



# **ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

## **Предпринимательство в России: перспективы, приоритеты и ограничения**

**Сборник научных трудов  
по материалам II международной  
научно-практической конференции**

**30 сентября 2016 г.**



**Екатеринбург  
[www.scipro.ru](http://www.scipro.ru)**

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО:  
ПЕРСПЕКТИВЫ, ПРИОРИТЕТЫ И  
ОГРАНИЧЕНИЯ**

**Сборник научных трудов  
по материалам II международной  
научно-практической конференции**

**30 сентября 2016 г.**

[www.scipro.ru](http://www.scipro.ru)  
Екатеринбург 2016

УДК 334  
ББК 65.29

П 71

*Редактор:*  
*Н.А. Краснова*

Предпринимательство: перспективы, приоритеты и ограничения: сборник научных трудов по материалам II международной научно-практической конференции 30 сентября 2016 г. - Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» - 2016. - 77 с.

ISBN 978-5-00-005562-4

В сборнике научных трудов рассматриваются проблемы и ограничения, перспективы и приоритеты развития предпринимательства в условиях рыночной экономики, по материалам научно-практической конференции «Предпринимательство: перспективы, приоритеты и ограничения» (30 сентября 2016 г.).

Сборник предназначен для практиков, руководителей всех уровней, научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в сборник статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору No 2819-10/2015К от 14.10.2015 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте <http://www.scipro.ru>.

УДК 334  
ББК 65.29

ISBN 978-5-00-005562-4

- @ Редакторы Н.А. Краснова, 2016
- @ Коллектив авторов, 2016
- @ Индивидуальный предприниматель Краснова Н.А., 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

### **СЕКЦИЯ 1. ИННОВАЦИОННОЕ И МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.5**

Шутаева Е.А., Побирченко В.В. Научно-технологический комплекс России, основные этапы его формирования.....5

### **СЕКЦИЯ 2. ОТРАСЛЕВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.....12**

Лебедева М.Ю. Особенности правового регулирования предпринимательства на воздушном транспорте..... 12

### **СЕКЦИЯ 3. МАРКЕТИНГ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.....25**

Пегушина А.А. Роль системы управления качеством в обеспечении конкурентных позиций предприятия.....25

Шарифуллина Т.А., Гумилевская Е.П. Проблемы развития франчайзинга в республике Татарстан.....30

### **СЕКЦИЯ 4. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА.....39**

Буров В.Ю. Мониторинг состояния малого предпринимательства как инструмент повышения эффективности государственной поддержки.....39

### **СЕКЦИЯ 5. ОГРАНИЧЕНИЯ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....55**

Неяскина Е.В., Хлыстова О.В. Совершенствование методического инструментария анализа и оценки предпринимательства.....55

Артемьева А.А., Скрипниченко М.В. Причины банкротства предприятий России.....64

Смирнова Е.А. Проблемы правового регулирования страховой деятельности в Российской Федерации.....71

# СЕКЦИЯ 1. ИННОВАЦИОННОЕ И МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

УДК 338.012 (470+671)

## Шутаева Е.А., Побирченко В.В. Научно-технологический комплекс России, основные этапы его формирования

Science and Technology Complex of Russia, the main stages of its formation

**Шутаева Елена Алексеевна**

Крымский Федеральный университет имени В.И. Вернадского, Республика Крым, Симферополь  
shutaeva2003@mail.ru

**Shutaieva Elena Alekseevna**

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Republic of Crimea, Simferopol

**Побирченко Виктория Викторовна**

Крымский Федеральный университет имени В.И. Вернадского, Республика Крым, Симферополь  
viktoriya\_crimea@list.ru

**Pobirchenko Viktoriya Viktorovna**

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Republic of Crimea, Simferopol

**Аннотация.** Показана необходимость перехода России к инновационной экономике. Выделены этапы формирования научно-технологического комплекса в стране. Перспективы построения национальной инновационной системы рассмотрены с позиции последующего обеспечения устойчивых темпов экономического роста и роста конкурентоспособности России в системе мировой экономики.

**Ключевые слова:** научно-технологический комплекс, национальная инновационная система, инновационная политика, инновационная экономика, конкурентоспособность, мировая экономика.

**Abstract.** The necessity of Russia's transition to an innovative economy. Stages of formation of the scientific and technological complex in the country. Prospects for the construction of national innovation system considered from the perspective of future sustainable economic growth and the growth of Russia's competitiveness in the global economic system.

**Keywords:** scientific and technological complex, national innovation system, innovation policy, innovative economy, competitive, global economy.

Главным вектором развития мировой экономики сегодня определен переход стран к инновационной экономике и построение национальных инновационных систем с формированием научно-технологических комплексов. В России также происходит «процесс постепенного свертывания сырьевого курса в сторону развития инновационной направленности при сохранении преимуществ энергетической сверхдержавы» [1]. Главным фактором намеченного перехода в Российской Федерации также служит формирование и развитие национального научно-технологического комплекса (НТК).

По нашему мнению, в формировании научно-технологического комплекса Российской Федерации можно выделить четыре этапа. Первый этап длился на протяжении 1992–1996 годов и заключался в формировании нормативно-правовой базы науки и механизмов адаптации научно-технологического комплекса к рыночным условиям. На первом этапе формирования НТК были заложены основы рыночных и конкурсных механизмов распределения финансирования. Это один из самых главных вопросов, от которого зависит развитие комплекса. Потому что на первом этапе бюджетные средства были особенно ограничены. И это была главная цель первого этапа.

На первом этапе также предпринимались экстренные меры по сохранению важнейших составных частей НТК. Прежде всего, его основной части - фундаментальной науки. Главным достижением первого этапа было то, что были приняты основные нормативно-правовые документы, которые до сих пор регулируют деятельность предприятий и организаций научно-технологического комплекса, в том числе в 1996 г. Закон «О науке и государственной научно-технической политике» [2].

На втором этапе, который мы выделили во временных рамках с 1997 по 2000 год, была разработана концепция и принят план реформирования НТК Российской Федерации. Реализация мероприятий второго этапа стала возможна благодаря тому, что с 1997 года наблюдался процесс стабилизации

экономики и произошло существенное увеличение финансирования науки.

Финансовый кризис 1998 года помешал глубокому реформированию научно-технической сферы. Нарботанные к тому времени некоторые подходы к реформированию комплекса были использованы в методологическом плане при разработке «Основ политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу» [3], утвержденных Президентом Российской Федерации в 2002 году.

Как переход из фазы выживания в фазу развития характеризуют эксперты третий этап реформирования НТК. Его временные рамки - с 2000 по 2015 год. Это самый плодотворный этап для развития научно-технологического комплекса России, так как именно в этот период были приняты меры по подготовке основных нормативных документов, регулирующих развитие комплекса. Принятые в этот период Законы и другие нормативно-законодательные акты определили развитие всего НТК, в том числе его научной, технологической и инновационной компоненты.

На третьем этапе была сформирована «перспективная модель государственного сектора науки» [4]. Она включала «организации государственных академий наук, реформированные государственные научные центры (ГНЦ), построенные по принципу головных отраслевых институтов, научно-исследовательские, проектные организации и конструкторские бюро двойного и специального назначения, научные организации, обеспечивающие выполнение отдельных функций, возложенных на федеральные органы исполнительной власти, научные организации в составе вузов» [5]. Была также утверждена «Стратегия развития науки и инноваций Российской Федерации на период до 2015 года» [6].

Целью разработанной и принятой Стратегии стало формирование сектора исследований и разработок, который должен стать основой формирования эффективной инновационной системы страны. Этот научно-технологический комплекс в последствие обеспечит экономике

технологическую модернизацию и будет способствовать повышению ее конкурентоспособности. В Стратегии была выделена основная системная проблема российского сектора исследований и разработок, заключающаяся в том, что «темпы развития и его структура не отвечают потребностям общества, национальной безопасности и растущему спросу со стороны ряда сегментов предпринимательского сектора на передовые технологии» [7].

Четвертый этап (с 2015 г. по настоящее время) можно охарактеризовать как фазу формирования новой стратегии развития научно-технологического комплекса в соответствии с вызовами глобальной экономики.

Главной чертой настоящего этапа является «ориентация на инновационный путь развития экономики, на основе разработки и реализации федеральных и ведомственных целевых программ научно-технической и инновационной направленности» [8]. В настоящее время именно Федеральные целевые программы (ФЦП) особо актуальны для дальнейшего эффективного инновационного развития российской экономики. ФЦП - наиболее отработанный инструмент реализации научно-технической и инновационной политики государства. При разработке и реализации ФЦП используются программно-целевые методы.

Кроме того, на повестке дня стоит «решение проблем государственной поддержки технологического перевооружения промышленности и превращение науки в неотъемлемую часть промышленного производства и непосредственную производительную силу» [8].

Реализация мероприятий нынешнего, четвертого этапа, будет осуществляться в рамках утвержденной еще в 2011 году «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» [9]. В основу Стратегии положены основные положения «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [10] в соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» [11].

На нынешнем, четвертом этапе, стоит задача построения национальной инновационной системы. Под национальной инновационной системой (НИС) понимают «совокупность взаимосвязанных хозяйствующих субъектов (предприятия, научные учреждения, потребители) и институтов (правовых, законодательных, финансовых, социальных), взаимодействующих в процессе производства, распространения и использования конкурентоспособных знаний и технологий, направленных на реализацию стратегических целей устойчивого развития экономической системы в пределах национальных границ и способствующих повышению конкурентоспособности ее субъектов (предприятий, регионов, страны в целом) в том числе на международном уровне» [12, с. 34].

Формирование НИС в России не завершено. Основные элементы НИС разбалансированы и существуют изолированно друг от друга, отсутствует системность в организации и функционировании.

«Модель перспективной российской инновационной системы должна представлять собой системное взаимодействие реального сектора экономики и науки, которое сопровождается квалифицированной поддержкой инфраструктурных компонентов на основе инновационно-ориентированной стратегии государственного развития и может стать основой для формирования эффективной НИС России» [13].

Таким образом, современные тенденции экономического роста развитых стран, характерные особенности инновационной экономики, а также особенности уже сформировавшегося в России научно-технологического комплекса определяют основные требования к развитию национальной инновационной системы в независимости от национальных рамок. Национальная инновационная система должна не только обеспечивать устойчивые темпы экономического роста и рост конкурентоспособности страны за счет использования научно-технического потенциала, но и обладать достаточной самодостаточностью и устойчивостью по отношению к воздействию факторов внешней среды,

выступать своеобразным механизмом выравнивания социально-экономического развития отдельных регионов страны, формироваться на основе сбалансированного сочетания как рыночных, так и государственных механизмов.

#### Библиографический список

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 21 мая 2013 г. № 426 «О Федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014 - 2020 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <file:///C:/Users/Home/Downloads/tekst-programmy.pdf>
2. Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике" от 23.08.1996 N 127-ФЗ (действующая редакция, 2016) - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_11507/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11507/)
3. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу. - Режим доступа: <http://www.scrf.gov.ru/documents/22.html>
4. Миндели Л.Э., Клеева Л.П., Медведева Т.Ю. [и др.] Научно-технологическое развитие Российской Федерации: состояние и перспективы / гл. ред. Л.Э. Миндели. – М.: Ин-т проблем развития науки РАН, 2016. – 422 с.
5. Нацграды: интеллектуальный потенциал России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://moiarussia.ru/naukogrady-intellektualnyj-poten..>
6. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. - Режим доступа: [http://kf.osu.ru/dept/nauch/osnov\\_doc/strategiya\\_razvit.pdf](http://kf.osu.ru/dept/nauch/osnov_doc/strategiya_razvit.pdf)
7. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://odod.spb.ru/attachments/article/28/prognoz%20nauchno-tehnologicheskogo%20razvitiya%20RF.pdf>

8. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу (до 2030г.) (Концептуальные подходы, направления, прогнозные оценки и условия реализации) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [file:///C:/Users/Home/Downloads/Prognoz\\_28-11-2008%20%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB-1.pdf](file:///C:/Users/Home/Downloads/Prognoz_28-11-2008%20%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB-1.pdf)

9. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. - Режим доступа: <http://minsvyaz.ru/common/upload/2227-pril.pdf>

10. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 08.08.2009) О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (вместе с "Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года"). - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_82134/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/)

11. Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике" от 23.08.1996 N 127-ФЗ (действующая редакция, 2016). - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_11507/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11507/), с изменениями и дополнениями 2011, 2015 гг.

12. Бирюков А.В., Зиновьева Е.С., Крутских А.В. Инновационные направления современных между-народных отношений: учеб. пособие для студентов вузов / Под ред. А.В. Крутских и А.В. Бирюкова. - М.: Аспект Пресс, 2010. - 295 с.

13. Волошенко К.Ю. Методические основы сравнительной оценки научно-технического потенциала России и ЕС: региональный и Международный аспекты // Балтийский регион. - 2012. - №4 (14) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-osnovy-sravnitelnoy-otsenki-nauchno-tehnicheskogo-potentsiala-rossii-i-es-regionalnyy-i-mezhdunarodnyy-aspekty>

## СЕКЦИЯ 2. ОТРАСЛЕВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

УДК 4414

### Лебедева М.Ю. Особенности правового регулирования предпринимательства на воздушном транспорте

Features of legal regulation of business in the air transport

**Лебедева Марина Юрьевна**

Кандидат юридических наук, доцент, заведующая кафедрой транспортного права Санкт-петербургского университета гражданской авиации  
ФГБОУ ВО «Санкт-петербургский университет гражданской авиации»

**Lebedeva Marina**

Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Transport Law  
Sakti Petersburg University of Civil Aviation

**Аннотация:** Раскрываются и анализируются проблемы, связанные с нормативно-правовыми аспектами регулирования гражданско-правовых отношений, в сфере международных воздушных перевозок грузов.

Отражён современный правовой режим международной авиаперевозки грузов, рассмотрены особенности договоров международной воздушной перевозки грузов и проанализированы пределы ответственности перевозчика по договору воздушной перевозки грузов.

Разработаны практические рекомендации по применению зарубежного опыта правового регулирования для совершенствования российского законодательства в области предпринимательства воздушного транспорта.

**Ключевые слова:** предпринимательство на воздушном транспорте, право

**Abstract:** Disclosed and analyze problems related to the regulatory aspects of the regulation of civil relations in the field of international air cargo transportation.

It reflected a modern legal regime for international air cargo, the features of contracts for the international carriage by air cargo and analyzed the limits of liability of the carrier under the contract of carriage by air cargo. Practical recommendations on the use of foreign regulatory practices to improve Russian legislation in the field of air transport business.

**Keywords:** Entrepreneurship in air transport, the right

Воздушный транспорт является самым скоростным видом транспорта для перевозок груза на ближние и дальние расстояния. С помощью воздушного транспорта неимоверно расширились мировые транспортные

связи между всеми членами мирового сообщества, а, следовательно, и возможности предпринимательства в данной сфере.

В цепи международных поставок грузов воздушным транспортом прослеживается комбинированный набор субъектов процесса – сторон авиаперевозки, пунктов загрузки-выгрузки, набора процедур оформления груза к воздушной перевозке и специфических каналов обмена информацией для проведения данных процедур. Чётко налаженная взаимосвязь этих субъектов позволяет грузу в кратчайшем временном диапазоне перемещаться из пункта отправления до пункта назначения по воздуху. Гарантировать беспрепятственное движение груза по такой логистической цепи – это нелегкая задача в целом и в сфере правового обеспечения в частности. Благодаря эффективной системе правовых норм, регламентирующих деятельность международного воздушного транспорта, сложилась и успешно функционирует глобальная сеть международных воздушных сообщений.

В настоящее время Российская Федерация связана двусторонними соглашениями о воздушном сообщении почти со 140 иностранными государствами.

Полеты и перевозки грузов, выполняемые российскими авиакомпаниями в другие государства, подпадают под действие различных многосторонних и двусторонних международных договоров, условия и требования которых должны соблюдаться любой российской авиакомпанией.

Сложная система документов Варшавской конвенции для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок 1929 г. (далее – Варшавская конвенция) перестала отвечать современным реалиям и во многом утратила свое значение. Это тормозило развитие сотрудничества между государствами в этом направлении и в результате привело к возникновению нового правового режима, установленного Монреальской конвенцией для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок 1999 г. (далее – Монреальская конвенция), которая получила широкое международное признание.

Новый правовой режим отличается от системы правового регулирования, установленной Варшавской конвенцией и до сих пор действующей на российских международных линиях. Поэтому вопрос о модернизации и унификации правового режима международных воздушных перевозок - насущная проблема для отечественного воздушного транспорта.

В настоящей статье будут рассмотрены актуальные вопросы нормативно-правового регулирования международной воздушной перевозки грузов.

В правовом смысле под перевозкой понимается эквивалентно-возмездная транспортировка грузов, пассажиров или багажа. Она всегда осуществляется на основании договора перевозки, заключаемого между перевозчиком и грузоотправителем (грузополучателем, пассажиром).

Специфика воздушного транспорта заключается в его подробнейшей регламентации. В своей деятельности перевозчик руководствуется международными конвенциями и соглашениями по гражданской авиации, транспортными кодексами и уставами, требованиями правил перевозок, инструкций и наставлений, детально и четко регламентирующих деятельность воздушного транспорта, в частности безопасность полетов, технологию авиаперевозок и т.п. Такие правила, наставления, регламенты существуют в гражданской авиации любой страны и носят императивный характер. Они в основном разрабатываются и принимаются в рамках Международной организации гражданской авиации (ИКАО), Международной ассоциации воздушного транспорта (ИАТА), их положения вводятся в действие ведомствами гражданской авиации соответствующих государств или составляют содержание условий и правил перевозок авиакомпаний.

Конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок от 12 октября 1929 г (Варшавская конвенция) является международной конвенцией, которая регулирует юридическую ответственность и взаимоотношения между авиаперевозчиками и пассажирами (грузоотправителями).

Конвенция применяется при международной перевозке, если место отправления и место назначения вне зависимости от того, имеется ли перерыв в перевозке или перегрузка, расположены на территориях двух государств — участников конвенции или на территории одного и того же государства — участника конвенции, если предусмотрена остановка на территории других государств вне зависимости от того, являются ли эти государства участниками Варшавской конвенции. Она стала основополагающим документом при разработке правил страхования ответственности авиакомпаний при осуществлении международных перелётов.

По сравнению с Варшавской конвенцией 1929 года Монреальская Конвенция «Об унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок» 1999 года вводит некоторые понятия, которые не использовались ранее: перевозка, осуществляемая несколькими последовательными перевозчиками; "индивидуальный перевозочный документ"; "уполномоченный орган"; ряд других; уточняет некоторые права грузоотправителя и грузополучателя.

Монреальская Конвенция, кроме двухуровневой системы ответственности перед пассажиром, пределов ответственности 1-го уровня за вред здоровью и имуществу, устанавливает ответственность за просрочку исполнения обязательств по договору воздушной перевозки. Документ упрощает механизм получения компенсации, определяет пределы ответственности перевозчика за просрочку доставки пассажира, багажа или груза, определяется срок исковой давности в пределах двух лет с момента прибытия по назначению или со дня, когда воздушное судно должно было прибыть, или с момента остановки перевозки.

После присоединения Российской Федерации к Монреальской Конвенции<sup>1</sup> возникнет необходимость в приведении воздушного

---

<sup>1</sup> Россия до сих пор, придерживаясь правил Варшавской системы, с 2014 года решает вопрос о ратификации более универсальной и проработанной Монреальской конвенции, которая позволит национальным перевозчикам работать полноценно на мировом рынке авиатранспортных услуг. Причем, проект федерального закона "О внесении изменений в Воздушный кодекс Российской Федерации в связи с

законодательства РФ в соответствии с нормами конвенции, внесения в законодательство ряда изменений и дополнений.

Кратко рассмотрим механизм правового регулирования договоров воздушной перевозки грузов в нормах национального и международного законодательства.

Договор воздушной перевозки груза, по нашему мнению, является реальным, формальным и *трехсторонним* договором, в котором грузоотправитель, перевозчик и грузополучатель имеют соответствующие права и обязанности.

Данная точка зрения косвенным образом подтверждается и нормами Гражданского кодекса Российской Федерации.

Так, согласно п.3 ст. 791 ГК РФ *погрузка (выгрузка) груза, осуществляемая силами и средствами отправителя (получателя) груза, должна производиться в сроки, предусмотренные договором, если такие сроки не установлены транспортными уставами и кодексами и издаваемыми в соответствии с ними правилами.*

Логично предположить, если данные сроки будут установлены в договоре перевозки груза, они должны быть обязательны для сторон договора и не должны быть обязательны для третьих лиц, которые не участвовали в его заключении.

Таким образом, возложение на грузополучателя обязанности произвести выгрузку в определенные договором перевозки груза сроки фактически означает признание его стороной договора перевозки груза.

Если грузополучатель все же не востребовал прибывший груз в срок, предусмотренный федеральными авиационными правилами, установленными перевозчиком правилами воздушных перевозок или договором перевозки груза, либо отказался от его приема, перевозчик обязан

---

присоединением Российской Федерации к Конвенции для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок от 28 мая 1999 года" был подготовлен в целях реализации основ государственной политики РФ в области авиационной деятельности на период до 2020 года, утвержденных Президентом РФ еще в 2012 году, но не вступил в юридическую силу.

уведомить об этом грузополучателя, оставить груз у себя на хранение за счет средств грузоотправителя и на его риск (п.1 ст.112 ВК РФ).

Согласно п. 2 ст. 112 ВК РФ груз, не полученный в течении срока, предусмотренного федеральными авиационными правилами, установленными перевозчиком правилами воздушных перевозок или договором воздушной перевозки груза, считается не востребовавшимся и реализуется в порядке, определенном федеральными авиационными правилами.

Эти и другие обязанности подтверждают вывод о том, что возложение обязанностей на грузополучателя может быть признанием грузополучателя отдельной стороной договора перевозки груза и квалификацию данного договора как трехстороннего договора.

По нашему мнению, можно предложить следующее определение договора воздушной перевозки груза, соответствующее предложенной конструкции трехстороннего договора и закрепляющее наличие определенных обязанностей у грузополучателя: «По договору воздушной перевозки груза или по договору воздушной перевозки почты перевозчик обязуется доставить вверенные ему грузоотправителем груз или почту в пункт назначения и выдать их управомоченному на получение груза или почты лицу (грузополучателю), который обязуется принять и вывезти груз, выполнив связанные с этим обязанности, а грузоотправитель обязуется оплатить воздушную перевозку груза или почты».

В случае принятия данной конструкции договора перевозки груза, необходимо изменить п.2 ст.103 ВК РФ, закрепив в нем вышеприведенное определение.

Требования к договору международной воздушной перевозке содержатся в Варшавской конвенции 1929 г. с изменениями в соответствии с Гаагским протоколом 1955 г. Основные условия перевозок пассажиров и основные условия перевозок грузов, разрабатываемые ИАТА, также имеют большое влияние на содержание правил перевозок национальных

перевозчиков (авиапредприятий).

Международная воздушная перевозка выполняется на основании гражданско-правовых договоров между авиационным предприятием (перевозчиком) и лицами, в интересах которых осуществляется перевозка.

В нормативных актах, как правило, дается общее определение договора перевозки пассажира и багажа; груза – между перевозчиком и грузоотправителем. Особенностью договора перевозки груза является то, что он создает определенные права и обязанности для третьего лица – грузополучателя. Следовательно, участники правоотношения здесь – грузоотправитель, перевозчик и грузополучатель.

Суть договоров воздушной международной перевозки грузов заключается в том, что на основании соглашения сторон транспортная организация — авиакомпания берет на себя обязательства по доставке груза в определенный пункт назначения, за что грузовладелец обязуется внести установленную плату (возмещение).

Международный характер договора воздушной перевозки обусловлен фактом следования груза за пределы государственной границы.

Внешним признаком договора воздушной международной перевозки, отличающим его от договора внутренней перевозки, является составление надлежащей транспортной документации, применяемой в соответствии с международными правилами, которые действуют в стране отправления груза.

Противоправное поведение авиаперевозчика можно тогда считать объективным элементом правонарушения, когда оно непосредственно вызвало вредные последствия для пассажиров, грузоотправителей или грузополучателей. Обстоятельства, предшествующие противоправному поведению авиаперевозчика, но не связанные с ним, не имеют значения для определения состава правонарушения.

В документах Варшавской системы установлены общие основания для освобождения перевозчика от ответственности: перевозчик должен доказать, что он и его служащие и агенты предприняли все необходимые меры, чтобы

избежать ущерба или что эти меры невозможно было принять (ч.1 ст. 20). Это правило, по-разному интерпретируемое в судебной практике, в принципе означает, что перевозчик освобождается от ответственности, если он докажет, что ущерб был причинен:

действием обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажора);

действием или бездействием пострадавшего;

действием или бездействием третьих лиц, за которых перевозчик не несет ответственности.

В примерный перечень обстоятельств непреодолимой силы входят: опасности, связанные с выполнением полета воздушного судна (ураган, землетрясение, молнии и т.д.), действия и распоряжения властей, военные действия и народные волнения, забастовки и иные обстоятельства, вызвавшие приостановление или ограничение работы.

Другой наиболее типичной на практике ситуацией, включающей ответственность перевозчика, является вина потерпевшего (умысел или грубая неосторожность). Согласно ст. 21 Варшавской конвенции, если перевозчик докажет, что вина потерпевшего была причиной вреда или содействовала ему, суд может по нормам применяемого им права устранить или ограничить ответственность перевозчика. В большинстве правовых систем умысел, а иногда и грубая неосторожность лица, понесшего вред, служит безусловным основанием освобождения от ответственности перевозчика.

Кроме того, режим ответственности перевозчика при международных воздушных перевозках регламентируется в национальном и иностранном праве наряду с общими нормами гражданского (хозяйственного, торгового) и международного частного (коллизийного) права специальными нормами об имущественной ответственности:

- внутренним воздушным законодательством;
- ведомственными нормативными актами;
- международными авиационными конвенциями;

- правилами (условиями) перевозок отдельных авиапредприятий и соглашений между ними (например, кроме всего перечисленного существуют еще и особенности коммерческой эксплуатации международных воздушных линий).

Ответственность перевозчиков за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств при оказании комплексного транспортного обслуживания регулируется специальными нормами транспортного законодательства. Данные нормативные акты имеют значительное своеобразие по сравнению с другими действующими в Российском гражданском праве общих норм об имущественной ответственности.

Важным моментом среди общих положений является принцип ограничения имущественной ответственности транспортных организаций, в то время как гражданское законодательство РФ предусматривает полное возмещение убытков.

Ответственность перевозчиков за сохранность груза принятого к перевозке определяется уставами и кодексами (правилами) действующими индивидуально для каждого вида транспорта. При этом ответственность перевозчиков за необеспечение сохранности грузов наступает при наличии тех же условий, которые являются обязательными при наступлении гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств. Отсутствие хотя бы одного из этих условий исключает возложение ответственности на перевозчиков за несохранность перевозимого груза.

Ответственность грузоотправителя перед перевозчиком может наступить за:

- неправильное указание в транспортной накладной наименования груза или его особых свойств;
- отправление груза, запрещенного для перевозки;
- просрочку внесения провозной платы и иных платежей,

причитающихся перевозчику за перевозку груза.

В отличие от ответственности перевозчика такая ответственность является полной, а не ограниченной. В воздушной и морской перевозках отсутствуют законные неустойки, применяемые в случае ответственности грузоотправителей. Согласно ст. 121 ВК РФ грузоотправитель несет ответственность за вред, причиненный перевозчику или лицу, перед которым перевозчик несет ответственность, вследствие неправильности или неполноты сведений, предоставленных грузоотправителем.

Несомненной оригинальностью по отношению к п. 1 ст. 796 ГК РФ отличаются нормы об ответственности перевозчика за несохранность груза, содержащиеся в ВК РФ. Согласно ст. 118 ВК РФ перевозчик несет ответственность за утрату, недостачу или повреждение (порчу) груза после принятия его к воздушной перевозке и до выдачи грузополучателю, если не докажет, что им были приняты все необходимые меры по предотвращению причинения вреда или такие меры невозможно было принять. Перевозчик несет ответственность за утрату, недостачу или повреждение (порчу) груза, если не докажет, что они не явились результатом совершенных умышленно действий (бездействия) перевозчика или произошли не во время воздушной перевозки. Первое правило, определяющее, что перевозчик несет ответственность за несохранность груза во всех случаях, если не докажет, что "им были приняты все необходимые меры по предотвращению причинения вреда или такие меры невозможно было принять", без "привязки" указанных мер к какому бы то ни было критерию (обычаям делового оборота, существу обязательства, определенной степени осмотрительности и т.п.), безусловно, ужесточают ответственность воздушного перевозчика по сравнению с правилами ГК РФ, поскольку в любой ситуации, связанной с несохранностью груза, всегда можно сделать вывод о том, что приняты не все необходимые меры для предотвращения вреда. Что касается второго правила, регламентирующего ответственность воздушного перевозчика, то оно не может не вызывать недоумения. В самом деле, если перевозчик и докажет,

что утрата, недостача, повреждение (порча) груза не явились результатом совершенных им умышленных действий (бездействия), данное обстоятельство само по себе никак не может служить основанием освобождения его от ответственности за несохранность перевозимого груза при том условии, что от него требуется принятие всех необходимых мер для обеспечения его сохранности. Очевидно, что отступление от норм, содержащихся в п. 1 ст. 796 ГК РФ, в данном случае совершенно не оправданно и, более того, не основано на законе. Поэтому в силу п. 2 ст. 3 ГК РФ при рассмотрении споров, связанных с применением к воздушному перевозчику ответственности за несохранность перевозимого груза, суды и арбитражные суды должны исходить из нормы ч. 1 ст. 796 ГК РФ.

Из вышеперечисленного вытекает, что ответственность перевозчика является мерой принудительного имущественного воздействия и применяется на основании законодательных мер к перевозчику, нарушившему договорные условия или правила перевозки, которые выражается в возмещении заказчику или его уполномоченному контрагенту стоимости нанесенного ущерба.

Воздушный кодекс Российской Федерации не содержит каких – либо норм относительно процедуры подачи иска к воздушному перевозчику при международной воздушной перевозке и не устанавливает каких – либо правил относительно подсудности данного иска.

В связи с этим предлагается дополнить текст Воздушного кодекса Российской Федерации статьей 128<sup>1</sup>, описывающей процедуру подачи иска и перечисляющий возможные варианты подсудности данного иска, в соответствии с положениями ст. 28 Варшавской конвенции.

В заключении можно сделать также следующие выводы:

1. Скорейшее присоединение Российской Федерации к Монреальской конвенции 1999 г. значительно улучшит защиту прав и интересов пассажиров при осуществлении международных воздушных перевозок и приведет к более плодотворному сотрудничеству с другими государствами в сфере

гражданской авиации.

2. Установленный п. 2 ст.127 ВК РФ срок для предъявления претензий перевозчику при международных воздушных перевозках не соответствует сроку установленному положениями ст. 29 Варшавской конвенции (в ред. Гаагского протокола 1955г.). Предлагается увеличить данный срок до двух лет.

3. Предлагается дополнить текст Воздушного кодекса Российской Федерации статьей 128<sup>1</sup>, описывающей процедуру подачи иска и перечисляющей возможные варианты подсудности данного иска, в соответствии с положениями ст. 28 Варшавской конвенции.

#### Библиографический список

1. Варшавская конвенция для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок 1929г с дополнительным протоколом.// Бордунов.В.Д. «Международное воздушное право» / М. НОУ ВКШ «Авиабизнес» 2007 г. С.359-371.
2. Конвенция для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок , Монреаль .28 мая 1999 года.// Бордунов.В.Д. «Международное воздушное право» / М. НОУ ВКШ «Авиабизнес» 2007 г. С.382-403
3. Гражданский кодекс Российской Федерации , М «ПРОСПЕКТ».2016
4. Воздушный кодекс Российской Федерации [[Электронный ресурс](#)]. [Режим доступа: <http://www.mintrans.ru/](#)
5. Транспорт России. Анализ. Проблемы. Перспективы. - М.: Центр стратегических программ. Издательский дом "Президент", 2011. - 432
6. Лебедева М.Ю. Правовые проблемы инвестиционной политики в области транспортной инфраструктуры Журнал «Юридическая мысль» № 4(35), 2006 С.64-68
7. Лебедева М.Ю. К вопросу о правовом статусе аэропортов Европейского сообщества и России // Журнал «Транспортное право» № 3 ,2006
8. Лебедева М.Ю. Некоторые правовые проблемы формирования

национального законодательства об аэропортах и внедрения стандартов ИКАО в их деятельность // Научный вестник Московского государственного университета гражданской авиации, 2011, №170 (8), С. 44-49.

## СЕКЦИЯ 3. МАРКЕТИНГ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

УДК 658:332.4

### Пегушина А.А. Роль системы управления качеством в обеспечении конкурентных позиций предприятия

The role of quality management system to ensure the competitive position  
of businesses

**Пегушина Анна Александровна**

Крымский федеральный университет им.В.И. Вернадского. г.Симферополь  
kameliya1983@yandex.ru

**Pegushina, Anna Aleksandrovna**

The V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol

**Аннотация.** В статье показана взаимосвязь качества и конкурентоспособности предприятия, раскрывается сущность этапов понимания категории «качество», обосновываются преимущества внедрения системы управления качеством на предприятии.

**Ключевые слова.** Качество, конкурентоспособность предприятия, лояльность потребителей, система управления качеством.

**Annotation.** The article shows the relationship of quality and competitiveness of enterprises, reveals the essence of the stages of understanding of "quality" category, substantiates the benefits of implementing a quality management system in the enterprise.

**Keywords.** Quality, competitiveness of the enterprise, customer loyalty, quality management system.

В современных условиях качество продукта занимает одну из главных позиций в международной конкурентной борьбе, выступает значимым источником национального богатства, в целом определяет уровень жизни населения, являясь фактором, обеспечивающим рыночный успех предприятия и его конкурентоспособность.

Раскрывая взаимосвязь уровня качества и конкурентоспособности предприятия, можно выделить следующие позиции:

1) стремление персонала создавать ценность продукта, в частности, лояльность персонала к предприятиям, предоставляющим качественные

услуги. В организациях, нацеленных на производство качественных продуктов, сотрудники ориентированы на более продуктивное выполнения своих функций, стремясь удовлетворить потребности потребителей, добавляя ценность продукту и тем самым формируя лояльность потребителей;

2) снижение расходов посредством действия эффекта масштаба благодаря увеличению числа потребителей, что приводит к росту доли рынка. Уменьшение расходов на рекламу достигается благодаря распространению позитивной информации о предприятии; отсутствию расходов, связанных с необходимостью исправления ошибок в результате реализации некачественных товаров;

3) возможность не принимать активного участия в конкурентной борьбе, обосновывая более высокий уровень цен достаточным уровнем качества.

Рассмотренные утверждения можно представить во взаимосвязи (рис. 1.).

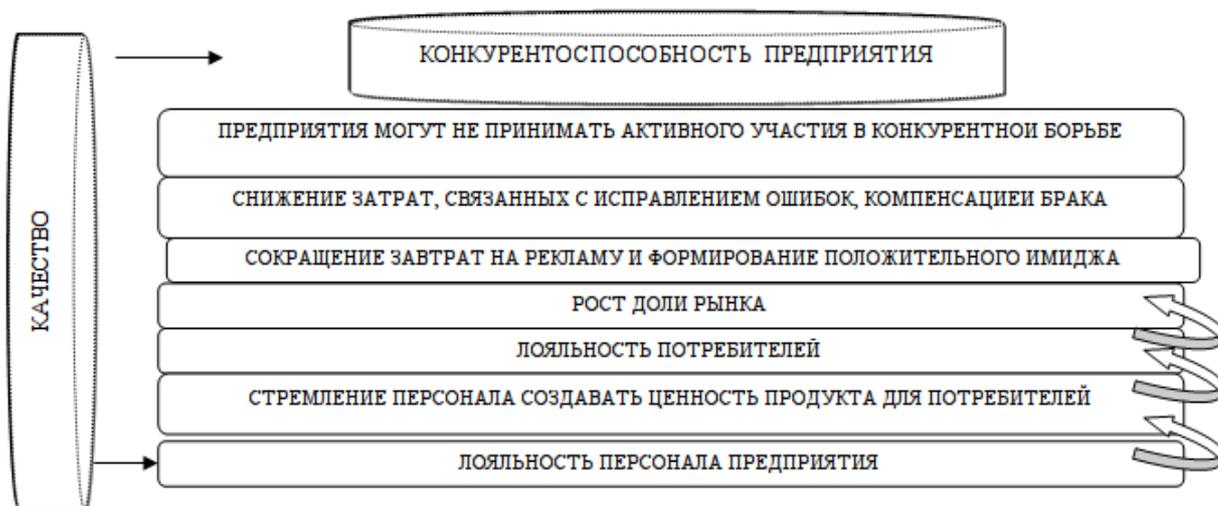


Рисунок 1. Взаимосвязь качества и конкурентоспособности предприятия

Каждому уровню потребностей человека соответствует определенный уровень понимания качества, а также определенный уровень способов его исследования и решения проблемы его обеспечения.

Для выяснения сущности категории «качество» в различных ее

аспектах воспользуемся исследованием генезиса этой категории, предложенного учеными-философами Ю. Кряневым и М. Кузнецовым. Ученые определяют следующие этапы понимания качества (рис.2).



Рисунок 2. Этапы понимания качества [2]

Сущность категории «качество» в каждый период общественного развития имело различное содержание. Субстратное понимание категории «качество» характерно для древних культур; предметное понимание предполагает исследование вещей и их свойств; системное видение имеет место при рассмотрении систем и их взаимосвязи; функциональное качество получило развитие с началом инженерной науки и стало отождествляться с выполнением человеком определенных функций в соответствии со своим назначением. Посредством постоянного совершенствования управленческой деятельности в области качества наступила эпоха интегрального качества.

Эпоха интегрального понимания качества связана с осознанием качества как многоаспектной социально-экономической категории и предусматривает целостный охват всех сторон и явлений, комплексное, всестороннее управление качеством [2, с.14]. Процесс удовлетворения

жизненных потребностей человечества преобразовало качество в приоритетное удовлетворение индивидуальных потребностей заказчиков, определенных ожиданий и запросов потребителей в отношении тех или иных продуктов, обеспечивающих высокий жизненный уровень.

Определение категории «качество» посредством таких понятий, как ожидания и запросы потребителей, является закономерным подходом. С начала XX века начало формироваться «общество потребления», которое окончательно сформировалось к середине столетия. Центром такого общества является потребитель, а его требования, в свою очередь, защищаются государством и обществом, которое характеризуется развитием свободной торговли, международного рынка товаров и услуг, государственной и общественной защиты прав потребителей на качественную продукцию и услуги; достаточно высоким уровнем самопознания потребителя, готового платить за качество [1, с.112].

Таким образом, в современных условиях деятельность отечественных предприятий по повышению уровня конкурентоспособности предусматривает удовлетворение потребностей клиентов посредством создания ценности продукта, и целесообразно такую деятельность начинать с внедрения современных систем управления качеством.

Система управления качеством представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов для разработки политики и целей в области качества, а также достижения этих целей посредством скоординированной деятельности, направленной на выбор направлений и инструментов управления организацией в области качества.

Отметим, что внедрение системы управления качеством способствует формированию конкурентных преимуществ в таких сферах деятельности предприятия:

- 1) маркетинг: расширение рынка благодаря международному признанию; рост доли рынка благодаря удовлетворенности требований потребителей;

2) финансы: повышение финансовой дисциплины; формирование положительного инвестиционного климата предприятия;

3) производство: оптимизация расходов на основе достижения согласованности между предприятием и поставщиками; более эффективное использование ресурсов;

4) бизнес-процессы: оптимизация бизнес-процессов, увеличение их гибкости; улучшение качества процессов;

5) персонал: обеспечение единства целей предприятия и направлений деятельности персонала; развитие компетенций персонала; ответственность за собственные результаты; мотивация к достижению целей; участие персонала в совершенствовании качества продукта.

Система управления качеством разрабатывается с учетом отраслевых особенностей и специфики относительно каждого предприятия. В общем виде к основным этапам разработки системы управления качеством относятся: принятие решения о создании системы управления качеством высшим руководством; определение элементов (ключевых процессов) системы качества, установления их взаимодействия; разработка нормативной документации системы качества; проведения внутреннего аудита систем менеджмента качества и устранения выявленных несоответствий; организация и проведение сертификации системы менеджмента качества.

Обобщая вышеизложенное, отметим, что для рыночно ориентированных предприятий разработка и внедрение систем управления качеством является приоритетным аспектом их деятельности с целью максимизации получаемой прибыли и расширения рынков сбыта путем преобразования организационной системы предприятия, ориентации предприятия на создание ценности, развития человеческого капитала как наиболее значимого фактора производства, минимизации сложности производственных процессов, обеспечение гибкости и вариантности использования мощности предприятия.

#### Библиографический список

1. Борзенкова А. А. Концепция TQM – подход в достижении долгосрочного успеха // Дни науки ТНУ им. В. И. Вернадского : XI науч. конф. проф.-препод. сост., асп. и студ, 20–21 квт.. 2011 г. : тез. док.– Симферополь : «ДИАЙПИ», 2011. – С. 112– 113.
2. Салимова Т.А. Управление качеством. –М.: Издательство «Омега-Л», 2014.- 376 с.

УДК 330.15

## Шарифуллина Т.А., Гумилевская Е.П. Проблемы развития франчайзинга в республике Татарстан

Problems of franchising development in the Republic of Tatarstan

Шарифуллина Танзиля Анваровна

sharifullina@ieml.ru

Гумилевская Елена Павловна

[gumilevskaya@ieml.ru](mailto:gumilevskaya@ieml.ru)

Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязова

Sharifullina Tanzilya Anvarovna

Gumilevsky Elena Pavlovna

Kazan Innovation University. VG Timiryasova

**Аннотация.** В статье рассматриваются инновационная форма бизнеса – франчайзинг. На растущих рынках он является самым быстрым способом обучения предпринимателей практическим стандартам, которые сегодня так необходимы для ведения прибыльного бизнеса в Республике Татарстан.

**Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство, франчайзинг, франчайзи, франчайзер, франшиза.

**Abstract.** The article deals with an innovative form of business - franchising. In emerging markets it is the fastest way to learn practical business standards, which are now so necessary to conduct a profitable business in the Republic of Tatarstan.

**Keywords:** small and medium-sized businesses, franchising, franchisee, franchisor, franchise.

Модель развития франчайзинга в Татарстане - уменьшенная копия российской. Конечно, республика, прославившись как экономически и политически стабильный регион, манит франчайзеров. Центром притяжения является Казань (в России - Москва и Санкт-Петербург), большим

подспорьем в популярности нашей столицы стал торговый бум, охвативший её за последние два года. Как и на российском рынке в Татарстане франчайзи гораздо больше, чем франчайзеров. Как и российский рынок франчайзинга, татарстанский оценить невозможно: торговля вывесками никак не регистрируется. Большая часть франшиз приобретается в Москве, у так называемых мастеров франчайзи - компаний, покупающих у франчайзера право на построение аналогичной франчайзинговой сети на определенной территории: стране, регионе или области.

Больше всего франчайзинг распространён у нас в сфере торговли, общепита - в отраслях, где можно заработать «быстрые» деньги.

Возможность заняться новым собственным уже раскрученным бизнесом при относительно «разумных» затратах и при минимальном риске - вот что привлекает во франчайзинге.

Если обратиться к цифрам, то сегодня на российском рынке насчитывается сейчас от 600 до 800 франшиз, большая часть из них 57% продается в сфере торговли, в основном торговле одеждой, 25% в сфере услуг и 16% в сфере общепита<sup>2</sup>.

В 2014г. самыми востребованными сферами у татарстанских предпринимателей были предприятия розничной торговли и сферы услуг для населения, то с 2015г. спрос сместился в сферу услуг для бизнеса. В 2016г. эта тенденция сохраняется.

В г. Казани сервисные франшизы преобладают над торговыми, так как развитие торгового бизнеса в Татарстане дорого и рискованно. Это связано, прежде всего, с постоянным ростом арендных ставок в торговых центрах. Так же многие торговые франшизы плохо подготовлены, некачественны, созданы только для стабильного сбыта своей продукции флагманскими предприятием.

Ресторанный же, клиринговый, риэлторский рынки Казани более свободные и малоконкурентные. Франшизы в этих сферах менее дороги и более качественны.

---

<sup>2</sup>

Источник: Российская ассоциация франчайзинга по состоянию на начало 2015г.

Более того, многие российские предприниматели становятся франчайзи таких крупных иностранных франчайзеров, как McDonalds, Торис, ZARA, Дока-пицца, ДОМО и др.

Отсюда, можно предположить, что франчайзинг в Татарстане развивается, но если обратиться к цифрам, которые в свою очередь свидетельствуют о том, что доля произведенной продукции предприятиями малого и среднего предпринимательства в общем объеме ВРП республики составляет лишь 25-27%, тогда как в зарубежных странах 55-60%<sup>3</sup>.

Чтобы решить задачу по увеличению доли малого и среднего предпринимательства в ВВП страны почти вдвое, необходимо открытие новых малых предприятий и их дальнейшее тиражирование-франчайзинг. По сути, франчайзинг - способ эффективного тиражирования успешно работающих предприятий. Франчайзинг можно рассматривать как мощную систему обучения для малого бизнеса. Он выгоден всем: продавцам франшиз, ведь развитие идет на привлечение средств, покупателям франшиз - благодаря высочайшей надежности инвестиций, государству, поскольку франчайзинг создает новые рабочие места. Мировая статистика показывает, что покупка франшизы практически гарантирует малому предпринимателю 90 % успеха, так как из десяти малых предприятий, открытых по методу франчайзинга, девять успешно развиваются. На растущих рынках он является самым быстрым способом обучения предпринимателей практическим стандартам, которые необходимы для ведения прибыльного бизнеса. Из всех вновь образованных предприятий прекращают деятельность в течение первых пяти лет 85 %, а из фирм, созданных в рамках франчайзинга, - всего лишь 14 %.

На растущих рынках он является самым быстрым способом обучения предпринимателей практическим стандартам, которые необходимы для ведения прибыльного бизнеса.

---

3

Торгово-промышленная палата Республики Татарстан. Дорожная карта «Развитие МСБ в РТ на 2014-2016гг.

Успех франчайзинговых предприятий обусловлено тем, что все они – часть отлаженной системы. Поэтому в условиях финансово-экономического кризиса именно франчайзинг с его уникальным механизмом построения бизнеса является реальной возможностью не только сохранения, но и приумножения капитала. Также, высокий уровень безработицы в стране для франчайзинга является скорее благом, чем проблемой. Безработные граждане, имеющие свободные ресурсы будут пытаться вложить их в активы, приносящие доход. Одним из таких активов можно рассматривать франшизу. С этой точки зрения можно ожидать увеличение активности в секторе франчайзинга. Особенно в регионах будут более востребованы мелкоформатные франшизы, а также менее стандартизированные франшизы.

Таким образом, для увеличения и развития малого и среднего бизнеса предпринимателям стоит обратить внимание на такую форму бизнеса как франчайзинг. Так как при всех проблемах и трудностях перспективы в России и в Татарстане у франчайзинга немалые.

Основные проблемы сдерживания развития франчайзинга в республике можно классифицировать по причинам их возникновения.

*Экономические проблемы.* Франчайзинг - экономический инструмент, и для его внедрения необходимы соответствующие экономические предпосылки, которые в России не сформировались либо вообще, либо частично. К данным проблемам можно отнести:

- нестабильность развития экономики России. Франчайзинговые схемы требуют стабильности и предсказуемости экономики;
- отсутствие у большинства предпринимателей - потенциальных франчайзи - необходимого стартового капитала для вхождения во франчайзинговую систему; (паушальный платеж, роялти)
- сложность получения кредитов для создания стартового капитала.

*Социально-психологические проблемы.* К ним можно отнести:

- отсутствие отечественного опыта и боязнь провала у субъектов франчайзинговой системы - франчайзера и франчайзи;

- отсутствие должного уважения к интеллектуальной собственности;
- боязнь франчайзи потерять самостоятельность и собственное «лицо» предпринимателя и менеджера.

У нас ценится товар, имеющий материальную форму, а франчайзинг предполагает передачу и оплату интеллектуальной собственности, такой как: торговая марка; технология производства; организация бизнес-процессов и ряда других. Предстоит длительная и систематическая работа, подкрепленная правовыми и экономическими методами, прежде чем как в республике, так и в России начнут уважать интеллектуальную собственность, а без этого франчайзинг будет недостаточно эффективен.

Особое место среди проблем франчайзинга занимает образование как механизм разрешения социально-психологических проблем. Эта проблема вызвана слабой подготовкой представителей малого и среднего предпринимательства бизнеса в сфере франчайзинга.

*Организационно-правовые проблемы.* Хотя франчайзинг - это экономический инструмент и его проблемы в первую очередь следует искать в сфере экономики, в России основным сдерживающим фактором развития франчайзинга, является не отрегулированная законодательная база, отсутствуют специальные законы о франчайзинге. В законодательной основе российского франчайзинга, главе 54 Гражданского Кодекса РФ, имеющей название «Коммерческая концессия», отсутствует само понятие «франчайзинг». Вместо франчайзингового договора используется договор коммерческой концессии, к которому может прилагаться Лицензионный договор. Оба договора обязательны для регистрации в Российском агентстве по патентам, а также в Министерстве по налогам и сборам.

В современном российском гражданском законодательстве под договором коммерческой концессии понимается такой договор, по которому одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на определенный срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя

комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю, в том числе право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию, а также на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав - товарный знак, знак обслуживания и т.д. (п. 1 ст. 1027 ГК РФ).

В соответствии с п. 1 ст. 1027 ГК РФ предметом договора коммерческой концессии является предоставление за вознаграждение правообладателем пользователю права использовать в предпринимательской деятельности принадлежащий правообладателю комплекс исключительных прав. Рассмотрим эти права.

1) Право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение. В соответствии с п. 4 ст. 54 ГК РФ юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, должно иметь фирменное наименование. Юридическое лицо, фирменное наименование которого зарегистрировано в установленном законом порядке, имеет исключительное право на его использование. Порядок регистрации и использования фирменных наименований определяется нормативно-правовыми актами, действующими на территории России.

В настоящее время законодательно не установлен какой-либо особый порядок регистрации фирменного наименования, поскольку регистрация осуществляется одновременно с государственной регистрацией юридического лица. Вполне логично, что не требуется также и регистрации передачи другому лицу права пользования своим фирменным наименованием.

Коммерческое обозначение - это применяемое бизнесменом общеизвестное незарегистрированное наименование. Охрана коммерческого обозначения российским законодательством до сих пор не регламентирована.

2) Право на охраняемую коммерческую информацию. Охраняемая коммерческая информация и коммерческий опыт правообладателя составляют его коммерческую тайну. В соответствии со ст. 139 ГК РФ

информация составляет служебную или коммерческую тайну в случае, когда она имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании, и обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности. Такая информация не подлежит какой-либо специальной государственной регистрации и охраняется на основе договора, который пользователь заключает с правообладателем.

3) Право на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав - товарный знак, знак обслуживания и т.д. В соответствии со ст. 1 Закона РФ от 23 сентября 1992 г. N 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» («далее - Закон N 3520-1) «товарный знак» и «знак обслуживания»- это обозначения, служащие для индивидуализации товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг юридических или физических лиц.

Охрана товарного знака предоставляется на основании регистрации. Исключительное право владельца товарного знака подтверждается свидетельством. Регистрация товарного знака производится Государственным патентным ведомством РФ - Роспатентом.

Статья 26 Закона N 3520-1 определяет, что право на использование товарного знака может быть передано по лицензионному договору, в который должны быть включены условия о том, что качество товаров лицензиата будет не ниже качества товаров лицензиара и при этом лицензиар будет осуществлять контроль за выполнением данного условия.

Согласно ст. 27 Закона N 3520-1 договор о передаче исключительного права на товарный знак (договор об уступке товарного знака) и лицензионный договор регистрируются в федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности. Без этой регистрации указанные договоры считаются недействительными.

Сторонами по договору коммерческой концессии могут быть коммерческие организации и граждане, зарегистрированные в качестве

индивидуальных предпринимателей. Договор коммерческой концессии должен быть заключен в письменной форме, иначе он считается недействительным (ничтожным).

Договор регистрируется по месту регистрации правообладателя, а если правообладателем является иностранное лицо, то договор регистрируется по месту регистрации пользователя – российского резидента. По договору коммерческой концессии передаются, как правило, на длительный срок права на использование ноу-хау (секреты производства, фирменные технологии) и права на использование объектов. Приобретаемые по договору коммерческой концессии имущественные права на использование объектов исключительного права должны оформляться, оцениваться, учитываться в бухгалтерском учете и отражаться в бухгалтерской отчетности как объекты нематериальных активов промышленной собственности (товарные знаки, промышленные образцы, изобретения). Все это затрудняет использование франчайзинга в отечественной экономике.

Повышение эффективности и развитие франчайзинга в России требует внесения изменений в законодательство. Для развития франчайзинга необходимо создать систему законодательных актов, фиксирующих все необходимые действия при создании франчайзинговой системы, включающих образцы договоров и перечень документов (по максимуму), применяемых при различных видах франчайзинга. В результате у предпринимателей будет достаточный нормативный материал для заключения договоров, где они в зависимости от выбранной схемы работы будут применять те или иные нормативные документы и подбирать образцы договоров.

#### Библиографический список:

1. Нормативно-правовые акты
2. Гражданский Кодекс РФ, ч. II, принят Государственной Думой 21 октября 1994 г.

3. Федеральный закон от 18.12.2006 N 231-ФЗ "О введении в действие части четвертой гражданского кодекса Российской Федерации" (принят ГД ФС РФ 24.11.2006) (ред. от 24.07.2007)

4. Колесников, В. Построение франчайзингового бизнеса: учебник/В.Колесникова, 2013.- 288 с.

5. Ягудин, С.Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг. /С.Ю Ягудина – М.: ЕАОИ, 2012. – 272 с.

6. Янушкевич, И.П. Коммерческая концессия (франчайзинг): учебник/ И.П.Янукевича, 2013.- 300 с.

7. Рыкова, И.В. Франчайзинг: новые технологии, методология, договоры./И.В.Рыковой – М., 2014.288 с.

1. Портал малого и среднего предпринимательства. Режим доступа: свободный, <http://smb.tatarstan.ru/support/>

2. Министерство экономики Республики Татарстан. Режим доступа: свободный, <http://mert.tatarstan.ru>

3. Статья: Что такое франчайзинг и франшиза: разбираемся в тонкостях, знакомимся с гигантами. Режим доступа: свободный, <http://101million.com>

4. Статья: Что такое франчайзинг и в чем его выгода? Режим доступа: свободный: <http://pro-business>

5. Портал бизнес-планов и руководств по открытию малого бизнеса. Режим доступа: свободный, [www.openbusiness.ru](http://www.openbusiness.ru)

6. Официальный сайт Российская Ассоциация Франчайзинга. Режим доступа:свободный, <http://www.rusfranch.ru>

## СЕКЦИЯ 4. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

УДК 332.025.12

### **Буров В.Ю. Мониторинг состояния малого предпринимательства как инструмент повышения эффективности государственной поддержки**

Monitoring the status of small business as the tool of increase of efficiency of state support

**Буров Виталий Юрьевич**

Забайкальский государственный университет,  
Бурятский научный центр  
Сибирского отделения Российской академии наук

**Burov Vitaliy Yurevich**

Trans-Baikal State University,  
Buryat Scientific Center of the Siberian Branch  
of the Russian Academy of Sciences

**Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы государственной поддержки малого предпринимательства. Отмечено, что одной из основных проблем при проведении анализа сектора малого предпринимательства является недостаточная статистическая информация. Проанализированы нормативно-правовые акты, обеспечивающие государственную поддержку сектора малого бизнеса. Произведен анализ государственной политики в области развития малого предпринимательства в Российской Федерации, который показал декларативность заявленных целей в сравнении с фактическим состоянием сектора малого бизнеса. Предложено проведение системного мониторинга, как инструмента повышения эффективности государственной поддержки. Предложена схема организации процесса мониторинга состояния сектора малого предпринимательства и метрика показателей, которые необходимо применять при проведении мониторинга.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, мониторинг, государственная поддержка, метрика показателей.

**Abstract.** The questions of the state support of small business. It was noted that one of the main problems during the small business sector is the lack of analysis of statistical information. Analyzes regulations that provide state support the small business sector. The analysis of the state policy in the area of small business development in the Russian Federation, which has shown declarative statement purposes in comparison with the actual state of the small business sector.

It proposed to conduct systematic monitoring as a tool to improve the effectiveness of state support. The scheme of the organization of the process of monitoring the state of the small business sector and metric parameters to be used in monitoring.

**Keywords:** small business, monitoring, state support, metric indicators.

Экономическое пространство России состоит из территориальных образований, имеющих существенные отличия в уровнях экономического развития, отраслевой специализации, природно-климатических условиях, что напрямую влияет на государственную поддержку малого предпринимательства (МП) на уровне регионов и требует особые подходы к исследованию состояния, проблем и перспектив развития малого бизнеса в т.ч. необходимо учитывать и его роль в пространственном развитии.

Пространственное распределение экономической деятельности оказывается целесообразным в связи с различным социально-экономическим положением территорий, и связано прежде всего с рациональным разделением труда, размещением природных ресурсов, формированием эффективных пропорций хозяйственного взаимодействия различных экономических субъектов большая роль в чем принадлежит сектору МП. [8]

Одной из основных проблем при проведении анализа сектора малого предпринимательства является недостаточная статистическая информация – узкий перечень показателей, на основании которых проводятся исследования, а так же несопоставимость налоговой, статистической и бухгалтерской отчетности между малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями без образования юридического лица (ИПБЮЛ).

И это вызывает необходимость при анализе состояния сектора МП основываться не только на данных Федеральной службы государственной статистики об уровне развития сектора МП в регионах Российской Федерации, но и эмпирических исследованиях, экспертных оценках и конечно важную роль здесь должен играть системный мониторинг, как инструмент повышения эффективности государственной поддержки.

Согласно исследованию «Барометр предпринимательской

деятельности G20», проведенному в 2013 г. компанией Ernst & Young, среди стран «большой двадцатки» Россия заняла первое место по уровню и масштабам совокупной государственной поддержки предпринимательства. [21]

Мониторинг состояния государственных программ поддержки малого предпринимательства

Главной целью функционирования регионального мониторинга должно являться обеспечение полной своевременной и достоверной информацией населения, исполнительных и законодательных органов власти и бизнеса о процессах, протекающих в секторе МП, складывающейся экономической ситуации для принятия решений, направленных на поддержку позитивных и ослабление негативных тенденций на основе создания и внедрения информационно-аналитической системы.

В общих подходах под мониторингом понимается наблюдение, анализ, оценка и прогноз качественных изменений объекта (Таблица 1).

Таблица 1

#### Определение понятия «мониторинг»

Автор	Определение понятия мониторинг
А. Ревайкин [15]	Организованное системное наблюдение за ходом и характером качественных изменений в системе, связанных с ее переходом из одного состояния в другое
И. Жужгов [11]	Система общенаучных и эмпирических методов познания, образованная в результате слияния различных методологических концепций и применимая на всех этапах получения нового знания для исследования любых объектов любой деятельности, независимо от предметного содержания и научной специальности
С. Сулакшин [17]	Наблюдение, анализ, оценка и прогноз коррупции и теневой экономики, факторов, способствующих их возникновению и/или распространению, а также эффективности мер по реализации политики противодействия коррупции и теневой экономике

По мнению автора, целью мониторинга состояния сектора малого предпринимательства является возможность в режиме реального времени производить независимую оценку тенденций его развития, получать информацию о состоянии сектора МП, динамике его текущих и возможных

изменений, оперативно проводить анализ причин негативно, влияющих на его развитие и выработку новых подходов и важнейших направлений государственной поддержки малого предпринимательства.

Можно отметить недостаточность научных исследований, посвященных вопросам государственной поддержки малого предпринимательства. Среди работ, где рассматривается данная проблема, можно отметить исследования отечественных ученых А.О. Блинова [5], А.П. Киреенко [12], Г.Л. Багиева [4], А.В. Орлова и др.

Автором (В.Ю. Буров) на протяжении последних лет изданы монографии, научные статьи, в которых системно рассматривались вопросы функционирования сектора МП и в т. ч. его государственная поддержка. [14; 18; 6; 7; 8; 10]

В мировой практике считается нормой государственная поддержка малого бизнеса в интересах общества, человека и государства. Приоритетом государственной поддержки МП является создание институциональных, правовых и экономических условий для развития МП, снижение рискованности малого бизнеса, способствование саморазвитию в условиях рыночных отношений.

Исследования показывают, что стабильность функционирования системы малого предпринимательства напрямую зависит от эффективности программ поддержки и развития малого предпринимательства, которым соответствуют определенные цели и задачи и характеризуется перечнем показателей, оценок, отражающих степень достижения позитивного влияния на социально-экономическое развитие региона.

Автор полностью поддерживаем позицию С.И. Фоминой, что региональная государственная система поддержки малого и среднего предпринимательства должна формироваться и функционировать по следующим принципам:

- *принцип приоритетности* - определение приоритетных отраслей государственной поддержки (инновация, производство социально-значимых

продуктов, сельское хозяйство, энергосбережение);

- *принцип целевой ориентации* - установление взаимосвязей между потребностями малого и среднего бизнеса в государственной поддержке и возможностями их осуществления;

- *принцип обеспеченности* - обеспечение малого и среднего бизнеса необходимыми и достаточными для его эффективного функционирования финансовыми, экономическими и юридическими государственными ресурсами;

*принцип достаточности* - формирование уровня государственной поддержки предпринимательства, не допускающего явную экономическую асимметрию региональных субъектов предпринимательской деятельности

Как отмечает А. Кириенко: «Регулирование развития малого предпринимательства на основе комплексных целевых программ осуществляется более 13 лет. Стоит отметить, что наблюдается тенденция переноса акцентов в решении вопросов регулирования МП на региональный и муниципальный уровни» [12].

Несмотря на все усилия, предпринимаемые со стороны правительства России, и многообразие мер по поддержке и развитию МП, существенного прорыва и значительного роста масштабности компаний в этом секторе, которые способны были бы создать существенный вклад в экономику регионов, пока не происходит. По мнению А. Ю. Чепуренко [16], необходима предварительная концептуальная проработка государственной политики в сфере поддержки предпринимательства с обязательным обобщением опыта развития предпринимательства в России, общественными обсуждениями и анализом международного опыта.

В целях развития сектора МП Правительством Российской Федерации был принят ряд специальных нормативно-правовых актов, законов и программ, обеспечивающих его государственную поддержку. Они определяли приоритетные направления развития МП и предусматривали помощь в области финансирования и кредитования, научно-технического

развития, материально-технического обеспечения и сбыта продукции, подготовки кадров, а также устанавливали налоговые льготы (Таблица 2).

Таблица 2

Нормативно-правовые акты, обеспечивающие государственную поддержку сектора МП [18]

Нормативно-правовые акты	Основные положения
Постановление Совета Министров РСФСР «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР» (1991 г.)	Уравнял в правах малые предприятия различных форм собственности, определил налоговые льготы, разработана первая программа государственной поддержки МП
Разработана первая Федеральная программа поддержки МП	Программа была ориентирована на мероприятия федерального уровня, обеспечивающие формирование базисных элементов институциональной среды, создание необходимых правовых, финансовых и организационных условий становления малого бизнеса
Разработана первая Федеральная программа поддержки МП	Обеспечение устойчивого развития МП в производственной и инновационной сферах как неотъемлемой части новой структуры экономики
Концепция государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации, одобренной 19 декабря 2001 года Государственным Советом Российской Федерации	Система взглядов, принципов и приоритетов в деятельности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления в сфере малого предпринимательства
Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц» (июль 2002 г.), путем оказывалось нереальным в силу всевозможных бюрократических барьеров	Существенно упростил процедуру выхода на рынок субъектов МП, ликвидировал двухступенчатую систему регистрации с ее громоздкой схемой постановки на учет при жесткой регламентации по срокам
Постановление Правительства РФ от 21 августа 2010 г. №645 «Об имущественной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства при предоставлении федерального имущества»	Предоставляет особые условия: срок договора аренды составляет не менее 5 лет; арендная плата вносится в первый год аренды – 40%, во второй год аренды – 60%, в третий год аренды – 80%, в четвертый год аренды и далее – 100%
В целях реализации «Плана по реализации основных направлений антикризисных действий и политики модернизации российской экономики Правительства РФ на 2010 год», утвержденного Правительством Российской Федерации 2 марта 2010 г.	ОАО «МСП Банку» из различных источников, в том числе за счет средств Фонда национального благосостояния, предоставлено 49 млрд. рублей на поддержку кредитования сектора МП (направляет предоставленные ему средства банкам-партнерам и организациям инфраструктуры поддержки МП с последующей выдачей кредитов и микрозаймов субъектам МП)

Автором произведен анализ государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства (МП) в Российской Федерации (в трактовке Федерального закона о развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации 2007, который показал декларативность заявленных целей в сравнении с фактическим состоянием сектора МП, так например:

I. меры нормативно-правового регулирования (по обеспечению финансовой поддержки субъектов МП) – недоступность и дороговизна заемных финансовых средств, недостаточный объем финансирования развития сектора МП из региональных бюджетов – около 1-2 %;

II. основные цели (обеспечение занятости населения и развитие самозанятости) – в развитых экономиках малый бизнес создает около 80% рабочих мест, в России около 20%;

III. основные принципы (разграничение полномочий по поддержке субъектов МП между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления) – региональные органы государственного управления не обладают преимуществами при разработке и реализации мер регулирующего воздействия в отношении субъектов предпринимательства, что связано с отсутствием прямой заинтересованности в развитии МП и недостатком финансовых средств, направляемых на поддержку и развитие сектора МП.

В СФО реализуется 125 программ поддержки предпринимательства, в том числе 52 программы субъектов РФ и 73 муниципальные программы. Финансирование программ поддержки МСП в 2013 г. составило из федерального бюджета 2 952 299 тыс. р., или 88,4 % к уровню прошлого года, из бюджета субъектов РФ 923 965 тыс. р., или 88,6 % к уровню прошлого года.[20]

Отмечается нестабильность и малые объемы бюджетного

финансирования федеральной и региональных программ поддержки малого предпринимательства, так объем субсидий, выделенных из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства бюджетам субъектов РФ равен 20800000 тыс. руб. за 2012 г., и 19815042 тыс. руб. за 2013 г., а это в среднем около 1-2 % от региональных бюджетов).

Среди работ отечественных ученых, посвященных анализу эффективности региональных программ поддержки МП, выделяются исследования А. Кириенко, которая произвела ранжирование регионов в зависимости от величины выделенных критериев относительно других значений ряда от наибольшего к наименьшему значению с присвоением рангов от 1 до 12 (Таблица 3). И согласно результатам ранжирования, А. Кириенко, среди субъектов СФО выделяет 3 группы регионов по уровню развития и господдержки предпринимательства в регионе: сумма баллов 0-40, 41-60, 61 и выше. [12]

Для реализации мероприятий по развитию предпринимательства требуется значительное совершенствование федерального законодательства и совершенствование поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП) на уровне регионов. Здесь нам представляется полезным провести сравнительную характеристику опыта Байкальского субрегиона (Забайкальский край, Иркутская область, Республика Бурятия) по развитию предпринимательства (Таблица 4).

Таблица 3

Ранжирование регионов Сибирского федерального округа по уровню  
поддержки и развития предпринимательства

Субъект РФ входящий в состав Сибирского федерального округа	Количество СМП в расчете на 10 тыс. чел. населения субъекта РФ	Доля оборота СМП в общем объеме валового регионального продукта	Доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) СМП к численности занятых в экономике региона	Приоритетный размер средней заработной платы на СМСП	Прирост объемов инвестиций в основной капитал (основные средства) СМСП	Размер средств бюджета субъекта РФ, направляемых на государственную поддержку МСП	Общий объем расходов на развитие и поддержку МП в расчете на 1 жителя субъекта РФ	Баланс прямых и обратных финансовых потоков	Суммарный рангов
Забайкальский край	12	10	10	11	8	5	2	10	68
Иркутская область	10	4	6	8	11	4	8	6	57
Республика Бурятия	9	6	9	2	3	2	1	11	43

Таблица 4

Показатели, характеризующие поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства в Байкальском субрегионе [18]

Показатель	Субъекты РФ		
	Иркутская область	Республика Бурятия	Забайкальский край
Нормативный документ, регулирующий сферу поддержки малого и среднего предпринимательства	Государственная программа Иркутской области «Экономическое развитие и инновационная Экономика» [1]	Государственная программа Республики Бурятия «Развитие промышленности, малого и среднего предпринимательства и торговли» [2]	Государственная программа Забайкальского края «Экономическое развитие» [3]
Ежегодный объем финансирования, млн р.	328,047-580,795	171,5-243,5	100,049-0,049
Объем финансирования программных мероприятий, млн р.	3218,1336	2085,79707402	100,343,0
Территория, тыс. км <sup>2</sup> **	774,8	351,3	431,9
Население, тыс. чел.	2415	978	1087

Среднедушевой денежный доход, р./мес.	20224	22326	20520
ВРП на душу населения, р.*	329142,7	182653,8	210277,3
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, ед.	28883	11244	6544
малые предприятия	3386	747	997
микропредприятия	25216	10456	5467
средние предприятия	281	41	80
индивидуальные предприниматели	41200	15500	18500
Число субъектов малого предпринимательства на 10 тыс. чел. населения	118	114	59
Доля субъектов малого предпринимательства по занятости населения, %	15,04	9,65	7,99
Оборот, млрд р.	388,1	63,1	61,5
Ведущие виды экономической деятельности в структуре СМСП, % к итогу: Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	9,44	3,3	2,13
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	9,2	3,2	1,9
Обрабатывающие производства	8,36	3,25	1,43
Строительство	10,0	4,5	2,63

\* Показатель ВРП на душу населения взят за 2013г.

\*\* По данным сайта <http://www.investinregions.ru/rating/>

По основным экономическим показателям видно, что лидирует Иркутская область. Тем не менее, не смотря на то, что оборот СМСП Иркутской области превышает в шесть раз оборот Республики Бурятия и Забайкальского края, количество СМСП на 10 тыс. населения в Иркутской области (118 ед.) и Республике Бурятия (114 ед.) практически одинаково, в то время, как в Забайкальском крае – 59 ед. Минимальная доля СМСП по занятости населения в Забайкальском крае – 7,99%, в то время как в Республике Бурятия 9,65%, а в Иркутской области- 15,04%.

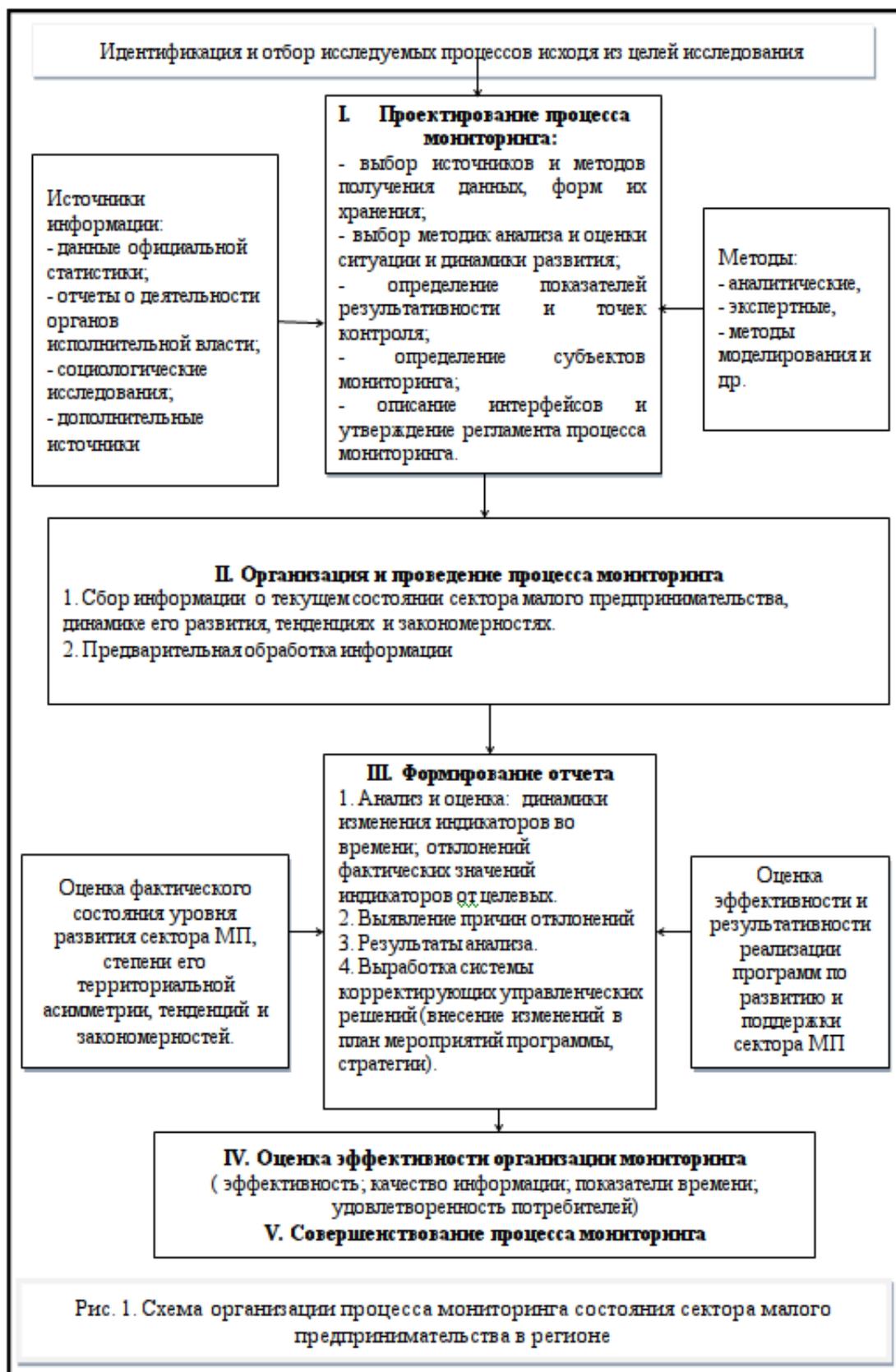
## Заключение

Повышение результативности исследования малого предпринимательства видится в системном применении мониторинга состояния сектора МП, как информационно-аналитического инструмента, дающего возможность наблюдать их деятельность в развитии, оценивать, оперативно выявлять результаты воздействия различных внешних факторов.

Применение мониторинга позволит связать между собой реальный сектор экономики и предназначенные для выработки рациональные меры государственного регулирования развития МП в соответствии с действующими программами и нормативно-правовой базой, регламентирующими деятельность малых предприятий.

Анализ существующей системы мониторинга состояния сектора малого предпринимательства в регионе выявил, что уделяется недостаточное внимание проблеме неравномерного развития сектора малого предпринимательства в муниципалитетах, а также диагностике социально-экономических причин теневой экономической деятельности, ее масштабов и отраслевой специфики как в целом по субъекту РФ, так и по отдельным муниципальным образованиям.

Основными этапами процесса мониторинга уровня развития малого предпринимательства в регионе являются [13]: идентификация и отбор исследуемых социально-экономических процессов; проектирование процесса мониторинга; организация процесса мониторинга; оценка эффективности организации мониторинга; совершенствование процесса мониторинга. Учитывая разработки Е. Корытовой, автор предлагает схему организации процесса мониторинга состояния сектора малого предпринимательства в регионе (Рисунок 1) [18].



Учитывая проведенные авторами исследования по стабильности функционирования системы МП в условиях динамики факторов окружающей

среды и принимая во внимание предложения других специалистов и ученых, предлагается метрика показателей, которые необходимо применять при мониторинге сектора малого предпринимательства (Таблица 11).

Таблица 11.

Показатели, характеризующие стабильность функционирования сектора  
малого предпринимательства [18]

№	Показатели	Ед. изм.
Технические показатели		
1	Доля МП от общего числа предприятий страны	%
2	Доля занятых в МП от общего числа занятых во всех предприятиях страны	%
3	Доля МП в добавочной стоимости по всем предприятиям	%
4	Количество малых предприятий, приходящихся на одного жителя	ед.
5	Доля вклада малых предприятий в налоговые доходы бюджета регион	%
6	Доля экономически активного населения, работающего в МП	
Показатели экономической эффективности		
7	Обобщающий показатель бюджетной эффективности региональной программы: соотношение выделяемых финансовых средств к сумме поступивших налоговых платежей	
8	Сумма выделяемых средств из бюджета региона: - вся сумма - доля в бюджете - сумма на одно малое предприятие	млрд. руб. %. млн. руб.
9	Сумма поступивших налоговых и неналоговых платежей в бюджет региона	млрд. руб.
10	Финансирование региональных гарантийных организаций	млрд. руб.
11	Доля участия субъектов МП в государственных закупках	млрд. руб./ %
12	Доступность к финансовым ресурсам: доля выдаваемого кредита на срок более трех лет и доля портфеля корпоративных кредитов субъектов МП	млрд. руб./ %
13	Масштабы ТЭД (в ВВП и в ВРП)	млрд. руб./ %
14	Доля среднего класса	%
15	Доля инновационных предприятий	%

Предлагаемые показатели экономической эффективности оценивают роль малых предприятий как субъектов рыночных отношений: обобщающий показатель бюджетной эффективности региональной программы; соотношение выделяемых средств к сумме поступивших налоговых платежей; доля участия субъектов МП в государственных закупках; масштабы ТЭД в валовом внутреннем продукте (ВВП) страны и в валовом региональном продукте (ВРП) региона; доля среднего класса; доля

инновационных предприятий.

#### Библиографический список

1. Государственная программа Иркутской области «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2015 - 2020 годы (утв. Постановлением Правительства Иркутской области от 23 октября 2014 года N 518-пп) irkobl.ru
2. Государственная программа Республики Бурятия «Развитие промышленности, малого и среднего предпринимательства и торговли» на 2014-2020 гг. (утв. постановлением Правительства Республики Бурятия 28.03.2013 N 151, с изм. от 16.01.2015 г № 7) <http://buryatia-gov.ru/doc/21396>
3. Государственная программа Забайкальского края «Экономическое развитие» на 2014-2020 гг.(утв. постановлением Правительства Забайкальского края от 23 апреля 2014 г. N 220) <http://минэконом.зabayкальскийкрай.рф/gosprogrammy.html>
4. Багиев Г.Л. К вопросу формирования концепции государственного противодействия теневой экономической деятельности субъектов малого предпринимательства / Г.Л. Багиев, В.Ю. Буров // Проблемы современной экономики № 1 (53). – 2015. Издается в Санкт-Петербурге. – С. 126-129.
5. Блинов А. О. Сложности и противоречия развития малого предпринимательства в России / А.О. Блинов, О.С. Рудакова // Информационный научно-аналитический журнал: Казанский социально-гуманитарный вестник. №1-2 (7) 2013 Издательство Казанский Издательский Дом, Казань – 2013.
6. Буров В.Ю. Малое предпринимательство в России и Байкальском регионе. Монография / В. Ю. Буров, В.С. Потаев, А.П. Суходолов // Изд-во ИГУ, 2011. Иркутск: – 357 с.
7. Буров В. Ю. Малое предпринимательство в Забайкальском крае / В.Ю. Буров, Н.А. Кручинина – Чита. Изд-во ЧитГУ: - 2011. – 200 с.
8. Буров В.Ю. Государственное управление системой

противодействия теневой экономике субъектов малого предпринимательства Baikal Research Journal ( Известия ИГЭА) №1. 2011 г. Изд-во ИГЭА (БГУЭиП) (электронная версия)

9. Буров В.Ю. Подходы к определению сектора малого предпринимательства как субъекта пространственного развития: теория и практика Вестник Бурятского Государственного Университета. Серия: Экономика и право № 2 (1). 2015 г. С. 78-84.

10. Буров В.Ю. Теневая экономика, коррупция, незаконное предпринимательство как формы проявления экономической преступности Атанов Н. И., Андрианов В.Н.Криминологический журнал БГУЭП № 4. – 2014 г. Изд-во (БГУЭиП)

11. Жужгов, И. В. Мониторинг: определение, соотношение с категориями «наблюдение» и «управление» /И. В. Жужгов// Сборник научных трудов юридического факультета СевКавГТУ. – Вып. 7. – Ставрополь, 2005. С. 5.

12. Киреенко А. П. Применение программно-целевого метода для государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в регионах Сибирского федерального округа / А. П. Киреенко, Л. В. Санина // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). - 2014. - № 4. С. 117.

13. Корытова Е.В. Мониторинг развития социальной подсистемы региона: основные подходы, цели и задачи // Трансформация социально-экономического пространства: материалы Междун. науч.-практ. конф. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2010. – Т.2.

14. Малое и среднее предпринимательство России: государство, модернизация, инновационный прорыв. Часть 1. Москва: под общей редакцией д.э.н., проф. Орлова А.В., М.: Издательство ХХ, 2011– ХХ стр С. 225

15. Ревайкин, А. Мониторинг – инструмент наблюдения и анализа экономики / А. Ревайкин, С. Быстрицкий, Е. Телушкина // Экономист. – 1994.

– № 2. С. 55.

16. Современные классики теории предпринимательства. Лауреаты Международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса (1996–2010) : пер. с англ. / под науч. ред. А. Ю. Чепуренко; предисл. и послесл. А. Ю. Чепуренко; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», Науч.-учеб. лаб. исследований предпринимательства. - М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2013.

17. Сулакшин С.С., Максимов С.В., Ахметзянова И.Р. и др. Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России. Монография в 2-х томах. Т. 2. М.: Научный эксперт, 2009. С. 37.

18. Теория и методология развития системы государственной поддержки малого предпринимательства: монография / Под науч. ред. В. Ю. Булова; Забайкал. гос. ун-т – Чита : ЗабГУ, 2016. – 220 с.

19. Толмачев Д. Е. Развитие малого и среднего бизнеса в регионе: формирование приоритетных направлений на примере Свердловской области.

20. URL: <http://smb.gov.ru/measuresupport/map>

21. [www.ey.com/GL/en/Services/Strategic-Growth-Markets/EY-G20—Coordinated-support](http://www.ey.com/GL/en/Services/Strategic-Growth-Markets/EY-G20—Coordinated-support).

## СЕКЦИЯ 5. ОГРАНИЧЕНИЯ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 338.242.2

### Неяскина Е.В., Хлыстова О.В. Совершенствование методического инструментария анализа и оценки предпринимательства

Improving the methodological tools of analysis and evaluation of entrepreneurship

**Неяскина Елена Вячеславовна**

Морской государственный университет им. адм. Г.И. Невельского, г. Владивосток

[ekhlystova@yandex.ru](mailto:ekhlystova@yandex.ru)

**Neiaskina Elena Vyacheslavovna**

Maritime State University, Vladivostok

**Хлыстова Ольга Васильевна**

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

[okhlystova@yandex.ru](mailto:okhlystova@yandex.ru)

**Khlystova Olga Vasilyevna**

Far Eastern Federal University, Vladivostok

**Аннотация.** В условиях низкой информативности традиционных показателей рекомендуется применять методы качественной оценки, которые базируются на процедурах мягких вычислений. Авторы считают, что использование в оценке эффективности предпринимательства качественных критериев позволит усовершенствовать инструментарий оценки предпринимательства в России.

**Ключевые слова:** предпринимательство, динамические способности, инструментарий, предпринимательская активность, поиск, эксплуатация, легитимация.

**Abstract.** In conditions of low information content of conventional indicators recommended methods of quality assessment, which is based on soft computing procedures. The authors believe that the use in the assessment of the effectiveness of business quality criteria will allow improving tools for assessing entrepreneurship in Russia.

**Keywords:** entrepreneurship, dynamic capabilities, tools, entrepreneurial activity, exploration, exploitation, legitimization.

В современных условиях для российского предпринимательства характерны сложность и стохастичность процессов развития, что обусловлено экономическим кризисом и санкциями со стороны Европы и США. Внешние негативные факторы многократно усиливаются ограничениями со стороны

государственных структур, регулирующих деятельность предпринимательства в России. Наиболее важной проблемой считаем отсутствие эффективных методик анализа и оценки предпринимательской деятельности, в основу которых положены методы качественного моделирования.

Как правило, результаты предпринимательской деятельности рекомендуется измерять финансовыми показателями, такими как: прибыль, рентабельность, доход, используя при этом финансовую отчетность. Однако предпринимательская деятельность отличается от производственной или финансовой и, следовательно, использование традиционной системы индикаторов не может в полной мере отразить многообразие процессов предпринимательства, формирующихся под влиянием неопределенности окружающей среды.

Прежде чем приступить к решению проблем анализа и оценки предпринимательства на уровне фирмы, проведем сравнительную оценку динамики развития предпринимательств в России и за рубежом. Для этого воспользуемся статистическими данными лонгитюдного проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия (GEM)». Необходимо отметить, что категория «предпринимательская активность» не имеет четкости и ясности в многочисленных определениях, данных в литературе. Так, в журнале «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2012» предпринимательская активность описывается как «... динамический процесс, поэтому в GEM анализируются различные стадии развития предпринимательства: от замысла создания компании — к нарождающимся предпринимателям и до ранних и устоявшихся компаний» [1,с.8].

Разнообразие видов предпринимательской деятельности во многом обусловлено экономическим развитием страны. Вследствие этого количество нарождающихся и ранних предпринимателей будет характерно для ресурсных экономик, т.к. мотивом создания такого бизнеса будет экономическая необходимость и выживаемость. Отличительной

особенностью инновационной экономики является создание инновационного предпринимательства, в основе которого предвидение, результатом которого будут инновации в архитектуре и бизнес-процессах фирмы. Необходимо отметить, что отдельные инновационные продукты могут быть достаточно легко скопированы конкурентами. Но скопировать организационные инновации практически невозможно, т.к. они неотделимы от системы стратегического управления в целом.

Основными показателями для оценки предпринимательской активности стран — участниц глобального исследовательского проекта, изучающих взаимоотношения между предпринимательством и экономическим ростом являются:

- 1) Уровень активности потенциальных предпринимателей;
- 2) Уровень активности респондентов, имеющих предпринимательские намерения;
- 3) Уровень активности нарождающихся предпринимателей;
- 4) Индекс предпринимательской активности (Total Entrepreneurship Activityindex – ТЕА);
- 5) Уровень активности устоявшихся предпринимателей;
- 6) Общий уровень предпринимательской активности;
- 7) Уровень выхода из бизнеса;
- 8) Уровень активности ранних предпринимателей «по необходимости»;
- 9) Уровень активности ранних «высокопритязательных» предпринимателей «по возможности».

Методика расчета показателей дана в национальном отчете, как правило, в процентах населения в возрасте от 18 до 64 лет [1,с.20]. Представленная шкала позволяет исследовать предпринимательские процессы, происходящие в обществе, население которого находится на разных стадиях создания бизнеса. Проанализируем раннее предпринимательство, позволяющее оценить его эффективность в России по

сравнению с другими странами (табл.1).

Таблица 1

Анализ динамики индекса ранней предпринимательской активности (ТЕА)  
стран-участниц GEM за 2011-2013гг., %

Страны	2011	2012	2013	Темпы роста (снижения)	
				2012/2011	2013/2012
Россия	4,6	4,0	5,8	(86,9)	145,0
Япония	5,2	4,0	3,7	(76,9)	(92,5)
Германия	5,6	5,0	5,0	(89,3)	100,0
Швеция	5,8	6,0	8,2	103,4	136,7
Великобритания	7,3	9,0	7,1	123,3	(78,9)
США	12,3	13,0	12,7	105,7	(97,7)
Китай	24,0	13,0	14,0	(54,2)	107,7

Нетрудно заметить, что Россия имеет самый низкий коэффициент ранней предпринимательской активности от 4,0 до 5,8%, что во многом определяется недостатками государственного регулирования. Наивысший индекс имеет Китай, однако темпы роста в 2012-2013гг. заметно ниже 2011г. Средние позиции развития раннего предпринимательства занимают такие страны, как США, Великобритания, Швеция, Германия и Япония. Далее проанализируем активность устоявшихся предпринимателей, которые являются владельцами и управляющими устоявшегося бизнеса более 3 лет (табл.2).

Таблица 2

Анализ динамики уровня активности устоявшихся предпринимателей стран-  
участниц GEM за 2011-2013гг., %

Страны	2011	2012	2013	Темпы роста (снижения)	
				2012/2011	2013/2012
Россия	2,8	2,0	3,4	(71,4)	170,0
Япония	8,3	6,0	5,7	(72,3)	(95,0)
Германия	5,6	5,0	5,1	(89,3)	102,0
Швеция	7,0	5,0	6,0	(71,4)	120,0
Великобритания	7,2	6,0	6,6	(83,3)	110,0
США	9,1	9,0	7,5	(98,9)	(83,3)
Китай	12,7	12,0	11,0	(94,5)	(91,7)

Процент населения в России устоявшихся предпринимателей также

невысок от 2,0 до 3,4%. Несмотря на низкие значения показателей среди развитых экономик, уровень предпринимательской активности в этой группе предпринимательства растет. В целом ситуация развития предпринимательства в анализируемых странах наблюдается позитивная. В тоже время данные мониторинга развития предпринимательства в Японии, США и Китае свидетельствуют о замедлении роста активности раннего и устоявшегося предпринимательства.

Среди основных причин низкого уровня предпринимательства в России можно отметить мотивационные факторы и уровень государственного регулирования предпринимательства. Мотивация создания и развития бизнеса формируется многочисленными институтами, до конца не созданными в настоящее время.

К наиболее важным факторам мотивации ранних предпринимателей можно отнести: увеличение дохода; независимость; смешанная мотивация, поддержание дохода (табл.3).

Таблица 3

Динамика изменения мотивации молодых предпринимателей в России за 2010-2013гг., в %

Мотивация	2010	2011	2012	2013	Изменение 2013/2010
Увеличение дохода	23,5	24	18,7	24,8	1,3
Независимость	21,2	20	13,3	18,6	-2,6
Смешанная мотивация	28,9	29	28	16,8	-12,1
Поддержание дохода	26,4	27	40	39,8	13,4

Источник: Таблица составлена авторами на основании отчетов GEM [1-3].

На основании анализа таблицы 3 можно дать характеристику процессам изменения мотивации молодых предпринимателей или, как указано в GEM, ранних предпринимателей [3,с.26]. Динамика изменения стимулов развития бизнеса свидетельствует о том, что «поддержание дохода»

является главным мотивом, побуждающим начать свое дело у молодежи. Данный фактор за 2010-2013гг. увеличился на 13,4п.п. и составил максимальный рост. Незначительный рост наблюдается в части мотивационного фактора «увеличение дохода» - 1,3п.п. К отрицательной динамике можно отнести фактор «независимость», который снизился на 2,6п.п. Снижение мотива «смешанная мотивация» на 12,1п.п. можно оценить как положительную динамику, т.к. к 2013г. возрос удельный вес молодых предпринимателей точно знающих, что побуждает их к созданию и развитию предпринимательства. Если в 2010г. 28,9% молодых предпринимателей не смогли точно указать причину создания бизнеса, то уже к 2013г. их доля снизилась до 16,8%. Это свидетельствует о том, что молодежное предпринимательство становится все более осознанным и молодые люди не боятся открывать свой бизнес.

Однако, по данным национального отчета развития предпринимательства (GEM), доля ранних предпринимателей по индексу ТЕА (индекс раннего предпринимательства) в России составляет всего лишь 5,5%. Для сравнения в Китае данный индекс равняется 14% [3, с.22]. Невысокий уровень молодежного предпринимательства связан, прежде всего, с высокими барьерами по выходу на высокорентабельные сегменты рынка, которые определяются как административными барьерами, так и высокой стоимостью долгосрочных финансово-кредитных ресурсов. Кроме того, большую роль играет высокоразвитый рынок наемного труда, который привлекает выпускников учебных заведений гораздо более быстрой материальной отдачей от трудовой деятельности.

Проблема молодежного предпринимательства наиболее остро возникла в начале XXI века, когда стало заметно высокая активность молодежи не только в проектах развития, но и в обострении напряженности во многих странах и регионах. Следовательно, решать эту проблему необходимо комплексно, органично сочетая методы государственного регулирования и формирования инфраструктуры, способствующей развитию

предпринимательства. Для этого необходимо создавать специальные институты, позволяющие молодежи получать и реализовывать свои знания и способности.

Современное развитие национальной экономики в условиях кризиса и экономических санкций зависит от участия государства в регулировании социально-экономических явлений и процессов. Государственное регулирование предпринимательства призвано создать наиболее благоприятные условия для функционирования предпринимательства и повышения его эффективности. При этом усиление государственного управленческого воздействия ориентировано на рост предпринимательской активности за счет формирования нового экономического института, призванного координировать деятельность экономических агентов. Наиболее полно и четко определение институтов дано в работе Дугласа Норта, в которой автор отмечает, что институт представляет собой набор правил, процедур соответствий, моральное и этическое поведение индивидуумов в интересах максимизации богатства [4].

Как уже было отмечено, одним из вопросов эффективности развития предпринимательства является оценка его влияния на уровень экономического роста. Разработка механизма взаимосвязи между уровнем развития предпринимательства и экономическим ростом является одной из актуальных проблем стратегического управления. Наиболее сложным препятствием в достижении этой цели является отсутствие на данный момент эмпирических исследований, которые в полной мере раскрывали процессы формирования предпринимательства в России. В связи с этим, считаем, что подход к проблеме разработки механизма анализа и оценки должен базироваться на предположении, что предпринимательские действия могут быть рассмотрены как особый *внутрифирменный ресурс*, комбинирование которых, позволит повысить предпринимательскую активность.

Исходя из критериев лонгитюдного исследовательского проекта, все многообразие видов действий можно сгруппировать в определенные группы,

связанные с поиском, эксплуатацией и легитимацией. Шкала, включающая действия по поиску и эксплуатации, представлена в работах наиболее известных авторов, занимающихся проблемами оценки предпринимательства [5, p.967]. На наш взгляд, в модель оценки предпринимательства можно добавить отдельной группой, процессы, связанные с узакониванием действий или легитимацией. Это особенно актуально в условиях неопределенности и агрессивности окружающей среды.

*Поиск динамических способностей* в управлении означает ориентацию действий на ранее неизвестные методы стратегического управления, паттерны, процедуры и решения, приводящие к прорывным инновациям. В российской практике считается, что поиск нового (инноваций) имеют исключительное значение в высокотехнологичных производствах, что существенно ограничивает возможности выработки предпринимательских действий. В тоже время по данным проекта GEM инновационными считаются предприниматели, соответствующие одному из трёх условий: 1) предоставляют новый продукт или услугу; 2) не имеют конкурентов на рынке; 3) используют технологию, существующую менее 1 года.

*Эксплуатация действующих (текущих) способностей* позволяет совершенствовать имеющиеся технологии, методы, действия. Прошлый опыт управления может содержать ошибки, но при правильной его адаптации к изменяющимся условиям, представляет ценный ресурс для реализации стратегического проекта, мобилизации и перемещения ресурсов, координации усилий и обмена информацией, усовершенствования технологий и действий предпринимателя. Следовательно, прошлый опыт в совокупности с открытиями является внутренним ресурсом, который способствует выработке ценных, уникальных и труднокопируемых конкурентных преимуществ.

*Легитимация предпринимательских способностей* является необходимым процессом защиты и распределения будущих доходов предпринимателя. Если первые два типа действий наиболее часто

используются в управленческих практиках, то третий тип предполагает узаконивание всех перечисленных выше, посредством переговоров между участниками, построения горизонтальных и вертикальных связей, обеспечения внутренней и внешней легитимизации институциональных отношений. В условиях неопределённости и агрессивности окружающей среды действия по легитимизации динамических способностей являются необходимым «средством контрактной защиты предпринимательской ренты» [6].

Таким образом, эффективность предпринимательства в большей степени зависит от выработанных и формализованных действий, которые создаются знаниями и умениями предпринимателя. Исследование проблем анализа и оценки предпринимательства с помощью нетрадиционных (качественных) методов наглядно свидетельствует об основных закономерностях формирования государственной политики органов власти, направленных на развитие национальной экономики России и повышение предпринимательской активности населения.

#### Библиографический список

1. Верховская О.Р., Дорохина М.В. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2012». – СПбГУ. ВШМ. – 2012. – 58с.
2. Верховская О.Р., Дорохина М.В. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2012». – СПбГУ. ВШМ. – 2011. – 61с.
3. Верховская О.Р., Дорохина М.В., Сергеева А.В. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2012». – СПбГУ. ВШМ. – 2013. – 64с.
4. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Перевод на русский язык: А. Н. Нестеренко. — М.: 1997. //Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий.

5. Ireland R. D., Hitt M.A., Sirmon D.G. A Model of Strategic Entrepreneurship: The Construct and its Dimensions //Journal Management. – 2003, Vol. 29. N 6. - P. 963-989.

6. Stieglitz N., Foss N.J. Opportunities and New Business Models: Transaction Cost and Property Rights Perspectives on Entrepreneurship. // SMG Working Paper. – 2009. – Vol.26. – P. 67-96.

УДК: 338.124.4

**JEL КОДЫ: D210, D600, D400, F020**

## **Артемьева А.А., Скрипниченко М.В. Причины банкротства предприятий России**

Reasons for bankruptcy of enterprises Russia

**Артемьева Анастасия Андреевна**, студент  
**Скрипниченко Мария Витальевна**, ассистент кафедры  
(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

**Artemyeva Anastasia**, student  
**Skripnichenko Maria.**, Assistant of the Department  
(St. Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Saint-Petersburg, Russia)

**Аннотация:** в статье рассмотрены основные причины несостоятельности предприятий различной сферы в России, дано историческое объяснение кризисных колебаний экономики России, выделены сигналы наступающего банкротства.

**Ключевые слова:** банкротство, причины банкротства, кризис, несостоятельность.

**Abstract:** The article describes the main reasons for the insolvency of enterprises of various spheres in Russia, given the historical explanation of the crisis of the Russian economy fluctuations, isolated signals coming bankruptcy.

**Keywords:** bankruptcy, bankruptcy causes, crisis, insolvency.

В современных экономических условиях в России особо актуально стоит вопрос о причинах кризиса предприятий и последующего банкротства. Это связано с тем, что в нестабильной экономике часто происходят сокращения и закрытия различного рода предприятий. В некоторой степени

этому способствует исторически сложившаяся тенденция. Так, в условиях плановой экономики, когда все вокруг принадлежало одному собственнику - государству, понятие «банкрот» было для предпринимателей чем-то весьма отвлеченным. Государство в случае финансовой несостоятельности того или иного предприятия просто перенаправляло финансовые ресурсы от одного хозяйственного субъекта к другому.

Ситуация совершенно изменилась, когда Россия перешла к этапу строительства цивилизованного рынка. Проблема неспособности предприятия платить по своим обязательствам стала весьма актуальной. Именно поэтому Россия столкнулась с кризисом 1998 года. Действующие управленцы предприятий оказались не готовы к тому, чтоб предприятие существовало без той или иной поддержки государства. Это однозначно требовало повышения квалификации управленцев. Массовые взаимные неплатежи, долги по заработной плате - все это реалии сегодняшнего дня, особенно среди малых и средних предприятий.

Следует выделить существующие объективные условия для массовой несостоятельности предприятий различных организационно-правовых форм собственности и всего народно-хозяйственного комплекса РФ. Они возникли, прежде всего, из-за непродуманности экономической концепции и стратегии развития государства в условиях рыночных отношений, низким качественным потенциалом управленческих кадров, а также стали следствием:

- разрыва экономических связей между странами СНГ и субъектами РФ;
- необоснованности и поспешности проведения приватизации;
- замедленного развития организационно-правовых основ развития экономики;
- наличия социально-психологических стереотипов, не воспринимающих необходимость перехода к рыночным отношениям;
- неудовлетворительного финансово-экономического положения в

стране и субъектах РФ;

- затухающих темпов инновационных процессов;
- высоких темпы инфляционных процессов.

Переход к рыночным отношениям неразрывно связан с тяжелым структурным кризисом экономики. Огромное количество предприятий становятся ненужными. Не нужна их продукция, их оборудование. Этот кризис развивается лавинообразно: по цепочке начинают сворачивать производство поставщики и потребители предприятия. Рынок создаёт и новые ниши, но чтобы их занять, приспособиться к новым условиям, нужны инвестиции. Деньги из страны за счет импорта уходят за границу, и, соответственно, падает курс национальной валюты. Но механизмов аккумуляции инвестиций, адекватных рыночным условиям, нет, и создание их - вопрос времени. В стране возникает явление так называемого «штопора кризиса»: одновременно все производители из-за неопределённости конъюнктуры сбрасывают производство. В это же время появляются иностранные конкуренты, имеющие стабильные источники доходов и надёжные каналы инвестиций. В итоге кризис продолжает углубляться. Финансовая несостоятельность, неспособность оплатить свои долги становится массовым явлением. Одно разоряющееся предприятие тянет за собой другие, для которого оно могло быть потребителем или поставщиком.

Банкротство – это, по сути, цивилизованная форма недопущения физической остановки производства. Предприятие может формально существовать долго, накапливая долги и увеличивая число кредиторов. Необходимо наведение порядка до наступления безнадежного положения, когда денег не дают даже на текущую деятельность. И в таком положении оказалась большая часть российских предприятий.

Введение процедур банкротства позволяет отсечь заведомо больные сегменты экономики. Но главное, возникает юридически закреплённая возможность организовать спасение и оздоровление предприятий, не вписавшихся в рынок.

На данный момент единой общепризнанной классификации причин наступления несостоятельности (банкротства) предприятия не существует. Можно выделить некоторые наиболее типичные предпосылки:

IV. Недостаточный объем собственных средств предприятия и отказ кредитных организаций в дальнейшем финансировании фирмы. Часто такая ситуация наступает, если компания имеет слишком малый для нормальной финансовой деятельности уровень оборотных активов. Это приводит к нарушению баланса собственного и заемного капитала, когда заемные средства значительно превосходят по объему те, что принадлежат самому предприятию. Как следствие, снижается доверие кредитных организаций, следует отказ в новых кредитах, фирма объявляется банкротом.

V. Недостаточный уровень активов, задействованных в обороте организации, и низкое качество денежного потока. Обычно подобная проблема возникает, если руководство фирмы ведет неконтролируемую и несбалансированную хозяйственную деятельность (как правило, такая ситуация складывается при слишком стремительном и активном расширении предприятия). Нередко подобная проблема возникает у компаний, реализующих свои товары или услуги в кредит при недостаточном мониторинге эффективности предоставления отсрочек (рассрочек) платежей. В такой ситуации кредиты предлагаются непроверенным клиентам и покупателям, чьи финансовые возможности весьма сомнительны. Возникает высокий уровень дебиторской задолженности, который вроде бы и говорит о наличии оборотных средств, но только на бумаге. Также к таким причинам банкротства организации можно отнести чересчур большой объем средств, вложенных в долгосрочные активы. Невозможность изъятия средств в оборот из долгосрочных вложений вынуждает предприятие обращаться за очередным кредитом.

VI. Значительное ухудшение финансового состояния предприятия. К таким ухудшениям можно отнести низкую рентабельность организации, ее финансовую неустойчивость, наступившую по каким-либо причинам

неплатежеспособность.

VII. Неконкурентоспособность выпускаемой продукции. Такой фактор весьма характерен для российского рынка, когда реализуемые предприятием продукты неконкурентоспособны на рынке в силу устаревшего оборудования, на котором они производятся, либо по причине технически устаревшего цикла производства, что может вести как к удорожанию товара, так и к ухудшению его качества. И поэтому он не может конкурировать на рынке. Особенно актуально это стало именно с 1991 года, когда на рынок хлынули импортные продукты. Это было связано с тем, что Россия долго находилась в режиме «Железного занавеса» и не имела доступ к прогрессивным технологиям. На данный момент многие предприятия имеют возможность использовать передовые технологии, могут сотрудничать с международными корпорациями и постепенно модернизируют и улучшают свою продукцию и товары.

Все вышеуказанные предпосылки развиваются по ряду причин. В качестве основных причин возникновения состояния банкротства можно привести следующие:

1. Объективные причины, связанные с условиями хозяйствования:

- несовершенство финансовой, денежной, кредитной, налоговой систем, нормативной и законодательной базы российской экономики;
- достаточно высокий уровень инфляции.

2. Субъективные причины, относящиеся непосредственно к операционной деятельности предприятий:

- неспособность топ-менеджмента предусмотреть банкротство и избежать его в будущем;
- снижение объемов продаж из-за плохого изучения спроса, отсутствия сбытовой сети, рекламы;
- снижение объемов производства;
- снижение качества и цены продукции;
- приближение цен на некоторые виды продукции к ценам на

аналогичные, но более высококачественные импортные;

- неоправданно высокие затраты;
- низкая рентабельность продукции;
- слишком большой цикл производства;
- большие долги, взаимные неплатежи;
- слабая адаптированность руководителей-представителей старой школы управления к жестким реальностям формирования рынка, их неумение проявлять находчивость в налаживании выпуска и сбыта продукции, пользующейся повышенным спросом, выбирать эффективную финансовую, ценовую и инвестиционную политику;
- разбалансированность экономического механизма воспроизводства капитала предприятия.

В качестве первых сигналов надвигающегося банкротства можно рассматривать задержки с предоставлением финансовой отчетности, свидетельствующие о работе финансовых подразделений компаний, а также резкие изменения в структуре баланса и отчета о прибылях и убытках. При этом не стоит забывать, что банкротство - это не ликвидация, а шанс на финансовое оздоровление предприятия.

Таким образом, по мнению авторов, ключевой причиной экономического кризиса отечественной экономики нужно признать смену общественно-политической формации, связанную с внедрением в плановую экономику элементов рыночных отношений. В свою очередь, причины наступления кризисного состояния на уровне предприятия обусловлены совокупностью кризисного состояния экономики в целом в сочетании с характером жизненного цикла хозяйствующего субъекта. Одной из основных проблем, которые требуют своего разрешения в период экономического кризиса, является проблема плотной неплатежеспособности предприятий, так как взаимные неплатежи способствуют нарушению ритмичности хозяйственной деятельности субъектов экономики, лишают их возможности осуществлять платежи за поставленные товары и оказанные услуги,

выплачивать персоналу заработную плату, выполнять обязательные платежи в бюджет и государственные внебюджетные фонды. В классической рыночной экономике это обстоятельство можно преодолеть только путем банкротства. В то же время массовое банкротство должников вызовет не менее массовое банкротство кредиторов, и «лавина» банкротств, реализуя эффект «падающего домино», воспрепятствует дальнейшему экономическому развитию страны. Поэтому массовое применение процедуры банкротства хозяйствующих субъектов для российских условий неприемлемо. Необходимо поиск альтернативных механизмов решения проблемы неплатежей.

#### Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.94 № 51-ФЗ
2. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.96 № 14-ФЗ
3. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.02 года N 127-ФЗ
4. Постановление Правительства РФ «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 20.05.94 N 498
5. Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) «Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса» от 12.08.94 №31-р
6. <http://1bankrot.ru/nesostoyatelnost/prichiny-bankrotstva.html>
7. <http://www.studfiles.ru/preview/397488/page:3/>

## Смирнова Е.А. Проблемы правового регулирования страховой деятельности в Российской Федерации

Problems of legal regulation of insurance activity in the Russian Federation

**Смирнова Елена Александровна,**

к.э.н., доцент

Институт экономики и управления (СП)

Крымский федеральный университет

имени В.И. Вернадского

**Elena Smirnova,**

Ph.D., Associate Professor

Economics and Management Institute (SP)

Crimean Federal University

named after VI Vernadsky

**Аннотация:** Актуальность темы обусловлена повышающейся ролью страхования в жизни социума, и как следствие, развитие отечественного страхового рынка.

**Ключевые слова:** страхование, регулирование страховой деятельности.

**Abstract:** The Relevance of the topic due to the rising role of insurance in the life of society, and as a consequence, the development of the domestic insurance market.

**Keywords:** insurance, regulation of insurance activities

В современных условиях развития страхование является одним из видов необходимой общественно полезной деятельности, при которой граждане и страховые компании заранее страхуют себя от неблагоприятных последствий в сфере их материальных и личных нематериальных благ на основе внесения денежных взносов в фонд страховщика, а страховщик, в свою очередь, при наступлении страхового случая выплачивает за счет фонда страхователю или другому лицу страховую сумму [6].

На сегодняшний момент гражданско-правовое регулирование страховой деятельности имеет целью обеспечение формирования и развития эффективно функционирующего рынка страховых услуг, создание необходимых условий для деятельности страховщиков различных

организационно-правовых форм, защиту интересов страхователей [1].

Актуальность темы обусловлена повышающейся ролью страхования в жизни социума, и как следствие, развитие отечественного страхового рынка. Эффективное функционирование рынка страхования в Российской Федерации главным образом зависит от присутствия адекватной системы страхования, механизмов управления страховыми правоотношениями, которые непосредственно возникают при ведении страховой деятельности, а также устойчивой правовой базы. Вследствие развития многообразных сегментов экономики РФ, происходит увеличение социальных и промышленных рисков, которые ведут за собой рост потребности в страховых услугах.

Проблема исследования заключается в том, что рост потребности общества в различных видах страховых услуг опережает их предложение, что свидетельствует о несовершенстве механизма правового регулирования страховой деятельности в Российской Федерации и отставании отечественного страхового законодательства от складывающихся отношений в этой сфере [1].

В современной экономической науке проблемам развития правового регулирования страховой деятельности в Российской Федерации посвящены труды учёных: А. Вицын, В.Р. Идельсон, С.Е. Лион, О.А. Ноткин, И.И. Степанов, П.П. Цитович, Г.Ф. Шершеневич. В период с 2000 г. по настоящее время значительный вклад в разработку данной проблемы внесли учёные В.С. Белых, С.В. Дедиков, Л.Н. Клоченко, И.В. Кривошеев, С.В. Михайлов, Р.Р. Тузова, Т.А. Федорова, Ю.Б. Фогельсон и А.К. Шихов и др.

Отмеченная тенденция просматривается ясно в процессе непосредственного правовых инструментов страхования. Правовая база, которая составляет в общем, страховое законодательство и регулирует страховую деятельность всех сторон-участников, несомненно, подвергается постоянным, иногда бессистемным, изменениям и дополнениям. Первоначально в 1992 году был принят Закон РФ «О страховании», который

14 раз подвергался корректировкам, и в 1997 году был переименован – ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» регулирует отношения между субъектами, осуществляющими виды деятельности в сфере страхового дела, или с их участием, отношения по осуществлению надзора за деятельностью субъектов страхового процесса, а также иные отношения, связанные с организацией страхового дела [5].

Также, еще одним нормативно-правовым актом, регулирующим отдельные виды страхования, является Гражданский Кодекс РФ и ряд законов и иных нормативных актов. На сегодняшний момент эти элементы законодательства являются первоисточниками регулирования страхового процесса в государстве, тем не менее, наличие такого массива нормативно-правовых актов не содействует благополучному решению проблем правового характера.

Также, действующая в России система защиты прав потребителей основывается на федеральном законе «О защите прав потребителей». Значительная часть финансовых продуктов и услуг (операции с ценными бумагами, инвестиционные и пенсионные фонды, услуги, предоставляемые кредитными кооперативами, в том числе страховые услуги) не регулируется этим законом в должной мере, а правовые последствия нарушений условий этого договора определяются Гражданский кодексом и специальным законодательством о страховании [3].

Страхование - система защиты материальных интересов субъектов страховых отношений, то, что материальные интересы требуют защиты, связано с вероятностью угрозы их существованию [2].

Следует отметить, что страховые отношения всегда сопровождаются договорной основой, которая возникает между предпринимателями и потребителями, - правоотношения должны всегда принимать форму сделки, какой бы незначительный характер они бы не носили, так как интересы всех сторон должны быть четко зафиксированы.

Совершенствование страхового законодательства и его правоприменение являются обязательными условиями для обеспечения надежности для субъектов страховой деятельности и защиты прав страхователей и застрахованных. В силу того, что российское страховое законодательство на данном этапе является молодым, в нем отсутствует большинство мер применяемых для защиты интересов страхователей в развитых странах [4].

В связи с указанными проблемами несовершенства механизма правового регулирования страхового процесса в России и явное отставание законодательства в этой отрасли от развивающихся отношений на страховом рынке, можно предложить следующие мероприятия по совершенствованию вышеуказанных проблем.

Необходимо создать систему взаимодействия государства и страховщиков, состоящую из нескольких уровней. Так как существует определенная ограниченность владения финансовыми ресурсами страховыми организациями, не позволяющая принять крупные риски в полном объеме, создание такой системы помогло бы решить указанную проблему и поспособствовало бы увеличению прозрачности инвестиционной деятельности на финансовых и страховых рынках.

Также возможно создание фонда гарантирования страховых выплат и внесение соответствующих изменений в законодательство, где указывались бы источники пополнения данных фондов, за счет каких организаций будет осуществляться формирование фондов и т. д.

На сегодняшний момент значительный урон наносится стихийными бедствиями, пожарами, террористическими актами, подлежащие возмещению из бюджетов различных уровней и фондов правительства страны. Таким образом, необходима разработка системы возмещения вреда для эффективного взаимодействия государства, страховщиков, перестраховочных организаций. При этом участие государство в этом случае сводится к возмещению ущерба в случае нехватки средств у страховщиков

для осуществления своих обязательств.

Во многих развитых странах мира введен альтернативный метод защиты прав страхователей и застрахованных лиц. Таким методом стало введение должности уполномоченного по правам страхователей — омбудсмена. К задачам омбудсмена относят разрешение конфликтов между страховщиком и страхователем [4].

Следует отметить, что появления в РФ омбудсмена в области страхования обусловит развитие опыта разрешения споров, избавит население от необходимости прибегнуть к судебным процессам, в данной ситуации должно на законодательном уровне закреплена независимость омбудсмена, его права, функции и обязанности, а также обозначены профессиональные требования к квалификации. Все вышеуказанные меры введения института страхового омбудсмена сделает возможным повысить финансовую грамотность и информированность населения.

В целях совершенствования системы государственного надзора за деятельностью страховщиков необходим постоянный контроль их деятельности и своевременное эффективное реагирование на возникшие проблемы в финансовой сфере.

Также, с целью защиты прав потребителей, необходимо внесение ряда поправок в ФЗ «О защите прав потребителей», в частности, указать порядок четкого регулирования процессов осуществления операций с ценными бумагами, значение и функции инвестиционных фондов и т. д.

В результате исследования, можно отметить, что российское страховое законодательство является относительно молодым по сравнению с законодательствами западных стран [3].

В связи с этим нормативно-правовая база на данном этапе развития содержит достаточно пробелов в защите интересов потребителей в области финансовых услуг, провоцирующее недоверие социума к финансовой сфере и дает возможность страховым организациям разным образом не выполнять свои обязательства.

## Библиографический список

- 1) Долаев, А.С. Проблемы гражданско-правового регулирования в современной России [Электронный ресурс] / А.С. Долаев // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 5: Юриспруденция. — 2010. — Выпуск № 2-13. — Т. 5. — Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-grazhdansko-pravovogo-regulirovaniya-strahovogo-dela-v-sovremennoy-rossii>.
- 2) Информационный сайт «Основы страхования». «Страхование - классификация, сущность и функции». — 2010. [Электронный ресурс] — Режим доступа : <http://www.grandars.ru/college/strahovanie/strahovanie.htm>
- 3) Касторнова, Т.А. Проблемы и перспективы развития страхового законодательства [Электронный ресурс] / Т.А. Касторнова. — 2013. — Режим доступа : <http://www.insur-info.ru/press/96517/>.
- 4) Официальный сайт финансового омбудсмена РФ. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://finomb.ru/>.
- 5) Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_1307/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/).
- 6) Яковлев, Т.А., Шевченко, О.Ю. Страхование / Т.А. Яковлев, О.Ю. Шевченко // [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.twirpx.com/file/480470/>.

Электронное научное издание

# **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПЕРСПЕКТИВЫ, ПРИОРИТЕТЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ**

Сборник научных трудов  
по материалам II международной  
научно-практической конференции

25 февраля 2016 г.

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству обращаться по электронной почте [mail@scipro.ru](mailto:mail@scipro.ru)

Подготовлено с авторских оригиналов

ISBN 978-5-00-005562-4

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 3,1. Тираж 100 экз.  
Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна  
Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний Новгород, ул. Бекетова 53.