходить на уровень администрации города или управления образования. Решение этого вопроса административным путем позволит организовать работу не в одной школе или детском саду, а сразу во многих. Еще один вариант – продажа кислородных коктейлей в детских образовательных учреждениях, которые оказывают дополнительные платные услуги детям (школы развития, школы иностранных языков и др.). Как правило, такими услугами пользуются дети из более обеспеченных семей.

Технологически возможен переход на базе оборудования по производству кислородных коктейлей к новым видам услуг – расслабляющее дыхание кислородом – ароматерапии. Использование аромастанции совместно с концентратором кислорода и профессиональным кислородным коктейлером создает полноценный кислородный бар – очень модную и пока редкую новинку. У кислородного бара есть еще одна особенность – оборудование легко перевозить и устанавливать. Во многих городах выездные кислородные бары уже успешно работают, но для Пензы это все еще остается новшеством. Выездной кислородный бар может прекрасно сочетаться с любым форматом мероприятия (дни рождения, детские праздники, встречи друзей; конференции, семинары, тренинги; на выставках и промоакциях и т.п.), а аромастанция послужит дополнительным бонусом.

Мероприятия по улучшению показателей деятельности ИП представлены на рис. 2.

Итак, сделаем выводы. Организационно-правовая форма – способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели предпринимательской дея-

тельности. Выбор определенной организационно-правовой формы предприятия зависит от множества различных факторов. Набор и действие этих факторов неодинаковы для разных видов бизнеса.

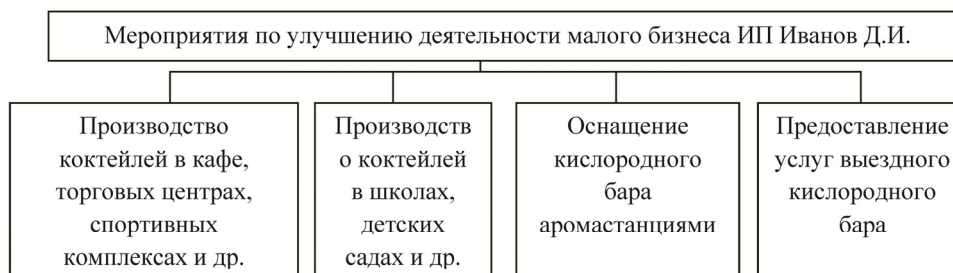


Рис. 2. Состав мероприятий для эффективной работы малого предприятия

Крупный бизнес чаще выбирает форму акционерного общества, т.к. она позволяет привлечь огромные финансовые ресурсы за счет эмиссии акций. Именно в такой организационно-правовой форме функционирует большинство банков, страховых компаний [9].

Наиболее перспективными для развития малого бизнеса и предпринимательства являются такие формы, как ИП и ООО, каждая из которых имеет свои преимущества и недостатки.

По данным Вестника государственной регистрации [10], на 1 января 2015 г. в России зарегистрировано 3 991 137 юридических лиц, занимающихся коммерческой деятельностью, из них обществ с ограниченной ответственностью 3 272 980, с дополнительной ответственностью – 631, полных товариществ – 65, товариществ на вере – 172, некоммерческих организаций – 668 486.

Как видно из анализа статистических данных, преобладающая организационно-правовая форма предприятий в России – ООО. Однако и у ИП есть много преимуществ. Анализ, выполненный по конкретному ИП, показал, что данное предприятие работает эффективно, есть возможности роста за счет расширения рынков сбыта.

Государство должно принимать верные и быстрые управленческие решения по разрешению проблем малого бизнеса и предпринимательства, особенно в современных условиях реализации политики импортозамещения.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 (ред. от 05.05.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014).
2. **Скворцова, В. А.** Микроэкономика : учеб. пособие / В. А. Скворцова, И. Е. Медушевская, А. О. Скворцов. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2014. – 254 с.
3. **Медушевская, И. Е.** Конкурентные отношения в современных условиях / И. Е. Медушевская // Вестник университета. – 2010. – № 26. – С. 126–132.
4. **Медушевская, И. Е.** Государственное регулирование конкуренции в современной экономике России / И. Е. Медушевская, В. А. Скворцова // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В. Г. Белинского. – 2011. – № 24. – С. 449–456.

5. **Соболева, Ю. П.** Особенности организации финансов на предприятиях малого бизнеса / Ю. П. Соболева // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2013. – № 9. – С. 61–66.
6. **Медушевская, И. Е.** Специальный режим налогообложения в виде ЕНВД: преимущества и примеры оппортунистического поведения / И. Е. Медушевская, Д. В. Родионова // Налоги. – 2015. – № 1. – С. 45–48.
7. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс. – URL: www.konsultant.ru.
8. Региональные проблемы развития малого агробизнеса : сб. ст. / под ред. И. С. Санду, А. В. Шатовой. – Пенза : РИО ПГСХА, 2014. – 124 с.
9. **Медушевская, И. Е.** Теоретические и практические аспекты анализа конкурентоспособности страховой компании / И. Е. Медушевская // Научные исследования и разработки. Экономика. – 2013. – Т. 1, № 2 (2). – С. 25–30.
10. Вестник государственной регистрации. – URL: http://www.vestnik-gosreg.ru/info_ul/?tab.

References

1. *Grazhdanskiy kodeks Rossiyskoy Federatsii (chast' pervaya) ot 30.11.1994 (red. ot 05.05.2014) (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.09.2014)* [The civil code of the Russian Federation (part 1) from 30.11.1994 № 51-FZ (revised on 05.05.2014) (revised and supplemented, effective from 01.09.2014)].
2. Skvortsova V. A., Medushevskaya I. E., Skvortsov A. O. *Mikroekonomika: ucheb. posobie* [Microeconomics: tutorial]. Penza: Izd-vo PGU, 2014, 254 p.
3. Medushevskaya I. E. *Vestnik universiteta* [University bulletin]. 2010, no. 26, pp. 126–132.
4. Medushevskaya I. E., Skvortsova V. A. *Izvestiya Penzenskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. V. G. Belinskogo* [Proceedings of Penza State Pedagogical University named after V.G. Belinsky]. 2011, no. 24, pp. 449–456.
5. Soboleva Yu. P. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta* [Bulletin of Samara State University of Economics]. 2013, no. 9, pp. 61–66.
6. Medushevskaya I. E., Rodionova D. V. *Nalogi* [Taxes]. 2015, no. 1, pp. 45–48.
7. *Federal'nyy zakon ot 24.07.2007 № 209-FZ (red. ot 28.12.2013) «O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossiyskoy Federatsii»* [The Federal law from 24.07.2007 № 209-FZ (revised on 28.12.2013) “On development of small and medium entrepreneurship in the Russian Federation”]. SPS ConsultantPlus. Available at: www.konsultant.ru.
8. *Regional'nye problemy razvitiya malogo agrobiznesa: sb. st.* [Regional problems of small agricultural business development: collected articles]. Eds. by I. S. Sandu, A. V. Shatova. Penza: RIO PGSKhA, 2014, 124 p.
9. Medushevskaya I. E. *Nauchnye issledovaniya i razrabotki. Ekonomika* [Scientific research and developments. Economics]. 2013, vol. 1, no. 2 (2), pp. 25–30.
10. *Vestnik gosudarstvennoy registratsii* [Bulletin of state registration]. Available at: http://www.vestnik-gosreg.ru/info_ul/?tab.

Гришин Алексей Андреевич

студент, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова (Россия, г. Москва, Стремянный переулок, 36)

E-mail: alex123wow@gmail.com

Grishin Aleksey Andreevich

Student, Plekhanov Russian University of Economics (36 Stremyanniy lane, Moscow, Russia)

УДК 334.72

Гришин, А. А.

Современные организационно-правовые формы функционирования бизнеса в России: оценка их преимуществ и недостатков / А. А. Гришин // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2016. – № 1 (4). – С. 71–84.

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация.

Актуальность и цели. Проблеме функционирования субъектов малого предпринимательства отводится особое внимание, поскольку данные субъекты хозяйствования выполняют разнообразные социально-экономические функции. Стабильное воспроизводство субъектов малого предпринимательства и реализация их интересов в различных сферах деятельности являются значимой проблемой научной и практической хозяйственной среды. Одной из перспективных форм реализации экономических интересов субъектов малого предпринимательства в современных условиях является франчайзинг, поскольку осуществление интеграции в производственные сети более мощных экономических систем способствует повышению экономической эффективности малых предприятий, что гарантирует их более устойчивое развитие. Цель работы – проанализировать проблему реализации экономических интересов субъектов малого предпринимательства на основе франчайзинга.

Материалы и методы. Реализация исследовательских задач была достигнута на основе анализа нормативно-правовых актов, результатов практических исследований отечественных экспертов, статистических данных, ресурсов сети Интернет. В процессе анализа были применены системный, статистический методы, метод сравнения и синтеза, метод изучения и анализа научной литературы; метод экспертных оценок, позволяющие выявить основные черты, факторы, тенденции и закономерности процессов реализации экономических интересов субъектов малого предпринимательства в современной экономике.

Результаты. Исследованы основные черты и особенности реализации экономических интересов субъектов малого предпринимательства на основе франчайзинга в России, включая процесс развития франчайзинга в сфере общественного питания в г. Пензе.

Выводы. Франчайзинг как форма реализации экономических интересов субъектов малого предпринимательства в России осуществляется в различных сферах деятельности. Наиболее привлекательными для предпринимателей являются торговля и сфера общественного питания. В г. Пензе наблюдается динамичное развитие сферы общественного питания, обусловленное ростом уровня жизни населения. Однако франчайзинг как форма реализации экономических интересов субъектов малого предпринимательства представлен в данной сфере незначительным количеством предприятий быстрого питания, т.е. фаст-фуда.

Ключевые слова: франчайзинг, субъекты малого предпринимательства, экономические интересы, торговля и сфера общественного питания.

N. V. Rasskazova

FRANCHISING AS A FORM OF REALIZATION OF ECONOMIC INTERESTS OF SMALL BUSINESS

Abstract.

Background. A special attention is paid to a problem of functioning of small businesses as these economic subjects carry out various social and economic functions. Stable reproduction of small businesses and realization of their interests in various fields of activity is a significant problem of both the scientific, and practical economic environment. One of the most perspective forms of realization of economic interests of small businesses in modern conditions is franchising as the integration into production networks of more powerful economic systems promotes an increase of economic efficiency of small enterprises that guarantees their more sustainable development. The work purpose is to analyze the problem of realization of economic interests of small businesses on the basis of franchising.

Materials and methods. Realization of research tasks was achieved on the basis of the analysis of normative legal acts, results of practical researches of domestic experts, statistics data, online resources. In the analysis the following methods were applied: systematic and statistical methods, the method of comparison and synthesis, the method of studying and analysis of scientific literature, the method of expert evaluations; these methods helped identify the main features, factors, trends and regularities of the processes of realization of economic interests of small businesses in modern economy.

Results. The main features and characteristics of realization of economic interests of small businesses on the basis of franchising in Russia, including development of franchising in the sphere of public catering in Penza were investigated.

Conclusions. Franchising as a form of realization of economic interests of small businesses in Russia is carried out in various fields of activity. Trade and the sphere of public catering are the most attractive to businessmen. The sphere of public catering is rapidly developing in Penza due to a growth of living conditions of the population. However, franchising as the form of realization of economic interests of small businesses is presented in this sphere by insignificant number of fast-food establishments.

Key words: franchising, subjects of small business, economic interests, trade and public catering.

Развитие хозяйственных отношений в России невозможно без наличия многообразных форм хозяйственной деятельности. Однако проблеме функционирования субъектов малого предпринимательства отводится особое внимание, поскольку данные субъекты хозяйствования решают разнообразные социально-экономические задачи. Поэтому стабильное воспроизводство субъектов малого предпринимательства и реализация их интересов в различных сферах деятельности являются значимой проблемой и научной, и практической хозяйственной среды.

Одной из перспективных форм реализации экономических интересов субъектов малого предпринимательства в условиях рыночной экономики является франчайзинг, поскольку осуществление интеграции в производственные сети более мощных экономических систем способствует повышению экономической эффективности малых предприятий, что гарантирует их более устойчивое развитие. Именно развитие субъектов малого предпринимательства на основе франчайзинга позволяет решать многие вопросы, например, проблему расширения рынков сбыта продукции, привлечения высококвалифицированных специалистов и др. Франчайзинг позволяет объединить достоинства малого и крупного бизнеса. Субъекты малого предприниматель-

ства, получая передовые технологии и поддержку на основе франчайзинга, становятся более конкурентоспособными.

В настоящее время наблюдается повышенный интерес к развитию франчайзинга в различных сферах деятельности, что приводит к активному исследованию данного вопроса. Вследствие этого в экономической науке существуют различные определения понятия «франчайзинг». Анализируя разнообразные формулировки, франчайзинг можно определить как систему передачи или продажи прав (лицензий) на технологию и товарный знак. Франчайзинг заключается в том, что фирма (франчайзер), имеющая высокий имидж на рынке, передает неизвестному потребителям предприятию, начинающему предпринимателю (франчайзи) право, т.е. лицензию (франшизу), на деятельность по своей технологии и под своим товарным знаком и получает за это определенный доход. Успешное развитие франчайзинговой компании определяется прибыльностью бизнес-концепции. Франчайзер на примере своего бизнеса доказывает, что данная бизнес-идея может приносить доход. Основным принцип – сочетание ноу-хау франчайзера с капиталом франчайзи [1]. При этом франчайзи могут выполнять две основные функции: осуществлять поставку капитала для создания торгового предприятия, руководить деятельностью торгового предприятия.

Мировой опыт развития франчайзинга насчитывает более 100 лет. В России такая форма организации бизнеса вошла в практику в 1990-е гг. По данным, представленным Российской ассоциацией франчайзинга, в России наблюдается постоянное увеличение числа предприятий, использующих франшизу как форму реализации экономических интересов. Однако следует констатировать, что достоверные статистические сведения о точном количестве существующих в России франшизных систем отсутствуют. Это связано с тем, что, развивая собственные франчайзинговые сети, многие компании никак не заявляют о себе, отказываясь оформлять отношения с франчайзи с помощью единого договора франчайзинга и заменяя его рядом других договоров (индивидуально разработанных для конкретной франшизной системы). Это является отличительной чертой российского франчайзинга от общепринятой практики.

Некоторые компании ведут свои каталоги франчайзинговых компаний, но полностью достоверными они не являются. Разброс в оценках – от 750 до 1000 концепций, при этом часть из них не подтверждена успешной практикой партнерского бизнеса или даже существует лишь в виде предложения.

Согласно неофициальным данным, бизнес по франшизе пополняет российский ВВП на 1%. К примеру, в США этот показатель достигает 10 %. По данным специалистов Европейской ассоциации франчайзинга, за последние три года рынок франчайзинга в России увеличился на 98 %. При этом высокие темпы его развития, по утверждению экспертов организации, продолжатся и в ближайшие пять лет. Россия находится в числе лидеров по динамике роста start-up, открывшихся по франшизе [2].

Сведения о развитии франчайзинга в России содержатся в отчете Торгово-промышленной палаты России «Франчайзинг – 2008». Согласно данному отчету, в период 2001–2008 гг. количество организаций, развивающихся по системе франчайзинга, возросло с 50 до 750. Структура рынка франшиз на 2008 г. выглядела следующим образом: торговля 56 % (52 % – торговля не-

продовольственными товарами, 4 % – торговля продовольственными товарами), 24 % – услуги, 13 % – общественное питание, 7 % – прочие. Наиболее динамично развивающимся являлся за этот период рынок франшиз непродовольственных товаров [3].

К настоящему времени ситуация несколько изменилась. По данным консалтинговой компании «Франкон», в 2015 г. примерно 43 % франчайзеров заняты в сфере розничной торговли, 35 % – в сфере услуг, 15 % – в общественном питании и еще 7 % приходится на франшизы в сфере производства и СМИ. Аналитики «Франкона» заметили, что в 2014 г. произошло ослабление позиций франчайзинга в сфере розничной продажи дорогой, иностранной брендовой одежды (ряд иностранных компаний с конца 2014 г. сворачивает бизнес в России), дорогих франшиз в сфере общественного питания, инвестиции, размер которых на открытие составляют более 10 млн руб. В 2014 г. динамично росло число франчайзинговых предприятий в сфере микрокредитования, недорогих концепций общественного питания (преимущественно фаст-фуд), а также в сегменте детских центров и развлечений [4].

Как видно из представленных данных, в России практически не развиты франшизы в сфере производства, несмотря на то, что производственный бизнес – наиболее стабильный, долговечный и доходный.

Наибольшей популярностью в России пользуется товарный франчайзинг. Обычно эти франшизы стоят недорого, значительная часть инвестиций тратится на закупку товара, а франчайзеры часто не выставляют паушальный взнос своим франчайзи и обеспечивают немалые скидки при покупке товаров.

Другой особенностью франчайзинга в России является его неравномерное распространение по территории страны. Существует несколько российских городов, где франчайзинг как форма реализации экономических интересов субъектов предпринимательства используется достаточно широко: Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Нижний Новгород и Омск. Возможности реализации экономических интересов субъектов малого предпринимательства в форме франчайзинга определяются экономическим положением территории и уровнем развития бизнеса на рынке.

Огромный успех франчайзинга в США некоторые исследователи пытаются объяснить обширностью территории страны: контролировать собственные филиалы, расположенные на большом расстоянии друг от друга и от центра, достаточно проблематично и сложно. Это актуально и для России. Однако в российских регионах предприниматели еще не успели осознать все преимущества франчайзинга, кроме того, не хотят вступать в договорные отношения с франчайзером, боясь потерять часть предпринимательской свободы.

На российском рынке франшиз, как правило, предприятия начинают внедрять свою марку сначала или на московском, или на петербургском рынке и лишь затем решают применять франчайзинг для продвижения своей марки в регионы. Например, салоны обуви «Эконика» в московском регионе в основном имеют салоны, принадлежащие непосредственно фирме-франчайзеру, но для продвижения марки в другие регионы России преимущественно используют франчайзинг.

Характерными особенностями системы франчайзинга являются выплата оператором единовременного вступительного взноса франчайзеру и регу-

лярные выплаты роялти. Ряд российских франчайзеров отказываются от этих принципов, считая, что отсутствие первоначального взноса является конкурентным преимуществом, привлекающим новых франчайзи особенно в период кризиса [5].

Средний размер инвестиций на создание франчайзингового предприятия в России составляет 90 тыс. долл. Сумма роялти (регулярных выплат) варьируется в зависимости от отрасли, в которой используется франчайзинг. При этом в отличие от зарубежной практики в России франчайзеры стремятся установить в соглашении фиксированную ставку роялти, тогда как в большинстве стран роялти всегда зависят от оборота и прибыли. Это связано с тем, что в России субъекты малого предпринимательства вынуждены вести «серую» бухгалтерию, что означает невозможность франчайзера проверить прибыльность партнера с целью получения от него назначенных по договору выплат.

Наиболее сложным в организации франчайзинга в России является вопрос о возможности франчайзера регулировать ценообразование на предприятиях франчайзи и лишать оператора возможности самостоятельно устанавливать цену на реализуемую продукцию. Согласно регламенту ЕС, принятому в 1988 г., франчайзер не имеет права навязывать компании-клиенту продажную цену, он может только ее рекомендовать. Российская практика функционирования франчайзинга демонстрирует совершенно обратный процесс: на значительной части предприятий франчайзеры устанавливают цены на реализуемые франчайзи товары или услуги.

За рубежом договор франчайзинга заключается на сравнительно длительный срок, достигающий нескольких десятков лет, что лишает предпринимателя возможности самостоятельной организации бизнеса без существенных финансовых потерь. Нестабильность экономической ситуации в России и связанные с этим трудности долгосрочного прогнозирования и бизнес-планирования приводят к тому, что договор заключается не более чем на три года. Кроме того, краткосрочность заключения договоров связана с тем, что франчайзинг в России используется большинством франчайзеров с целью охвата значительной доли рынка, а сами же франчайзи воспринимают его как возможность легкого start-up, чтобы в перспективе заняться своим, независимым бизнесом [6].

Одной из перспективных сфер реализации экономических интересов на основе франчайзинга в России является общественное питание, которой на рынке франшиз принадлежит 16 %. Первое заведение общественного питания, функционирующее на основе франчайзинга, появилось в 1993 г. в Москве – это было кафе Baskin-Robbins. Спустя более 20 лет можно констатировать, что по темпам развития рынок франшиз ресторанов и кафе в России значительно отстает от мирового.

Вместе с этим покупка франшизы в сфере общественного питания – одна из наиболее выгодных форм ведения бизнеса для предпринимателей, которые собираются развивать это направление в дополнение к своей основной деятельности. Кроме этого, покупка франшизы является хорошим стартом для всех, кто не готов рисковать своими средствами и развивать собственный формат, поэтому предпочитает вкладывать деньги в изначально беспроигрышную идею. К преимуществам франшизы в сфере общественного питания

относят минимальные риски, возможность использовать известный бренд, применение на практике отработанной бизнес-модели, централизованная рекламная политика и сокращение затрат на закупку сырья за счет поставок франчайзера. К противоречивым факторам развития франчайзинга в сфере общественного питания относят:

– преимущественно значительные финансовые вложения, необходимые для покупки франшизы (отчисления франчайзеру, средства для покупки площади под ресторан (кафе) в нужном районе, затраты на дизайн интерьера);

– необходимость специальных поставок для франчайзи, который для организации своей деятельности должен закупать фирменные ингредиенты и полуфабрикаты франчайзера.

В сфере общественного питания обычно выделяют семь основных сегментов: фаст-фуд, кофейни, рестораны, пабы, мороженое, пекарня, кейтеринг и доставка. Из перечисленных направлений лидером является фаст-фуда, которому, по оценке экспертов, принадлежит 38 % всего рынка общественного питания. Далее почти в одинаковом положении находятся рестораны (21 %) и кофейни (18 %). Остальной рынок делят пабы (7 %), мороженое (6 %), пекарни (5 %), кейтеринг и доставка (5 %) [7]. Каждый сегмент имеет свои особенности.

Рассмотрим развитие франчайзинга как формы реализации экономических интересов в сфере общественного питания на примере г. Пензы, в котором насчитывается 591 предприятие данной сферы деятельности. Структура сферы общественного питания следующая:

- пиццерии – 17 ед.;
- кафе-кондитерские /кофейни – 15 ед.;
- суши-бары – 24 ед.;
- столовые – 47 ед.;
- кафе-рестораны быстрого питания – 39 ед.;
- бары – 108 ед.;
- рестораны – 61 ед.;
- кафе – 280 ед.

На 01.01.2014 г. численность населения г. Пензы составила 521,3 тыс. человек [8], т.е. на 882 человека приходится одно предприятие общепита. Эти показатели выше среднероссийских, что свидетельствует о динамичном развитии данной сферы деятельности. Основной причиной данного явления является повышение доходов населения и, как следствие, уровня жизни населения г. Пензы (табл. 1).

Таблица 1
Среднемесячные доходы на душу населения [9]

Год	Среднемесячный доход, руб.	В % к предыдущему году
2012	15923,7	106,0
2013	17815,2	111,9
2014	19979,8	112,2
март 2015	20821,1	98,3

На рынке общественного питания наибольшую долю занимают кафе – 47 %. Франчайзинг представлен в данной категории известной сетью «Шоко-

ладница». С 2006 г. эта компания распространилась за пределы Москвы за счет открытия филиальной сети. Сейчас точки «Шоколадницы» есть в различных городах, в том числе и провинциальных.

Наибольшее распространение франчайзинг получил в категории кафе-ресторанов быстрого питания. Самыми известными брендами в данной категории, существующими в г. Пензе, являются: KFC, МакДоналдс, Subway. Как известно, в России действует несколько систем предприятий быстрого обслуживания, но основных франчайзинговых игроков пока не очень много. Хотя «МакДональдс» первым появился в России, но классический франчайзинг в сфере быстрого питания принадлежит другой системе американского оператора фаст-фуда – Subway. Первый Subway открылся в США в 1965 г. Сегодня эта сеть насчитывает более 27000 ресторанов в 86 странах мира. Сеть Subway развивается очень динамично – более 1000 новых ресторанов открываются ежегодно в мире, используя преимущества франчайзинговых схем. Компания 14 раз была удостоена звания «Лучшая мировая франчайзинговая система» (по рейтингу Entrepreneur Magazine). В России Subway позиционируется как система быстрого обслуживания, основой меню которой являются сэндвичи и салаты. У нас эта сеть развивается с 1994 г. исключительно по франчайзингу, и занимается этим Subway Russia Franchising Company. В настоящее время в российской сети Subway находятся 39 предприятий быстрого обслуживания: Москве, Подмосковье, Санкт-Петербурге и в крупных региональных городах [10].

Динамичное развитие получили в г. Пензе суши-бары. Франчайзинговая сеть представлена следующими брендами: Якитория, Автосуши, Ролл Холл.

Еще одним направлением развития общественного питания является пиццерия. Предприятия данной категории – наиболее гибкие и приспособляемые на ресторанном рынке. Пиццерии относят к демократичному сегменту общественного питания. Порог вхождения в эту категорию общепита относительно невысок – создание пиццерии обойдется инвестору в 30–150 тыс. долл., а доходность вложений может достигать 100 % годовых [11].

Во всем мире 30 % пиццерий работают по системе франчайзинга. Однако в России эта модель развития бизнеса не получила должного распространения. Объясняется это отсутствием предложения. По некоторым данным, в большинстве случаев инвесторы не готовы вкладывать в открытие такого заведения более 200 тыс. долл. При этом крупные мировые сети ищут в нашей стране не простых франчайзи, а стратегических партнеров, готовых открыть большое количество заведений. В итоге на федеральном уровне возможность открыть пиццерию по франчайзингу предлагают только две компании – «Сбарро» и «Пицца Соле Мио» (паушальный взнос – 25 тыс. долл., общий размер инвестиций в открытие пиццерии – 110 тыс. долл.).

Анализ рынка франчайзинга показал, что в г. Пензе ни одна из пиццерий, представленная демократичным сегментом, не работает по системе франчайзинга. На наш взгляд, это объясняется нежеланием предпринимателей платить дополнительные средства за малоизвестный бренд, который не будет способствовать притоку посетителей в пиццерию.

Рестораны – еще одно направление развития общественного питания. Ресторан – предприятие общественного питания с широким ассортиментом

блюд сложного приготовления, включая заказные и фирменные, винно-водочные, табачные и кондитерские изделия, с повышенным уровнем обслуживания в сочетании с организацией отдыха. На его долю в г. Пензе приходится 10 % всех предприятий данной сферы деятельности. Ресторанный бизнес сегодня представляет большой интерес со стороны потенциальных инвесторов. Минимальная рентабельность в ресторанном бизнесе составляет 20 %, средняя – около 25 %, а в случае успеха она может достигать 50–60 %.

Согласно ГОСТ Р 50762-95 рестораны бывают трех классов: 1) «люкс», 2) высший, 3) первый. Но сегодня очень часто используется следующая классификация ресторанов: 1) элитные, 2) рестораны для среднего класса, 3) фаст-фуды. В данной статье в категорию ресторан будем включать предприятия, соответствующие традиционному подходу.

Следует отметить, что ресторанный бизнес в г. Пензе имеет давние корни. Некоторые предприятия существуют с советских времен («Ласточка», «Засека», «Латвия», «Бочка»). Вместе с этим за последние годы появились и завоевали прочные позиции новые предприятия: «Давыдов», «Марка», «Для Вас» и др. Практически все предприятия стараются разработать свою уникальную технологию ведения бизнеса. Вместе с этим в г. Пензе в категории ресторанный бизнес функционирует предприятие, работающее по системе франчайзинга – это итальянский ресторан «IL Патио».

Еще одним сегментом общественного питания являются бары. Бар – специализированное предприятие с барной стойкой – предназначается для реализации смешанных напитков в широком ассортименте. В баре также реализуются блюда, закуски и кондитерские изделия. Назначение бара – предоставить возможность посетителям отдохнуть в уютной обстановке, послушать музыку, посмотреть выступление артистов варьете, видеопередачу. Бары в зависимости от ассортимента делятся на пивные, винные, молочные, коктейль-холлы и коктейль-бары. Бары занимают 18 % рынка общественного питания в г. Пензе. Однако франчайзинговая система не затронула данный вид бизнеса ввиду того, что отсутствуют известные бренды даже традиционных пивных баров.

Столовые – это разновидность общедоступных предприятий общественного питания, производящих и реализующих кулинарную продукцию. Столовые могут представлять собой как самостоятельные предприятия, для которых общепит является по уставу основным направлением деятельности, так и подразделения, создаваемые при каком-то учреждении. Значительная часть столовых в г. Пензе находится на территории других организационных структур. Франчайзинговая сеть столовых отсутствует.

Таким образом, реализация экономических интересов субъектов малого бизнеса в форме франчайзинга в России осуществляется в различных сферах деятельности. Наиболее привлекательными для предпринимателей являются торговля и сфера общественного питания.

В г. Пензе наблюдается динамичное развитие сферы общественного питания, обусловленное ростом уровня жизни населения. Однако франчайзинг как форма реализации экономических интересов субъектов малого предпринимательства представлен в данной сфере незначительным количеством предприятий быстрого питания, т.е. фаст-фуда.

Список литературы

1. **Каренов, Р.** Франчайзинг как форма интеграции / Р. Каренов // Экономист. – 2012. – № 10. – С. 66.
2. Официальный сайт Российской ассоциации франчайзинга. – URL: <http://rusfranch.ru/presscenter/newsraf/304/>
3. Франчайзинг – 2008 – Школа официального франчайзинга. Подкомитет по франчайзингу ТПП РФ. – URL: <http://www.fpsr.ru/spravochnye-materialy>
4. Франшизы – 2015. Структура рынка изменилась под влиянием кризиса. – URL: http://sia.ru/?section=484&action=show_news&id=300075
5. **Устюжанин, А. А.** Зарубежный опыт и российская практика развития франчайзинга : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Устюжанин А. А. – М., 2010. – С. 18–20.
6. **Устюжанин, А. А.** Франчайзинг в России / А. А. Устюжанин // Вестник Московского университета. Экономика. – 2009. – № 4. – С. 14–20.
7. **Осипов, В. И.** Анализ состояния и перспектив развития франчайзинга на российском рынке общественного питания / В. И. Осипов, А. С. Балян // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2013. – № 7. – С. 70–71.
8. Численность постоянного населения Пензенской области на 01.01.2014 г. / Территориальный орган Федеральной государственной службы статистики по Пензенской области. – Пенза, 2014. – URL: <http://pnz.gks.ru>
9. Денежные доходы и расходы населения по месяцам / Территориальный орган Федеральной государственной службы статистики по Пензенской области. – Пенза, 2015. – URL: <http://pnz.gks.ru>
10. Обзор рынка франшиз быстрого питания БИБОСС. – URL: <http://www.beboss.ru/franchise/articles/76>
11. Инвестиции в пиццерии. Доходность 100 %. – URL: <http://www.openbusiness.ru/html/pizza.htm>

References

1. Karenov R. *Economist* [The economist]. 2012, no. 10, p. 66.
2. *Ofitsial'nyy sayt Rossiyskoy assotsiatsii franchayzinga* [The official website of the Russian association of franchising]. Available at: <http://rusfranch.ru/presscenter/newsraf/304/>
3. *Franchayzing – 2008 – Shkola ofitsial'nogo franchayzinga. Podkomitet po franchayzingu TPP RF* [Franchising – 2008 – The school of official franchising. A Subcommittee on franchising in RF]. Available at: <http://www.fpsr.ru/spravochnye-materialy>
4. *Franshizy – 2015. Struktura rynka izmenilas' pod vliyaniem krizisa* [Franchises – 2015. The market structure has changed under crisis influence]. Available at: http://sia.ru/?section=484&action=show_news&id=300075
5. Ustyuzhanin A. A. *Zarubezhnyy opyt i rossiyskaya praktika razvitiya franchayzinga: avtoref. kand. ekon. nauk* [Foreign experience and Russian practice of franchising development: author's abstract of dissertation to apply for the degree of the candidate of economic sciences]. Moscow, 2010, pp. 18–20.
6. Ustyuzhanin A. A. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Ekonomika* [Bulletin of Moscow University. Economics]. 2009, no. 4, pp. 14–20.
7. Osipov V. I., Balyan A. S. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta* [Bulletin of Samara State University of Economics]. 2013, no. 7, pp. 70–71.
8. *Chislennost' postoyannogo naseleniya Penzenskoy oblasti na 01.01.2014 g. Territorial'nyy organ Federal'noy gosudarstvennoy sluzhby statistiki po Penzenskoy oblasti*,

Penza, 2014 [Amount of permanent population of Penza region on 1.01.2014. Territorial body of the Federal State Service of Statistics in Penza Region, Penza, 2014]. Available at: <http://pnz.gks.ru>

9. *Denezhnye dokhody i raskhody naseleniya po mesyatsam. Territorial'nyy organ Federal'noy gosudarstvennoy sluzhby statistiki po Penzenskoy oblasti, Penza, 2015* [Incomes and expenditures of population by months. Territorial body of the Federal State Service of Statistics in Penza Region, Penza, 2015]. Available at: <http://pnz.gks.ru>
10. *Obzor rynka franshiz bystrogo pitaniya BIBOSS* [A BEBOSS review of fast food franchise market]. Available at: <http://www.beboss.ru/franchise/articles/76>
11. *Investitsii v pitstserii. Dokhodnost' 100 %* [Investing in pizza restaurants. 100% profitability]. Available at: <http://www.openbusiness.ru/html/pizza.htm>

Рассказова Наталья Валерьевна

кандидат исторических наук, доцент,
кафедра экономической теории
и международных отношений,
Пензенский государственный
университет (Россия, г. Пенза,
ул. Красная, 40)

E-mail: ras-nat@mail.ru

Rasskazova Natal'ya Valer'evna

Candidate of historical sciences, associate
professor, sub-department of economics
and international relations, Penza State
University (40 Krasnaya street,
Penza, Russia)

УДК 330.161

Рассказова, Н. В.

Франчайзинг как форма реализации экономических интересов субъектов малого предпринимательства / Н. В. Рассказова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2016. – № 1 (4). – С. 85–94.

А. В. Басманова, И. Е. Медушевская

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ОТРАСЛИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация.

Актуальность и цели. В связи с международными санкциями, падением цен на нефть и девальвацией рубля обострились проблемы экономической безопасности РФ. Радиоэлектронная отрасль является стратегической для России, так как во многом определяет не только экономическую, технологическую, но и военную и информационную безопасность страны, а по величине добавленной стоимости превосходит даже авиационную промышленность. В структуре оборонно-промышленного комплекса (ОПК) РФ занимает одно из ведущих мест. Назрела необходимость изучения экономических предпосылок развития российских отраслей и разработок мероприятий по импортозамещению западных компонентов на российские аналоги, что позволит развивать инновационную деятельность предприятий. Цель работы – исследование экономических предпосылок развития радиоэлектронной отрасли в современной России.

Материалы и методы. Реализация цели исследования была достигнута посредством институционального анализа развития радиоэлектронной отрасли с 1991 г. по настоящее время, с выделением и характеристикой кризисного и посткризисного периода развития. Использованы общеэкономические методы – диалектический, абстракции, анализа, индукции, моделирования, а также статистические методы, метод сравнения и др.

Результаты. На основе периодизации развития ОПК Р. М. Нуреева обосновано ее применение к радиоэлектронной отрасли России. Дана характеристика этапов развития данной отрасли в России: трансформационное кризисное развитие (1992–1998 гг.) и посткризисное, восстановительное развитие, которое можно разделить на две фазы: 1) 1999 – 2003 гг. – фаза посткризисного роста, 2) с 2004 г. по настоящее время – фаза восстановительного роста. Выявлены причины высокой импортозависимости радиоэлектронной отрасли в современной России. Выявлены современные проблемы отрасли, требующие незамедлительного решения: определены уже достигнутые результаты, отмечена активная роль государства и системы Гособоронзаказа на продукцию военного назначения. Показаны возможности импортозамещения в различных сегментах рынка через сотрудничество с крупными отечественными потребителями.

Выводы. Проведенное исследование позволило выявить проблемы и отразить специфику радиоэлектронной отрасли РФ. Сложившаяся современная ситуация в экономике РФ свидетельствует о благоприятных условиях для реализации политики импортозамещения, дает шанс отечественному производителю выйти на путь устойчивого роста.

Ключевые слова: радиоэлектронная отрасль, радиоэлектронная промышленность, динамика изменения объемов производства радиоэлектронной промышленности, импортозамещение, гособоронзаказ, модернизация радиоэлектронной отрасли, «Росэлектроника», электроника.

А. V. Basmanova, I. E. Medushevskaya

ECONOMIC BACKGROUND OF RADIO INDUSTRY IN MODERN RUSSIA

Abstract.

Background. Problems of economic security of Russia spring up due to international sanctions, crumbling of oil prices and ruble devaluation. Radio-electronic industry is a strategical one for the country; it determines not only economic, but technological, military and informational security. Its value added exceeds the one of the aviation industry. In the structure of the military-industrial complex (MIC) radio-electronic industry has one of the leading positions. There is a need of studying the economic prerequisites for development of Russian industries. Economic prerequisites of radio-electronic industry and import substitution actions for Russian analogs will help to develop innovations. The purpose of the work is to study economic prerequisites for development of radio-electronic industry in Russia.

Materials and methods. The objectives of the study were implemented through an institutional analysis of development of radio-electronic industry from 1991 to the present, with characterization of the crisis and post-crisis development. The authors used general economic methods - dialectical, abstraction, analysis, induction, modeling, and statistical methods, the method of comparison, a sociological survey and others.

Results. RM Nureyev's periodization of development of the defense industry has been applied to radio-electronic industry. Characteristics of industry development stages have been given. These are the transformational crisis (1992-1998) and post-crisis development, rehabilitation development, which can be divided into two phases: 1) 1999 - 2003 - a phase of post-crisis growth, 2) from 2004 to the present time - the phase of recovery growth. The reasons of the high import dependence of radio-electronic industry have been revealed. The industry's problems require urgent solutions. The achieved results have been determined, the active role of the state and the state defense order has been marked. The authors have showed possibilities of import substitution through cooperation with large domestic consumers.

Conclusions. The research reveals the problems and reflects the specific character of radio-electronic industry of the Russian Federation. The current situation in the modern Russian economy shows favorable conditions for implementation of the import substitution policy and gives a chance for domestic producer to have sustainable growth.

Key words: radio-electronic industry, electronic industry, import substitution, state defense order, "Roselectronika" electronics, periodization of industry development.

Международные экономические санкции, падение цен на нефть, девальвация рубля, внутренний структурный кризис российской экономики вывели в разряд первоочередных решение задачи импортозамещения. Поскольку российская электронная промышленность в настоящее время является одной из самых зависимых отраслей от импорта зарубежных комплектующих и компонентов, то возникла острая необходимость в анализе экономических предпосылок для развития этой отрасли в современной экономике РФ.

Глубокие социально-экономические преобразования, происходившие в России в 1990-е гг. затронули всю экономику нашей страны, всю производственную сферу. В частности, огромная научно-производственная высокотехнологичная база, которая была создана в СССР в области электроники, оказалось невостребованной в первые годы формирования новой России. Страна переживала глубокий трансформационный спад, системный кризис, во время которого потеряла 36 % предприятий электронной промышленности.

Профессор экономики Р. М. Нуреев выделяет два периода развития российской оборонной промышленности после распада СССР: трансформационное кризисное развитие (1992–1998 гг.) и посткризисное, восстановительное развитие, которое в свою очередь можно разделить на две фазы: 1) 1999 – 2003 гг. – фаза посткризисного роста, 2) с 2004 г. по настоящее время – фаза восстановительного малокапиталоемкого роста [1, с. 213, 216]. Считаем возможным применить данную периодизацию и к электронной промышленности, т.к. она традиционно входила в состав оборонно-промышленного комплекса наряду с такими отраслями, как авиационная, атомная, судостроительная, ракетно-космическая и др.

Рассмотрим данные этапы на примере развития электронной промышленности.

Итак, на смену централизованной системе планирования и управления пришли рыночные механизмы регулирования, и это привело к тому, что отрасль электронной промышленности должна была самостоятельно разработать и ввести в жизнь новые стратегии развития.

В период трансформационного кризисного развития 24 января 1992 г. вышло поручение Президента РФ №ПР-188 о необходимости разработки Российской государственной программы развития электронной техники. На основании данного поручения Постановлением Правительства РФ в 1994 г. была утверждена федеральная целевая программа «Развитие электронной техники в России». Параллельно с разработкой данной программы электронная отрасль активно реструктуризировалась: предприятия проходили процедуру акционирования.

В соответствии с Указом Президента РФ от 23 июля 1997 г. №764 и Постановлением Правительства РФ от 18 декабря 1997 г. №1583 была создана холдинговая компания ОАО «Росэлектроника», 100 % акций которой были переданы государственной корпорации «Ростехнологии» в качестве имущественного вклада РФ. С этого момента на рынке радиоэлектронных компонентов появился новый активно развивающийся холдинг (в настоящий момент продажи ОАО «Росэлектроника» составляют около 85 % всех продаж отрасли, холдинг объединяет 123 предприятия) [2].

К 1999 г. радиоэлектронная отрасль объединила радиопромышленность, электронная промышленность и промышленность средств связи. К 2008 г. радиоэлектронная промышленность была представлена 457 предприятиями и организациями и четырьмя холдинговыми структурами. К настоящему времени радиоэлектронная промышленность включает 514 предприятий и организаций, в том числе 18 ФГУП и 496 АО, из них 314 АО с государственным участием и 182 – без государственного участия [3, с. 82].

К 1999 г., когда страна вступила в стадию посткризисного развития, сложилась экономическая ситуация, характеризующаяся постепенным переходом от восстановления объемов промышленного производства к устойчивому росту. Впервые с 1992 г. было отмечено снижение внешнего долга России. Последствия девальвации рубля 1998 г. неоднозначны: с одной стороны, уровень инфляции стабилизируется, наблюдается рост объемов выпуска машиностроительной и металлургической продукции, возрастает доля обрабатывающей промышленности в динамике общего производства, увеличиваются темпы роста легкой и пищевой индустрии, но, с другой стороны, сохраня-

ется низкий уровень доходов населения, возросли убытки импортозависимых предприятий.

В электронной промышленности многое на тот момент было упущено. Отечественный рынок электронных компонентов быстро наполнялся зарубежными аналогами. К 2005 г. доля зарубежных электронных компонентов на отечественном рынке составила 60 % от общего объема электронных изделий, продающихся в стране. Кроме того, появились дочерние предприятия крупных иностранных производителей, доля организаций с российским капиталом стабильно снижалась. Стало очевидным, что без серьезной государственной поддержки российская радиоэлектронная промышленность (к тому времени произошло объединение электронной, радиоэлектронной отраслей и промышленности средств связи) не сможет адаптироваться к условиям новой рыночной экономики. Была принята «Стратегия развития электронной промышленности России на период до 2025 г.», на реализацию которой поступило около 38 500 млн руб. [4, с. 61].

Крупное государственное влияние, создание долгосрочного плана развития, реализация Федеральной целевой программы «Национальная технологическая база» дали мощный толчок процессам модернизации внутри отрасли. Произошел долгожданный переход от стагнации к необходимому технологическому развитию. На 185 объектах капитального строительства отрасли проводились техническое переоснащение и реконструкция, на 46 объектах работы завершены. Для этих целей инвестировано более 19 млрд руб. [5, с. 166].

Несомненно, на рост производства повлияло общее развитие оборонно-промышленного комплекса. За 1999–2004 гг. он возрос в сопоставимых ценах по сравнению с 1998 г. примерно в 2,5 раза. А в 2005 г. размер ГОЗ составлял 186,6 млрд руб., в 2015 г. расходы Министерства обороны составят почти 2 трлн руб., т.е. за десять лет наблюдается десятикратный рост [6]. Российский ОПК становится ведущим игроком отечественной экономики, в несколько раз опережая темпы общепромышленного роста. Даже сейчас российская радиоэлектронная промышленность полностью зависима от оборонного заказа. В той или иной степени он составляет около 60 % выручки [7, с. 7].

Благодаря заказам ОПК предприятиям радиоэлектроники удалось начать модернизацию устаревшего технологического оборудования, постепенно повышаются производственные мощности, реконструируются основные производственные корпуса, создается современная технологическая база. Однако условия выполнения Гособоронзаказа во многом ограничивают потенциал повышения экономической эффективности, т.к., во-первых, стоимость материалов и трудозатраты в несколько раз опережают темпы роста продукции военного назначения («система "20 процентов + 1 процент"», по которой прибыль на себестоимость произведенной продукции начисляется в размере 20 %, а накупаемые комплектующие и материалы в размере только 1 %») [8, с. 12], во-вторых, из года в год сохраняется относительная неопределенность объема Гособоронзаказа, в-третьих, многие проекты реализуются в условиях недофинансирования и не доходят до стадии серийного производства.

Как отмечалось ранее, 1999 г. явился переломным практически для всех отраслей промышленности России, с этого года фиксируется устойчивый

рост по всем показателям. Из-за снижения курса рубля трансформационные издержки отечественных предприятий сократились по сравнению с зарубежными производителями. Особенно это касается тех отраслей, где до 1998 г. доминировала импортная продукция.

Так, в автомобилестроении наблюдался подъем до 2008 г., и это означало, что электронные компоненты для автомобилей снова стали востребованы. Даже, несмотря на спад производства 2008 г. и настоящего кризиса 2014–2015 гг., производство все еще значительно отстает от потребности населения, это означает, спрос непременно будет расти, что в свою очередь приведет к устойчивому количеству заказов на автоэлектрику.

В недавнем времени группа «Автоваз» провела комплексную модернизацию производства, появились многочисленные дочерние предприятия, выпускающие необходимую для автомобилей электронику. В СМИ неоднократно появлялись сообщения, что даже некоторые иностранные бренды, которые собирают автомобили на территории России, в настоящее время планируют перейти на российские электронные компоненты. Многими иностранными корпорациями прорабатываются проекты локализации производства электронных компонентов в России. Создаются совместные предприятия: в 2013 г. корпорация «Росэлектроника» начала сотрудничество с японской фирмой Sumitomo по производству жгутов электропроводов для легковых автомобилей, совместно с французской компанией Alcatel-Lucent RT собирается телекоммуникационное оборудование, которое поставляется для Центробанка России, «Газпрома», «Ростелекома» и ФСК ЕЭС [9].

Для нужд ТЭК электронной промышленностью разработано контрольно-измерительное оборудование, предназначенное для выполнения различных ремонтных и регламентных работ.

РЖД является одним из основных заказчиков и потребителей продукции российских радиоэлектронных предприятий. Недавно завершено оснащение ж/д вокзалов комплексами автоматизированных камер хранения ручной клади (АКХ). Общая сумма контракта составила более 190 млн руб. Кроме того, активно разрабатывается и производится электронное технологическое оборудование для железнодорожных вокзальных комплексов и транспортно-пересадочных узлов [10].

Идет активное сотрудничество с муниципалитетами: в школах внедряется проект по оснащению системой «электронная столовая», освещение городских улиц производится светодиодными фонарями, изготовленными на предприятиях радиоэлектронной отрасли, в ряде городов установлена система «Безопасный город» – первая в России масштабная информационная система, созданная на базе отечественного программно-аппаратного комплекса.

Радиоэлектроника – это отрасль промышленности, в которой реализуются проекты, касающиеся всех сфер жизни современного общества: медицины, транспорта, ОПК, ТЭК, автомобилестроения, без нее немыслима любая отрасль промышленности (рис. 1).

Мировой рынок данной продукции в последние годы динамично развивается, в его структуре 64 % составляет потребительская радиоэлектроника, 23 % – промышленная и медицинская радиоэлектроника, 8 % – автомобильная радиоэлектроника и 5 % – военная и аэрокосмическая радиоэлектроника [3, с. 81].

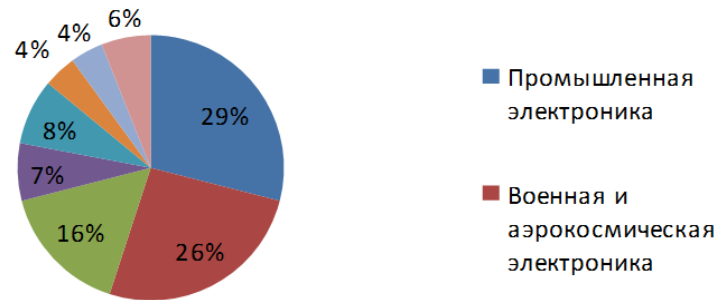


Рис. 1. Распределение продаж российской электроники по группам отраслей [11, с. 15]

Однако на практике отечественные производители не выдерживают конкуренции: импортные аналоги в огромном ассортименте представлены на российском рынке, они качественнее и дешевле. Российские компании занимают пятую часть внутреннего рынка, доля отечественной продукции на мировом рынке составляет 0,05 %.

В настоящее время огромные возможности перед производителями российской электроники открывает программа по импортозамещению. Так, по данным СМИ, Роскосмос полностью отказывается от американских компонентов, которые до недавнего времени использовались в космических спутниках, министерство промышленности и торговли РФ амбициозно заявляет, что к 2020 г. Россия сможет выпускать собственные планшеты, ноутбуки, сотовые телефоны, персональные компьютеры, которые должны заменить иностранные. Однако многие эксперты говорят о том, что в настоящее время в России нет конкурентоспособных предприятий, выпускающих потребительскую электронику. Российские обыватели выбирают зарубежные товары, и заставить их покупать отечественную технику будет довольно сложно. Поэтому очевидно, что вопросы соответствующего качества и снижения издержек, а значит, и цены, будут являться приоритетными в дальнейшем развитии радиоэлектронной промышленности.

Итак, с 1999 г. радиоэлектронная промышленность начала медленно, но верно возрастать. Невероятными усилиями удалось остановить падение темпов, происходящее с 1991 до 1996 г., далее следовал период стагнации с 1997 по 1998 г., а с 1999 г. наблюдается устойчивый рост (рис. 2).

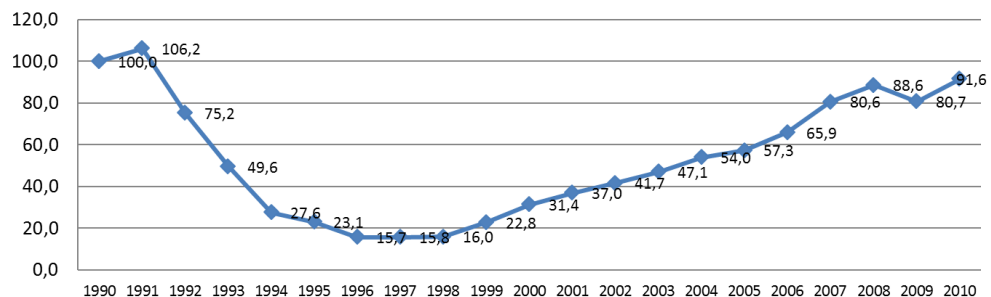


Рис. 2. Динамика изменения объемов производства электронной промышленности РФ, в % к 1990 г. [4, с. 50]

Справедливо заметить, что положительная динамика была реализована во многом благодаря участию в реализации федеральных целевых программ и стабильным государственным заказам на продукцию военного назначения. Но при всех стараниях к 2010 г. удалось достичь только уровня развития 1991 г., а по удельному производству электроники (в расчете на душу населения) Россия отстает от США в 90 раз, Японии в 80 раз, Европы в 40 раз [12].

У отрасли есть много проблем, требующих решения:

- низкая конкурентоспособность на мировом рынке;
- отсутствие высокотехнологичных российских брендов;
- низкая рентабельность произведенной продукции;
- отсутствие крупных площадок, способных достичь эффекта масштаба;
- слабая диверсификация в сегменте продукции гражданского назначения;
- недостаточное финансирования НИОКР;
- большая налоговая нагрузка;
- изношенность основных фондов (износ оборудования составляет около 60 %, средний срок службы основных средств более 14 лет [13]) ;
- неполная загрузка имеющихся мощностей;
- необходимость расширения ассортимента выпуска гражданской продукции для снижения экономических рисков.

Вместе с тем отметим достигнутые результаты: сегодня российская радиоэлектроника стремится сочетать все передовые технологии, с каждым годом возрастает доля НИОКР в структуре производства, повышается кадровый потенциал за счет сотрудничества с вузами и НИИ, создаются кластеры, свободные экономические зоны и технопарки, продукция постепенно приближается к мировым стандартам качества. Надеемся, что некогда могучая наукоемкая отрасль снова воспрянет и займет лидирующие позиции в сегментах мирового высокотехнологичного рынка.

На базе современной радиоэлектронной промышленности, составляющей основу пятого технологического уклада, в России вполне может быть сформирован шестой технологический уклад, ключевым фактором которого являются микроэлектронные компоненты. Если страна сумеет сохранить динамику и выбрать оптимальный вектор развития, у России есть все «шансы захватить лидерство на перспективных направлениях становления нового технологического уклада и тем самым попасть в восходящий поток новой длинной волны экономического роста» [14, с. 95].

В настоящее время в России создаются благоприятные условия для дальнейшего развития радиоэлектронной промышленности, наблюдается устойчивый спрос как со стороны предприятий ОПК, так и со стороны клиентов из других отраслей. Предприятиям отрасли удалось добиться в целом положительных финансовых результатов, средняя заработная плата выросла, государство оказывает всестороннюю поддержку предприятиям радиоэлектронной отрасли.

В настоящее время многие эксперты говорят о том, что вся российская индустрия движется в направлении комплексной взаимодополняемости. Сейчас мы можем наблюдать то, что ставилось целью модернизации всей промышленности России: идет спиральное «разворачивание» промышленных отраслей, которое притягивает все новые и новые, даже, казалось бы, и не смежные отрасли отечественной индустрии [15].

Список литературы

1. Национальная экономика : учеб. / под ред. Р. М. Нуреева. – М. : Инфра-М, 2011.
2. «Росэлектроника» будет сотрудничать с Московским авиационным институтом // Деловой портал «Управление производством». – 2014. – URL: www.up-pro.ru
3. **Авдонин, Б. Н.** Развитие радиоэлектронной промышленности России в 2008–2012 гг. / Б. Н. Авдонин, А. М. Батьковский, В. П. Божко // Вопросы статистики. – 2013. – № 10. – С. 81–86.
4. Холдинг ОАО «Росэлектроника»: по пути модернизации и высоких технологий // Альманах «Россия: Союз технологий». – М. : НО «Ассоциация «Лига содействия оборонным предприятиям», 2014.
5. **Хохлов, С. В.** Роль радиоэлектронной промышленности в обеспечении национальной безопасности России / С. В. Хохлов // Федеральный справочник «Национальная безопасность России». – 2014.
6. **Фролов, А.** Гособоронзаказ – 2015: рост управляемости при форс-мажорных рисках / А. Фролов. – 2015. – URL: www.odnako.org/blogs/gosoboronzakaz-2015-gost-upravlyaemosti-pri-fors-mazhernih-riskah/
7. Стратегия развития холдинговой компании ОАО «Росэлектроника» на период до 2020 года. Краткая презентация. – 2014. – URL: www.aeroweek.ru/docs/21.11.2014/brykin_rosteh.pdf
8. Стратегия развития малых и средних предприятий в рамках Кластера информационных технологий, радиоэлектроники, приборостроения, средств связи и инфотелекоммуникаций Санкт-Петербурга. – 2014. – URL: www.sut.ru/doci/kafedri/aps/p1.pdf
9. Концерн «Росэлектроника» совместно с Hitachi к 2017 году наладит сборку изделий для Ford. – 2014. – URL: www.rosrep.ru/news/index.php
10. «Росэлектроника» оборудовала вокзалы автоматизированными камерами хранения. – 2014. – URL: www.rostec.ru/news/
11. **Покровский, И.** Развитие производства электроники в России / И. Покровский // Новая электроника России: отраслевой деловой ежегодник. – 2008.
12. **Борисов, Ю.** Отечественная электронная промышленность: реалии и перспективы / Ю. Борисов // Промышленные ведомости. – 2006. – № 4.
13. **Филиппов, А. А.** Современное состояние и основные тенденции развития радиоэлектронной промышленности в Российской Федерации / А. А. Филиппов // Проблемы и перспективы экономики и управления : материалы III Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2014 г.). – СПб. : Заневская площадь, 2014. – С. 40–45.
14. **Плосконосова, Е. А.** Системные принципы выбора приоритетов модернизации российской экономики / Е. А. Плосконосова // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – 2001. – Вып. 9. – С. 92–96.
15. **Медушевская, И. Е.** Экономическая безопасность : учеб. пособие / И. Е. Медушевская. – Пенза, 2003. – Ч. 1.

References

1. *Natsional'naya ekonomika: ucheb.* [National economy: textbook]. Ed. by R. M. Nureev. Moscow: Infra-M, 2011.
2. *Delovoy portal «Upravlenie proizvodstvom»* [Business portal “Production management”]. 2014. Available at: www.up-pro.ru
3. Avdonin B. N., Bat'kovskiy A. M., Bozhko V. P. *Voprosy statistiki* [Problems of statistics]. 2013, no. 10, pp. 81–86.
4. *Al'manakh «Rossiya: Soyuz tekhnologiy»* [“Russia: union of technologies” miscellany]. Moscow: NO «Assotsiatsiya «Liga sodeystviya oboronnyim predpriyatiyam», 2014.
5. Khokhlov S. V. *Federal'nyy spravochnik «Natsional'naya bezopasnost' Rossii»* [Federal reference book “National security of Russia”]. 2014.

6. Frolov A. *Gosoboronzakaz – 2015: rost upravlyaemosti pri fors-mazhornykh riskakh* [State defense order – 2015: a growth controllability at force majeure risks]. 2015. Available at: www.odnako.org/blogs/gosoboronzakaz-2015-rost-upravlyaemosti-pri-fors-mazhorney-riskah/
7. *Strategiya razvitiya kholdingovoy kompanii OAO «Roselektronika» na period do 2020 goda. Kratkaya prezentatsiya* [Strategies of “Roselektronika” Plc. holding development for the period up to 2020. Brief presentation]. 2014. Available at: www.aeroweek.ru/docs/21.11.2014/brykin_rosteh.pdf
8. *Strategiya razvitiya malykh i srednikh predpriyatiy v ramkakh Klastera informatsionnykh tekhnologiy, radioelektroniki, priborostroeniya, sredstv svyazi i infotelekomunikatsiy Sankt-Peterburga* [Development strategy for small and medium enterprises within the Cluster of information technologies, radio electronics, instrument engineering, communication means and infotelecommunication of Saint-Petersburg]. 2014. Available at: www.sut.ru/doci/kafedri/aps/p1.pdf
9. *Kontsern «Roselektronika» sovmestno s Hitachi k 2017 godu naladit sborku izdeliy dlya Ford* [“Roselektronika” holding along with Hitachi will organize Ford autoparts production by 2017]. 2014. Available at: www.rosrep.ru/news/index.php
10. *«Roselektronika» oborudovala vokzaly avtomatizirovannymi kamerami khraneniya* [“Roselektronika” equipped railway stations with automatic cloakrooms]. 2014. Available at: www.rostec.ru/news/
11. Pokrovskiy I. *Novaya elektronika Rossii: otraslevoy delovoy ezhegodnik* [New electronics of Russia: sectoral business yearbook]. 2008.
12. Borisov Yu. *Promyshlennye vedomosti* [Industrial bulletin]. 2006, no. 4.
13. Filippov A. A. *Problemy i perspektivy ekonomiki i upravleniya : materialy III Mezhdunar. nauch. konf. (g. Sankt-Peterburg, dekabr' 2014 g.)* [Problems and prospects of economics and management: proceedings of III International scientific conference (Saint-Petersburg, December 2014)]. Saint-Petersburg: Zanevskaya ploshchad', 2014, pp. 40–45.
14. Ploskonosova E. A. *Izvestiya Volgogradskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta* [Proceedings of Volgograd State Pedagogical University]. 2001, iss. 9, pp. 92–96.
15. Medushevskaya I. E. *Ekonomicheskaya bezopasnost': ucheb. posobie* [Economic security: tutorial]. Penza, 2003, part 1.

Басманова Анна Васильевна

магистрант, Пензенский филиал
Финансового университета
при Правительстве Российской
Федерации (Россия, г. Пенза,
ул. Калинина, 33б)

E-mail: anna940651@mail.ru

Basmanova Anna Vasil'evna

Master degree student, Penza branch
of the Financial University under
the Government of the Russian Federation
(33b Kalinina street, Penza, Russia)

Медушевская Инна Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономики и финансов,
Пензенский филиал Финансового
университета при Правительстве
Российской Федерации (Россия,
г. Пенза, ул. Калинина, 33б)

E-mail: iem1616@mail.ru

Medushevskaya Inna Evgen'evna

Candidate of economic sciences, associate
professor, sub-department of economics
and finances, Penza branch
of the Financial University under
the Government of the Russian Federation
(33b Kalinina street, Penza, Russia)

УДК 338.45

Басманова, А. В.

Экономические предпосылки развития радиоэлектронной отрасли в современной России / А. В. Басманова, И. Е. Медушевская // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2016. – № 1 (4). – С. 95–104.

Вниманию авторов!

Редакция журнала «Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки» приглашает специалистов опубликовать на его страницах оригинальные статьи, содержащие новые научные результаты в области инноваций в экономике, управления в экономике, проблем региональной экономики, а также обзорные статьи по тематике журнала.

Статьи, ранее опубликованные, а также принятые к опубликованию в других журналах, редколлегией не рассматриваются.

Редакция принимает к рассмотрению статьи, подготовленные с использованием текстового редактора Microsoft Word for Windows (тип файла – RTF, DOC).

Необходимо представить статью в электронном виде (VolgaVuz@mail.ru) и дополнительно на бумажном носителе в двух экземплярах. Оптимальный объем рукописи – 10–14 страниц формата А4. Основной шрифт статьи – Times New Roman, 14 pt через полупетельный интервал. Статья **обязательно** должна содержать индекс УДК, ключевые слова и развернутую аннотацию объемом от 100 до 250 слов, имеющую четкую структуру **на русском** (Актуальность и цели. Материал и методы. Результаты. Выводы) **и английском языках** (Background. Materials and methods. Results. Conclusions).

Рисунки и таблицы должны быть размещены в тексте статьи и представлены в виде отдельных файлов (растровые рисунки в формате TIFF, BMP с разрешением 300 dpi, векторные рисунки в формате Corel Draw с минимальной толщиной линии 0,75 pt). Рисунки должны сопровождаться подрисуночными подписями.

Формулы в тексте статьи **обязательно** должны быть набраны в редакторе формул Microsoft Word Equation (версия 3.0) или MathType. Символы греческого и русского алфавита должны быть набраны прямо, нежирно; латинского – курсивом, нежирно; обозначения векторов и матриц прямо, жирно; цифры – прямо, нежирно. Наименования химических элементов набираются прямо, нежирно. Эти же требования **необходимо** соблюдать и в рисунках. Допускается вставка в текст специальных символов (с использованием шрифтов Symbol).

В списке литературы **нумерация источников** должна соответствовать **очередности ссылок** на них в тексте ([1], [2], ...). Номер источника указывается в квадратных скобках. **Требования к оформлению списка литературы** на русские и иностранные источники: **для книг** – фамилия и инициалы автора, название, город, издательство, год издания, том, количество страниц; **для журнальных статей, сборников трудов** – фамилия и инициалы автора, название статьи, полное название журнала или сборника, серия, год, том, номер, страницы; **для материалов конференций** – фамилия и инициалы автора, название статьи, название конференции, город, издательство, год, страницы.

К материалам статьи **должна** прилагаться следующая информация: фамилия, имя, отчество, ученая степень, звание и должность, место и юридический адрес работы (на русском и английском языках), e-mail, контактные телефоны (желательно сотовые).

Обращаем внимание авторов на то, что перевод имен собственных на английский язык в списке литературы осуществляется автоматически с использованием программы транслитерации в кодировке BGN (сайт translit.ru). Для обеспечения единообразия указания данных об авторах статей во всех реферируемых базах при формировании авторской справки при подаче статьи необходимо предоставить перевод фамилии, имени, отчества каждого автора на английский язык, или он будет осуществлен автоматически в программе транслитерации в кодировке BGN.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается. Рукопись, полученная редакцией, не возвращается. Редакция оставляет за собой право проводить редакционную и допечатную правку текстов статей, не изменяющую их основного смысла, без согласования с автором.

Статьи, оформленные без соблюдения приведенных выше требований, к рассмотрению не принимаются.

Уважаемые читатели!

Для гарантированного и своевременного получения журнала **«Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки»** рекомендуем вам оформить подписку.

Журнал выходит 4 раза в год по тематике:

- ***инновации в экономике***
- ***управление в экономике***
- ***проблемы региональной экономики***

Стоимость одного номера журнала – 500 руб. 00 коп.

Для оформления подписки через редакцию необходимо заполнить и отправить заявку в редакцию журнала: факс/тел. (841-2) 36-84-87. E-mail: VolgaVuz@mail.ru

Подписку можно также оформить по каталогу агентства «Пресса России» тематический раздел «Научно-технические издания. Известия РАН. Известия вузов». Подписной индекс – 70248.

ЗАЯВКА

Прошу оформить подписку на журнал «Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки» на 20__ г.

№ 1 – _____ шт., № 2 – _____ шт., № 3 – _____ шт., № 4 – _____ шт.

Наименование организации (полное) _____

ИНН _____ КПП _____

Почтовый индекс _____

Республика, край, область _____

Город (населенный пункт) _____

Улица _____ Дом _____

Корпус _____ Офис _____

ФИО ответственного _____

Должность _____

Тел. _____ Факс _____ E-mail _____

Руководитель предприятия _____

(подпись)

(ФИО)

Дата «____» _____ 20__ г.