ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Часть 1

Екатеринбург
2016

Министерство образования и науки Российской Федерации
Уральский государственный экономический университет

ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Рекомендовано
Учебно-методическим советом
Уральского государственного экономического университета
в качестве учебного пособия

Под редакцией доктора экономических наук,
профессора Л. Ф. Шайбаковой

Часть 1

Екатеринбург
Издательство Уральского государственного
экономического университета
2016

УДК (330.11+005:33+351.82+342.951)(075.8)
ББК (65.01+65.05+66.03.141+67.401.142-32)я73-1
Э40

Рецензенты:

кафедра стратегического и производственного менеджмента Уральского государственного горного университета (протокол № 6 от 24 июня 2016 г.);

Ю. Ф. Аношина, д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита Московского государственного университета технологий и управления им. К. Г. Разумовского (Первого казачьего университета);

В. С. Паршина, д-р экон. наук, проф. кафедры управления в социальных и экономических системах Уральского государственного университета путей сообщения

Авторский коллектив:

Л. Ф. Шайбакова, д-р экон. наук, проф. — введение, тема 2; *Е. Н. Ялунина*, д-р экон. наук, доц. — тема 1, § 6.1–6.3; *Н. Н. Пасмурцева*, канд. экон. наук, доц. — тема 3; *Е. Л. Молокова, Е. Н. Трощилин*, доц. — тема 4; *А. В. Курдюмов*, канд. экон. наук, доц. — тема 5; *В. О. Иванова*, канд. экон. наук, доц. — § 6.5, 6.6, 6.8; *А. К. Измоденов*, канд. экон. наук, доц. — тема 7; *Е. А. Ляшенко*, ст. преподаватель — § 6.4, 6.7; *Д. В. Шалабодов*, руководитель Управления Федеральной антимонопольной службы по Свердловской области, *Е. А. Ружников*, заместитель руководителя, *В. В. Хоменко*, помощник руководителя — тема 8

Э40 **Экономика, управление и право социально-экономических систем** [Текст] : учеб. пособие : [в 2 ч.] / [кол. авт.] ; под ред. Л. Ф. Шайбаковой. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016. — Ч. 1. — 188 с.

В учебном пособии раскрываются понятие и виды социально-экономических систем, сущность и инструментарий управления ими. Излагаются основы функционирования национальной хозяйственной системы как социально-экономической системы макроуровня и особенности ее инновационного развития, а также обеспечения экономической безопасности. Отдельным блоком представлены вопросы экономики и управления коммерческих организаций. Рассматриваются методики расчета основных показателей экономической деятельности, налогообложения и инвестирования данных хозяйствующих субъектов. С позиции государственного воздействия освещаются вопросы государственного контроля и аудита, а также технологии размещения государственных и муниципальных заказов в хозяйственной среде. Даны основы антимонопольного регулирования и защиты конкуренции в России.

Для студентов-бакалавров и магистрантов направления подготовки «Экономика», преподавателей и аспирантов.

УДК (330.11+005:33+351.82+342.951)(075.8)
ББК (65.01+65.05+66.03.141+67.401.142-32)я73-1

© Авторы, указанные на обороте титульного листа, 2016
© Уральский государственный экономический университет, 2016

Содержание

Введение **5**

Тема 1. Социально-экономическая система как объект управления **8**

1.1. Понятие и виды социально-экономических систем 8

1.2. Сущность управления социально-экономическими системами 19

Тема 2. Инновационное развитие социально-экономических систем **24**

2.1. Сущность, виды и роль инноваций в обеспечении развития социально-экономических систем 24

2.2. Инновационный социально ориентированный тип развития России на долгосрочную перспективу 30

2.3. Формирование национальной инновационной системы 34

2.4. Понятие и механизм управления инновациями в организации 36

2.5. Бизнес-планирование инновационной деятельности в организации 45

Тема 3. Национальная хозяйственная система России **53**

3.1. Сущность, структура и факторы функционирования национальной хозяйственной системы 53

3.2. Понятие и сценарий устойчивого развития национальной хозяйственной системы 55

3.3. Макроэкономические показатели функционирования и развития национальной хозяйственной системы 58

3.4. Совокупный экономический потенциал национальной хозяйственной системы 60

3.5. Международная интеграция национальных хозяйственных систем 62

Тема 4. Федеральная контрактная система **66**

4.1. Теоретические основы формирования федеральной контрактной системы 66

4.2. Конкурентные и неконкурентные способы определения поставщиков товаров, работ, услуг для удовлетворения государственных (муниципальных) нужд 72

Тема 5. Экономическая безопасность социально-экономических систем 79

5.1. Понятие, структура, факторы и показатели экономической безопасности национальной хозяйственной системы 79

5.2. Экономическая безопасность деятельности коммерческой организации 87

5.3. Управление рисками в коммерческой деятельности 91

Тема 6. Экономика и управление организацией 101

6.1. Теоретико-методологические основы управления организацией 101

6.2. Понятие и факторы внешней и внутренней среды организации 105

6.3. Сущность и виды себестоимости. Классификация затрат 109

6.4. Прибыль и рентабельность как показатели эффективности экономической деятельности организации 112

6.5. Показатели финансового состояния организации 114

6.6. Налогообложение доходов организации 116

6.7. Инвестиционные ресурсы организации: понятие и классификация 119

6.8. Неплатежеспособность и банкротство (несостоятельность) организации 120

Тема 7. Государственный контроль и аудит в российской социально-экономической системе 124

7.1. Необходимость и сущность государственного контроля и государственного аудита в социально-экономической системе 124

7.2. Государственный финансовый контроль и аудит в Российской Федерации 133

Тема 8. Антимонопольное регулирование и развитие конкуренции в России 142

8.1. Понятие и состав антимонопольного законодательства 142

8.2. Конкуренция и признаки ее ограничения 159

8.3. Монополистическая деятельность и недобросовестная конкуренция 163

8.4. Злоупотребление доминирующим положением 164

8.5. Экономическая концентрация 166

8.6. Определение границ товарного рынка и анализ состояния конкуренции 168

Введение

В соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами по экономике объектом профессиональной деятельности выпускников, освоивших данную образовательную программу, выступает поведение хозяйствующих агентов, их затраты и результаты, функционирующие рынки, финансовые и информационные потоки, производственные процессы. Поскольку хозяйствующими агентами могут быть различные социально-экономические системы (макро-, мезо- и микросистемы), студент должен освоить совокупность знаний, приобрести навыки и умения в области экономики, управления и нормативно-правовой регламентации их деятельности.

Настоящее учебное пособие состоит из двух частей.

Первая часть раскрывает экономико-управленческие вопросы деятельности и развития социально-экономических систем на макро- и микроуровнях. В ней изложены теоретические основы системного подхода к экономической деятельности, рассматриваются понятие и виды социально-экономических систем, особенности их устойчивого развития по инновационному сценарию, инструментарий государственного воздействия на деятельность хозяйствующих агентов, риски экономической деятельности и пути обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов и государства в целом, а также сущность и инструментарий государственных закупок, контроля и аудита, антимонопольного регулирования и защиты конкуренции.

Во второй части учебного пособия рассматриваются законодательные основы экономической деятельности в Российской Федерации, управления национальной хозяйственной систе-

мой и трудовыми отношениями, особенности законотворческой деятельности и общественной экспертизы законопроектов, арбитражного судопроизводства.

Компетентностный подход в профессиональной подготовке предполагает приобретение обучаемыми способностей, необходимых для их профессиональной деятельности, основанных на глубоких экономических знаниях, навыках и умениях собирать и анализировать исходные данные для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения показателей в различных социально-экономических системах.

Углубленная правовая подготовка, основанная на изучении законодательных основ функционирования социально-экономических систем разных типов, позволяет обучаемым глубже понимать природу складывающихся социально-экономических отношений и особенности поведения хозяйствующих агентов в российской хозяйственной системе.

Учебное пособие может быть использовано студентами бакалавриата профилей «Экономика и право», «Экономика и право хозяйственной деятельности» (направление подготовки 38.03.01 «Экономика») и магистрантами, обучающимися по программе «Экономика и право коммерческих и некоммерческих организаций» (направление подготовки 38.04.01 «Экономика») при изучении дисциплин профессионального блока, формирующих профессиональные компетенции для аналитической, расчетно-экономической, а также организационно-управленческой деятельности, связанной с организацией работы малых групп для реализации конкретных экономических проектов, критической оценкой различных вариантов управленческих решений и разработкой предложений по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

Кроме того, издание может быть прекрасным помощником для студентов бакалавриата при подготовке к государственному экзамену, поскольку в лаконичной форме излагает основы экономической деятельности в российской хозяйственной си-

стеме, рассматривает ее законодательную базу и инструментарий государственного воздействия.

Многочисленные ссылки на нормативные правовые акты Российской Федерации по тексту и в рекомендуемой литературе позволят обучаемым научиться пользоваться современными справочно-информационными системами, в частности «Гарант» и «КонсультантПлюс», применять их для решения коммуникативных задач.

Тема 1

Социально-экономическая система как объект управления

1.1. Понятие и виды социально-экономических систем

Многие ученые-экономисты, признавая достоинства и недостатки формационного и цивилизационного подходов, для выделения этапов развития человечества опираются на иной критерий — способ решения проблем экономической организации. В зависимости от того, что, как и для кого производить, различают несколько типов социально-экономических систем.

В учебной и научной литературе понятие ***социально-экономической системы*** трактуется по-разному. Одни авторы понимают ее как совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем имущественных и организационных форм[1]. Другие авторы трактуют социально-экономическую систему как целостную совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих социальных и экономических институтов (субъектов) и отношений по поводу распределения и потребления материальных и нематериальных ресурсов, производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг, под влиянием внешних факторов направленную на долгосрочное развитие. Современную социально-экономическую систему, как, впрочем, и всякую другую, характеризуют системные качества. В их ряду можно отметить

[1] *Экономическая* система. URL: http://center-yf.ru.

особое экономическое отношение, которое связывает единством происхождения все остальные, из которого затем развиваются все более сложные отношения. Социально-экономическая система неизбежно локализована в экономическом времени и пространстве, а также по отношению к ее альтернативным вариантам. Она имеет определенные исторические, географические, этнические, духовные, политические и экономические границы. Это в свою очередь означает, что она может воплощаться в конкретных государственно-политических образованиях или в форме иных, меньших по масштабу общественно-хозяйственных организаций. По мере усиления эффекта глобализации в качестве социально-экономической системы может выступать все человечество.

Если рассматривать экономику страны как социально-экономическую систему, то ее ***важнейшими экономическими элементами*** управления считаются:

производительные силы — работники с присущими им способностями и квалификацией, средства производства (орудия труда и предметы труда), наука и знания в сфере техники и технологии;

производственные отношения, включающие трудовые, организационно-экономические (управление) и технико-экономические отношения;

движущие силы, объединяющие потребности общества и индивидов, личные, корпоративные и общественные интересы, соперничество и конкуренцию в экономической сфере.

В любой экономической системе первичную роль играет производство в совокупности с распределением, обменом и потреблением. Во всех экономических системах для производства необходимы ресурсы, а результаты хозяйственной деятельности распределяются, обмениваются и потребляются. Главная общественная функция экономической системы, не зависящая от ее конкретных характеристик и особенностей, состоит в создании и совершенствовании экономических условий для обеспечения материальной жизнеспособности общества и его субъектов.

Обобщив все сказанное, можно дать уточненное определение *социально-экономической системы: это оптимальная (для данного времени) система образования и распределения ограниченных благ при безграничных потребностях конкурирующих пользователей.*

Основные свойства социально-экономической системы:

1) *целостность*, которая означает, что изменение любого компонента системы влияет на другие ее компоненты и приводит к изменению всей системы. Такое явление можно, например, проследить в случае диалектического взаимодействия производительных сил и производственных отношений, когда при смене средств производства меняются соответственно производственные отношения и система в целом, т.е. в данном случае речь идет о взаимозависимости компонентов экономической системы;

2) *иерархичность*. Это значит, что каждая система может быть рассмотрена как элемент более высокого порядка. К примеру, экономика России, как переходная, может быть рассмотрена в качестве одного из элементов мир-системы;

3) *интегративность*, которая предполагает, что система в целом обладает свойствами, отсутствующими у ее элементов (например, разделение труда, которое возможно только при наличии некоторого количества производителей).

Друг от друга различные экономические системы отличаются прежде всего:

характером социально-экономических отношений;

организационно-правовыми формами хозяйственной деятельности;

хозяйственным механизмом;

системой стимулов и мотиваций участников;

формами и характером экономических связей между предприятиями.

Основными элементами социально-экономической системы являются:

социально-экономические отношения, базирующиеся на сложившихся формах собственности;

хозяйственный механизм или способ регулирования экономической деятельности на макроэкономическом уровне.

Исходя из названных элементов различают четыре ***типа социально-экономических систем***: традиционную, рыночную, командно-административную и смешанную.

Традиционная система. В начальные периоды истории господствовала общинная собственность на основные средства производства. Управление производством осуществлялось на

основе традиций. Введение новой техники было резко ограничено, так как вступало в противоречие с существующими обычаями и угрожало стабильности общества.

Рыночная система свободной конкуренции. Господствует частная собственность на средства производства, рыночный механизм регулирования макроэкономической деятельности, основанный на свободной конкуренции. Экономическая деятельность государства ограничивается тем, чтобы удовлетворять коллективные, общественные потребности: здравоохранение, образование, судопроизводство и т.п.

Командно-административная система. Собственность на средства производства находится в руках государства. Хозяйственная деятельность координируется из единого центра — государственного планового органа.

Смешанная социально-экономическая система. Во второй половине XX столетия появляются смешанные системы, сочетающие черты рыночной и централизованной экономических систем и опирающиеся на многообразие форм собственности. Данные системы предполагают существенные национальные особенности. По этой причине говорят о различных национальных моделях смешанных систем.

В процессе развития общества возникают экономические проблемы, связанные с ограниченностью ресурсов и альтернативными издержками, которые требуют решения. Краткая характеристика типов экономических систем представлена в табл. 1.

В сферу исторического анализа экономических систем должны включаться помимо современных системы прошлого и будущего. Одной из существенных характеристик эволюции системы является необратимость. Необратимость состоит в невозможности изменения направленности процессов в каждый данный момент времени, о чем свидетельствует теория Кондратьева.

Социальная система исторична, постоянно испытывает внешние и внутренние возмущающие воздействия, но благодаря системообразующим, системосохраняющим, интегративным факторам, независимо от того, объективны они или субъективны, сохраняет свою целостность. Источником порядка и развития социальных систем выступает их самоорганизация.

Таблица 1

Типы экономических систем:
сущность понятия, достоинства и недостатки

Тип социально-экономической системы	Достоинства и недостатки типа социально-экономической системы
1. Традиционная: традиции, передающиеся из поколения в поколение, определяют, какие товары и услуги как и для кого производить[1]	*Недостатки:* отсталая технология производства; преобладание ручного труда; многоукладность экономики; консерватизм и неприятие нововведений
2. Рыночная: свободное решение основных экономических вопросов на основе рыночных механизмов регулирования. Преобладание частной собственности. Экономические субъекты осуществляют деятельность в соответствии со своими личными экономическими интересами. Свободная конкуренция. Минимальное влияние государства	*Недостатки:* неравное распределение дохода; рынок ориентирован на удовлетворение потребностей тех, кто платит деньги; нестабильность развития, что приводит к инфляции и безработице, социальным противоречиям; недостаточное финансирование научных исследований, сферы образования; ослабление конкуренции, происходящее вследствие слияния небольших предприятий; расточительное отношение к природным ресурсам. *Достоинства:* способствует эффективному распределению ресурсов, так как направляет ресурсы в производство тех товаров и услуг, в которых общество больше всего нуждается («невидимая рука рынка»); свобода выбора и деятельности предпринимателей; способствует повышению качества товаров и услуг; гибкость, высокая адаптированность к изменяющимся условиям; стимулирование научно-технического прогресса

[1] *Введение* в экономическую теорию. URL: http://knowledge.allbest.ru.

Окончание табл. 1

Тип социально-экономической системы	Достоинства и недостатки типа социально-экономической системы
3. Командная: экономические решения принимают в основном представители государственной власти. Отсутствие у производителей свободы выбора. Отсутствие у производителей заинтересованности в повышении эффективности производства	*Недостатки:* невозможность быстрого развития и внедрения достижений научно-технического прогресса; отсутствие свободы производства и потребления; низкий уровень удовлетворения потребностей; возникновение «черного рынка»; хронический дефицит предметов потребления. *Достоинства:* возможность концентрации усилий и ресурсов на отдельных направлениях экономической деятельности; обеспечение экономической и социальной стабильности, так называемая уверенность в завтрашнем дне
4. Смешанная (развитая смешанная экономика): одновременное сочетание частного и государственного секторов экономики, рынка и государственного регулирования, капиталистических тенденций и социализации жизни. Недостатки рыночной экономики сглаживаются государственным регулированием. Непосредственное участие государства в предоставлении социальных благ	*Недостатки:* отсутствие стандартных схем; необходимость разработки национальных моделей с учетом национальной специфики. *Достоинства:* обеспечение экономического роста и экономической стабильности; социальные гарантии; защита и поощрение конкуренции, борьба с монополиями; обеспечение политической стабильности; стимулирование технологических и организационных инноваций; поддержка сферы образования, культуры, науки

В связи с этим заслуживает внимания классификация, предлагаемая сторонниками теории постиндустриального общества, выделяющими доиндустриальные, индустриальные и постиндустриальные системы[1] (рис. 1).

[1] *Национальная* экономика: учебник / под ред. Р. М. Нуриева. М.: ИНФРА-М, 2012. С. 12.

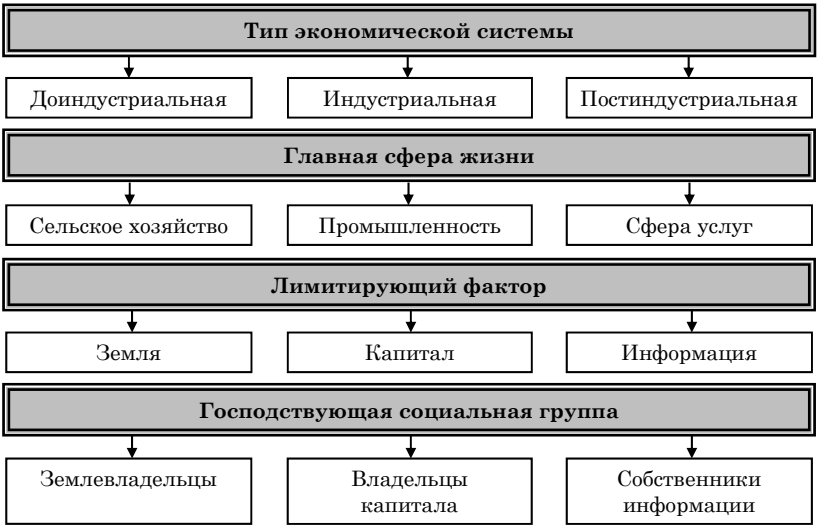

Рис. 1. Классификационные признаки социально-экономических систем

Глобализация и научно-техническая революция привели к трансформации традиционного хозяйства и образа жизни населения многих стран, обусловили появление новых закономерностей в развитии экономики.

В выступлениях официальных представителей органов управления и в научных публикациях ряда ученых все чаще звучит утверждение, что РФ вступила в эпоху постиндустриального развития[1]. Как следует из рис. 1[2], главной сферой данной экономической системы являются средства связи, а важнейшим фактором — информация. С точки зрения теории главными параметрами постиндустриального общества являются: мера развития творческой деятельности в экономике, уровень образования, структура профессиональной занятости, качество решения экологических проблем; продолжитель-

[1] Выступление ректора Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ В. Мау на презентации форума «Россия и мир: в поисках инновационной стратегии».

[2] *Перстенева Н. П.* Понятия «система» и «структура» как фундаментальная основа статистических исследований // Известия Алтайского государственного университета. 2011. № 2-2.

ность жизни населения, здоровье нации, величина свободного времени населения и, конечно, доходы населения и общества в целом.

Вряд ли можно утверждать, что по всем этим показателям Россия занимает достойное место среди других стран и соответствует общеевропейским стандартам. Подобное умозаключение подтверждает и позиция профессора О. С. Сухарева: «Реалии сегодняшнего дня таковы, что Россия не вступает в эру новых драйверов экономического роста, поскольку для нее индустриальная эпоха если и закончилась, то не по причине перехода в иную, следующую по развитости производительных сил эпоху, а по причине абсолютной утраты индустриальной мощи, разрушения производств, причем этот процесс не прекращался и в годы экономического роста»[1].

Все изложенные рассуждения позволяют нам, не применяя строго классификационной терминологии, считать, что российская экономика современного периода представляет собой систему, где решающая роль в обеспечении жизнедеятельности принадлежит материальному производству, прежде всего промышленности. Не вызывает сомнения также значение средств связи и информации в развитии производительных сил и отношений. Модернизация экономики на основе научных передовых разработок в технике, технологии, коммуникационных системах — важнейшее стратегическое направление всех отраслей производства и управления.

Обобщение опыта развития рыночной экономики России показало, что многие просчеты обусловлены недостаточным вниманием отечественных теоретиков и практиков к проблемам межотраслевых и межтерриториальных связей. Их совокупность получила название «мезоэкономика». Мезоэкономика — сравнительно новое направление экономической науки, предметом изучения которой являются отрасли, рынки, комплексы и группы предприятий. Она играет связующую роль между макроэкономикой и микроэкономикой, приобретает все большее значение в управлении экономическими системами и взаимосвязями и не заслуженно игнорируется в ряде отечественных исследований.

---

[1] *Сухарев О. С.* Макроэкономическая политика: структурные параметры и экономический рост // Экономический анализ: наука и практика. 2011. № 42.

Устранить названные экономические недостатки в полной мере можно на основе комплексного изучения развития экономики на разных уровнях управления и применения системных мер по оптимизации управляющего воздействия.

Схематично многоуровневый характер системной организации экономики России представлен на рис. 2.

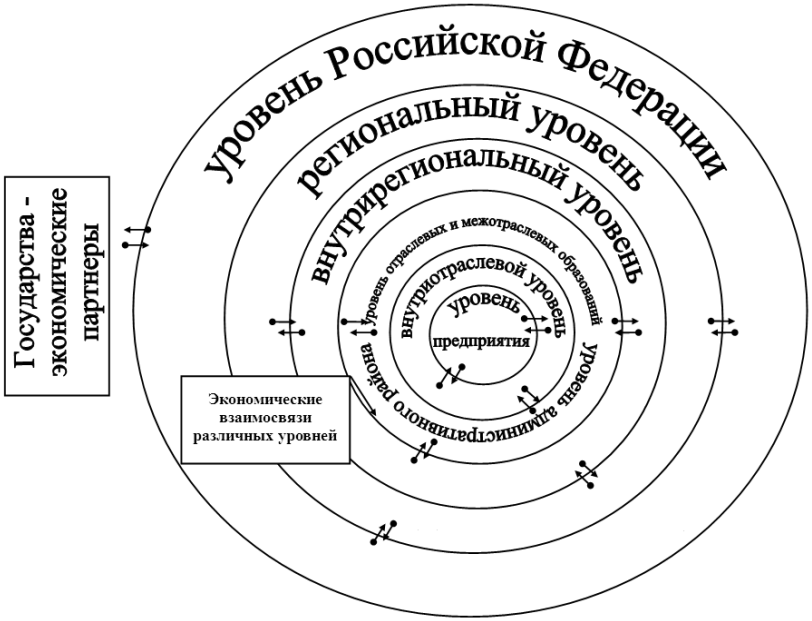

Рис. 2. Уровни формирования и функционирования взаимодействий в экономике России

Важнейшая функция системного анализа уровней российской экономики состоит в определении структуры связей между задачами и возможностями их решения, открываемые системы — основа для выбора целей и средств их достижения. Методологическое средство системного анализа — его концептуальная схема, прежде всего направленная на выполнение этой функции.

На рис. 2 ясно видна взаимосвязь и взаимозависимость различных уровней функционирования экономических процессов в России.

Макроэкономика характеризует высший уровень хозяйственных взаимодействий, происходящих в едином экономическом пространстве страны. Поэтому *макроэкономический подход* требует выделения трех уровней:

межстрановый уровень — характеризующий взаимоотношения национальной экономики Российской Федерации со странами ближнего и дальнего зарубежья, являющимися для нашей страны экономическим партнерами, а также с мировой хозяйственной системой в целом;

федеральный уровень — это масштаб внутрихозяйственных взаимоотношений национальной экономики России в целом;

региональный уровень — система и развитие взаимосвязей каждого федерального округа РФ и каждого субъекта федерации.

Мезоэкономический подход применяется в исследовании явлений на:

внутрирегиональном уровне, где рассматривается система внутриэкономических взаимоотношений определенного субъекта Российской Федерации в рамках разделения общественного труда;

уровне межотраслевых и отраслевых образований, характеризующем масштаб взаимосвязей внутри хозяйственных комплексов или отдельных отраслей экономики;

внутриотраслевом уровне, который отражает характер и масштаб связей внутри подотраслей национальной экономики.

И наконец, *микроэкономический уровень* проявляется в исследовании взаимосвязей первичных звеньев национальной экономики — объединений, предприятий, организаций. Предметом исследования на этом уровне могут быть взаимосвязи отдельных организационных форм, предприятий и даже их внутренних подразделений.

Все уровни функционирования макросоциально-экономической системы объединены комплексом организационно-правовых, экономических, социальных, технологических и других взаимосвязей. Эти связи между уровнями и внутри них опосредованы:

формами собственности на орудия и средства производства, ресурсы и результаты труда;

движением материальных потоков ресурсов, участвующих в воспроизводственном процессе;

потоками финансовых ресурсов, участвующих в экономическом функционировании системы.

Все взаимосвязи и взаимоотношения, протекающие на отдельных уровнях экономики страны, или в комплексе регулируются государством в соответствии с его экономической политикой. Структуру экономики следует рассматривать прежде всего через призму отраслевых отношений и мезоэкономического уровня управления. Управление отраслями тесно связано с проблемой их идентификации, с использованием классификаторов, ясным пониманием сферы их применения.

В России получила распространение группировка отдельных отраслей (видов деятельности) в отраслевые комплексы или укрупненные отрасли. Такой подход в хозяйственной и научной практике преобладает отчасти потому, что наша страна в статистическом учете только с 2003 г. перешла с Общесоюзного классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) на Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) в соответствии с рекомендациями системы национального счетоводства (СНС).

Следует отметить, что современные классификаторы используются преимущественно в сфере международных сделок. Внутрихозяйственные действия, требующие четкого представления об отраслевой структуре, осложнены их громоздкостью и сложностью. Вызывает возражение то, что в основу классификаторов отраслей положен признак назначения продукции, т.е. выгоды, получаемой потребителем. В то же время игнорируется развитие сопутствующих услуг в сфере производства и сбыта материальных продуктов, что стирает границы между видами экономической деятельности и ее результатами. Поэтому современные подходы к отраслевой дифференциации требуют доработки и дальнейшей гармонизации для надлежащего описания структуры социально-экономических систем.

1.2. Сущность управления социально-экономическими системами

Исходя из представленных характеристик социально-экономических систем, следует отметить функции государства в смешанной экономике, так как в настоящее время они актуальны: перераспределение доходов с помощью налоговой системы и фондов централизованных средств; поддержка предприятий государственного сектора экономики; финансирование сферы образования, культуры, науки; обеспечение общественного порядка; влияние на перераспределение ресурсов между отраслями экономики для предотвращения безработицы и спадов производства[1].

Экономическое развитие современной России нацелено на три основные задачи: повышение уровня жизни населения, обеспечение национальной безопасности и обеспечение достойного места страны в мировом сообществе. В условиях системного кризиса российской экономики стала очевидной одна из его основных причин — это развал государственного и производственного управления. Потеря управляемости экономики обернулась глубоким спадом производства, деловой активности и уровня жизни населения[2].

Особенностью современного управления является его направленность на эффективное ведение хозяйства в условиях дефицитности ресурсов, постепенное уменьшение регулирования производства административными методами, интенсификацию производства. Современное управление должно способствовать развитию рынка, товарно-денежных отношений, конвертируемости денег, стабильности рыночных цен.

Управление социально-экономическими системами предполагает разработку и применение методов теории управления к поставленным задачам в социальной и экономической сферах (области образования, права, обороны, здравоохранения и охраны природы, вопросы анализа, системности, моделирования, оптимизации, совершенствования управления и механизмов принятия решений в организационных системах с целью повышения эффективности их функционирования).

---

[1] *Введение* в экономическую теорию. URL: http://knowledge.allbest.ru.

[2] *Управление* и менеджмент. URL: http://otherreferats.allbest.ru.

Начиная с 1970-х гг., в мире происходил отказ от прикладного моделирования и прогнозирования в области развития социально-экономических систем. Это было связано со множеством факторов, в частности с кризисом экономической теории, разочарованием в ситуационных центрах и недоверием к экспертам со стороны бизнеса и государственных организаций[1].

Потребность в долгосрочном прогнозировании вызвана двумя основными причинами:

реализация программ, концепций носит затяжной характер из-за масштабности социальных и экономических систем;

необходимость обозначить вектор развития национальной экономики на макро-, мезоуровнях с целью выявления проблем и неиспользованных ресурсов.

Прогнозы могут классифицироваться по различным критериям в зависимости от целей, задач, объектов, проблем, характера, периода, упреждения, методов, организации прогнозирования и т.д.

На базе проблемно-целевого критерия выделяют два типа прогнозов:

поисковый (исследовательский, инерционный, трендовый и т.д.) — определение состояния социально-экономической системы в долгосрочном периоде при сохранении имеющихся тенденций и параметров;

нормативный (программный, целевой, индикативный и пр.) — разработка направлений и достижение цели в установленные сроки.

Этапы разработки прогноза социально-экономических систем:

1) предпрогнозная ориентация (формулировка проблемы, цели, объекта прогноза, сроки исполнения, необходимые средства, состав проблемных групп, обработка информации, степень достоверности, надежности прогноза и другие требования);

2) формирование базовой модели прогнозируемого объекта с помощью методов системного анализа;

3) сбор данных за ряд лет (с учетом влияния внешних факторов по отношению к объекту исследования социально-экономической системы для решения обозначенных задач);

---

[1] *Полтерович В. М.* Кризис экономической теории (доклад, прочитанный на научном семинаре «Неизвестная экономика» в ЦЭМИ РАН в 1997 г.).

4) построение характеристик динамических рядов — подбор показателей, изменяющихся во времени значений статистического показателя, расположенных в хронологическом порядке и описывающих процесс развития, движения социально-экономических явлений и процессов во времени;

5) выявление набора предполагаемых поисковых моделей прогнозируемого объекта методами поискового анализа профильных и фоновых показателей с уточнением минимального, максимального и наиболее вероятного значений;

6) верификация — способ подтверждения прогнозируемых показателей, возможен и с применением метода опроса экспертов по проблеме исследования;

7) разработка рекомендаций в сфере управления социально-экономическими системами (практика показывает, что распространение в управлении социально-экономическими системами получили модели-сценарии);

8) экспертиза прогноза с привлечением как внешних экспертов, так и участников группы разработчиков.

Методы прогнозирования, применяемые в управлении социально-экономическими системами, существенно зависят от характера этих систем. По сложности (степени взаимосвязанности значащих переменных в их описании) объекты прогнозирования можно классифицировать на простые, сложные, сверхсложные.

Социально-экономические системы являются сверхсложными объектами, поэтому для их описания используются имитационно-экспертные модели. При описании, моделировании и прогнозировании таких систем необходимо учитывать множество факторов, а незначительное упрощение модели может радикально изменить прогноз. Тем не менее зачастую при помощи методов прикладной синергетики удается выделить небольшое число скрытых параметров порядка, от которых зависит развитие всей системы.

Изучение теории управления социально-экономическими системами позволяет выделить наиболее распространенные в практической деятельности подходы математического моделирования (типы моделей).

1. *Эконометрические модели:* достоинством данных моделей выступает способность обрабатывать большой объем исходной статистической информации и вычленять невидимые связи

между показателями; недостатком данных моделей является отсутствие причин возникновения обозначенных связей.

2. *Балансовые модели:* основаны на гипотезах существования некоторых законов сохранения в социально-экономических системах; применяются в системе национальных счетов при сопоставлении товарно-денежных потоков: производство, распределение доходов, потребление.

3. *Модели общего экономического равновесия:* используются для нахождения стационарных устойчивых состояний экономики, однако они могут описывать и динамику — анализ последствий глобализации и увеличения объемов внешней торговли, эмбарго, импортозамещение, истощение полезных ископаемых и т.д.

4. *Имитационные модели:* применяются к описанию технических систем, их экономическое содержание заключается в разделении системы на блоки, отвечающие существенным процессам или объектам, описание системы составляется из описаний отдельных блоков и связей между ними.

На практике часто используются сочетания нескольких методов моделирования, поэтому приведенная классификация условна.

Для национальной экономики наиболее актуальны проблемы управления устойчивым социально-экономическим развитием и формирование стабильной социально-экономической системы регионов. Эффективное функционирование предприятий любой отрасли возможно только при условии максимально полного использования имеющихся возможностей, применения современных технологий менеджмента, учета специфики внешней среды. Также для эффективной деятельности предприятий важно наличие теоретических подходов, позволяющих более глубоко понять сущность процессов управления, имеющихся проблем и предложить пути их решения.

Формирование промышленной политики на федеральном и региональном уровнях — важнейшая составляющая современного этапа развития России. Используя данный инструмент, государство осуществляет управление всей рыночной средой, а также отдельными отраслями и предприятиями с целью повышения их коммерческой и бюджетной эффективности.

Библиографический список

1. *Балашов А. П.* Основы теории управления: учеб. пособие. М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2015. 280 с.

2. *Бурганова Л. А.* Теория управления: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2014. 160 с.

3. *Власов М. П., Шимко П. Д.* Оптимальное управление экономическими системами: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2014. 312 с.

4. *Гайнанов Д. А., Атаева А. Г., Закиров И. Д.* Теория и механизмы современного государственного управления: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2014. 288 с.

5. *Кожевина О. В.* Терминология теории управления: словарь базовых управленческих терминов: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2014. 156 с.

6. *Райзберг Б. А.* Государственное управление экономическими и социальными процессами: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2016. 384 с.

7. *Румянцева З. П.* Общее управление организацией. Теория и практика: учебник. М.: ИНФРА-М, 2015. 304 с.

8. *Спиридонова Н. В.* Теоретический анализ экономических систем: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 080100 «Экономика» (квалификация (степень) «магистр»). СПб. [и др.]: Питер, 2013. 236 с.

Тема 2

Инновационное развитие социально-экономических систем

2.1. Сущность, виды и роль инноваций в обеспечении развития социально-экономических систем

Инновации стали «промышленной религией» XX в. Для бизнеса они являются основным средством повышения прибыли, ключом к новым рынкам сбыта. Правительства делают ставку на инновации, когда пытаются преодолеть экономический кризис.

Обычно под инновацией понимают создание новой улучшенной продукции или производственного процесса. Кроме того, инновацией считается использование более дешевого сырья для производства уже известного товара, изменение маркетинговой политики, выход на новые рынки или новый уровень сервиса. Инновации подразумевают освоение новой продуктовой линии (т.е. совокупность контрактов на сбыт продукта и снабжение покупными ресурсами, а также необходимых материалов и нематериальных активов), основанной на специально разработанной оригинальной технологии, которая способна вывести на рынок продукт, удовлетворяющий не обеспеченные существующим предложением потребности. Также новая технология в силу своей повышенной производительности может сделать доступным для потребителей существенно большее количество известного им продукта.

Серьезной предпосылкой начала исследований роли инноваций в экономическом развитии послужили работы Н. Д. Кондратьева, которого американский экономист П. Друккер охарактеризовал как экономиста номер один XX в. Рассмотренные им длинные волны (большие циклы конъюнктуры) спровоцировали дальнейшее изучение причин, факторов и продолжительности этих циклов. Основным условием были признаны инновации. Экономические идеи и подход Кондратьева оказали сильное влияние на австрийского ученого Й. Шумпетера, который является родоначальником теории инноваций. Особенность экономического учения Й. Шумпетера прослеживается в стремлении познать традиционную экономическую реальность и на основании познанного раскрыть сущность, содержание и формы инновационного поведения. Оно инициирует динамичное развитие действующего производства и вызывает потребность в крупных вложениях не только собственного капитала, но и средств, полученных в счет технического кредита. Перечисленные изменения приводят к созданию новых производств продукции, а осуществление новых комбинаций — к инновационным изменениям, в которых впервые раскрываются сущность и природа категории «инновация».

Очевидно, что инновацию не следует ограничивать только сферой предпринимательской деятельности. Нововведения, новшества возможны во всех сферах человеческой деятельности: инновация — это идея, имеющая своей целью обрести экономическое содержание и быть востребованной в обществе.

Во второй половине XX в. научно-технический и технологический факторы приобрели определяющее значение в экономике многих стран, в международных экономических и политических отношениях. Новые технологии потребовали внедрения экономически наиболее эффективных форм организации инновационного процесса при наивысшей степени интеграции науки, производства и сбыта. Тесная интеграция способствует ускорению цикла разработки нового изделия от момента возникновения технической идеи до появления продукта на рынке. Еще К. Маркс отмечал большую разницу между издержками первоначальной постройки машины и издержками ее тиражирования. Затраты инноваторов могут быть столь значительны по сравнению с достигнутыми результатами, что они часто терпят крах, а процветают их последователи. Поэтому

для стимулирования инновационного процесса во всех развитых странах создаются программы правительственной поддержки продвижения технологий на мировой рынок.

В зарубежной и отечественной науке существует большое количество видов инноваций, в связи с чем есть необходимость их классификации. Исходя из того, в какой ***области*** осуществляются ***изменения***, можно выделить инновации продуктовые, технологические и организационно-управленческие.

Продуктовые инновации связаны с изменениями продукции, производимой в сфере материального производства и потребляемой в качестве средств производства либо предметов потребления. *Технологические инновации* затрагивают изменения в технологии (способах) создания, производства и потребления выпускаемой или новой продукции. *Организационно-управленческие инновации* предполагают внедрение новых методов организации каких-либо систем и управления ими.

По степени новизны следует различать радикальные и имитирующие инновации. Эти понятия связаны с теорией циклического развития и подразумевают инновации революционного типа, реализующие крупные изобретения или их кластеры, и эволюционного типа, возникающие и действующие внутри существующих технологических систем. *Радикальные инновации* определяют поворотные точки в циклическом развитии и становятся основой формирования новых поколений и направлений техники и технологий. Как следует из теории циклического развития, радикальная инновация, осуществленная в какой-либо стране, может способствовать переходу всего мирового сообщества на новый технологический уровень. При этом новшество, полученное в результате, не копируется одно к одному, а постоянно совершенствуется с целью улучшения технических и эстетических параметров, потребительской полезности. Именно поэтому помимо радикальных инноваций следует выделять *имитирующие инновации*, которые, в свою очередь, подразделяются на улучшающие и псевдоинновации. Улучшающие инновации (путем модернизации и модификации) реализуют мелкие и средние изобретения и преобладают на фазах распространения и стабильного развития научно-технического цикла. Псевдоинновации направлены на частичное улучшение устаревших поколений техники и обычно тормозят общественное развитие.

По масштабности распространения нововведения можно делить на глобальные и локальные. *Глобальные* изменения составляют основу революционных преобразований в обществе, когда происходят коренные, качественные перемены в средствах производства и предметах потребления, частичные (в отдельных областях) или общие научно-технические революции, означающие переход к новым технологическим принципам, которые затем распространяются эволюционно, представляя локальные изменения. *Локальные инновации* не оказывают принципиального влияния на экономику, организацию и социальные условия жизнедеятельности общества. В техническом плане они связаны с появлением новых моделей и модификаций машин, улучшением их отдельных параметров, совершенствованием используемых технологических процессов и т.п. Локальные инновации позволяют в полной мере использовать потенциал существующей техники и подготовить условия для скачка в развитии. Если глобальные изменения затрагивают жизнь общества в целом и оказывают несомненное воздействие на все моровое сообщество, то локальные нововведения могут касаться отдельных видов техники, технологии, отдельных производителей и потребителей, отдельных рынков сбыта.

По степени прогрессивности инновации могут иметь как прогрессивный, так и регрессивный характер. *Инновация прогрессивна*, когда она выступает результатом целенаправленной, сознательной деятельности людей, обеспечивающей поступательное развитие той или иной системы. *Инновация регрессивна*, когда в хозяйственном организме происходят процессы дегенерации, а также когда процессы, протекающие стихийно и нецеленаправленно, являются тормозом общественного развития.

Импульсом возникновения и развертывания инноваций выступают как известные законы прибыли и диверсификации потребностей, так и достижения фундаментальных наук. *Погоня за прибылью*, стремление обеспечить себе монопольное рыночное положение, острота конкурентной борьбы, хозяйственная деятельность государства в значительной степени определяют расширенное воспроизводство нововведений в странах с рыночной экономикой. В условиях существования товарно-денежных отношений для получения прибыли необходимо

придать новшеству товарный вид, пропустить его через сферу обращения и там обменять на деньги. Тут, однако, есть существенное ограничение: владелец денег должен признать полезность предлагаемой ему вещи или услуги и актом купли товара подтвердить, что товар достаточно адекватен предъявляемым к нему требованиям. К. Маркс писал: «Товар приобретает всеобщую, общественно признанную эквивалентную форму только в качестве денег, а деньги находятся в чужом кармане. Чтобы извлечь их оттуда, товар должен прежде всего представлять собой потребительную стоимость для владельца денег…». Обострение проблемы сбыта объективно заставляет каждого производителя приспосабливаться к спросу, выявлять и даже формировать новые потребительские предпочтения. Подобный эффект в западной экономической литературе получил название «подтягивание спросом», а суть его была сформулирована почти столетие назад Ф. Энгельсом: «Если у общества появляется техническая потребность, то это продвигает науку вперед больше, чем десяток университетов».

Во многих случаях возникновение новой технологии (техники) или научной продукции не влечет появления спроса на них, поскольку рынок еще не осознал возможностей этой новинки. Так, появление телевидения или разработка новых медицинских препаратов на основе современных научных изысканий служат примером того, что научно-технические достижения первоначально остаются невостребованными рынком. В подобных случаях *появление новых потребностей* (спроса) должно стимулироваться технологическим «проталкиванием» новой продукции на рынок. Однако по мере того, как рынок (общество) становится более разборчивым и требовательным, повышается степень обратного воздействия рынка, который в свою очередь определяет последующие этапы (направления) разработки научной продукции. Во многих зарубежных исследованиях отмечается, что соотношение инноваций, вызванных новыми потребностями, и инноваций, вызванных новыми технологическими возможностями, составляет 3:1. Потенциальные потребители новой научной продукции — люди, и когда речь идет о «тотальных потребительских свойствах» продукции, подразумевается высшее возможное ее качество и надежность, так называемые неуловимые, непостижимые свойства (дизайн, бездефектность, способность служить человеку), кото-

рые превращаются в более важные факторы, чем собственно технологические свойства вещей.

Вместе с тем очевидно, что *наука и технология* способны оказывать глубокое воздействие на условия жизни общества (наличие чистой воды, медицинских средств, телекоммуникаций и т.п.) и на его экономическое развитие.

Заключительным признаком в данной классификации выступает ***конечная ориентация изменений***. В тех случаях, когда инновации ориентированы на средства и способы производства, можно говорить о *производственных нововведениях*. Изменения, вносимые в товар, удовлетворяющий потребности человека, следует отнести к *потребительским*[1].

В начале третьего тысячелетия человеческий и научно-технический прогресс превратился в основной фактор экономического развития. Опыт экономического роста в развитых странах свидетельствует о том, что наибольший успех ими достигается при вложении инвестиций в человека — новые знания, воплощенные в образовании, новых технологиях и оборудовании, организации и управлении. На их долю в этих государствах приходится от 70 до 90% прироста ВВП. Все это свидетельствует о том, что единственно приемлемым для России типом развития, потенциально обладающим реальной перспективой на будущее, является инновационный. В ином случае возникает опасность подрыва основ экономической безопасности, самостоятельного и устойчивого развития страны.

Проблемы освоения инновационных технологий в производстве являются ключевыми для большинства индустриально развитых стран. Меры, принимаемые для реализации национальной научно-технической и инновационной политики этих стран, направлены на обеспечение технологической безопасности, повышение конкурентоспособности высокотехнологичных производств, регулирование доступа зарубежных конкурентов к информации о передовых научно-технических достижениях. Роль государства не ограничивается традиционными рамками поддержки фундаментальной науки и целевых исследований, а напрямую ориентирована на обеспечение экономического роста и конкурентоспособности национального хозяйства как

[1] *Шайбакова Л. Ф.* Управление инновационными процессами: учеб. пособие. Екатеринбург, 2000. Ч. 1. С. 9–14.

макросоциально-экономической системы и всех других систем, обеспечивающих экономическую деятельность.

2.2. Инновационный социально ориентированный тип развития России на долгосрочную перспективу

Впервые инновационный путь развития России был продекларирован Правительством РФ в Основах политики РФ в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу, утвержденных указом Президента РФ от 30 марта 2002 г., где сказано, что целью государственной политики в области развития науки и технологий является переход к инновационному пути развития страны на основе избранных приоритетов.

Инновационный путь развития — это путь, основанный на знаниях и научных достижениях, которые должны изменить сырьевую направленность России в мировом товарообороте. Как отмечается в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., страна должна войти в пятерку лидеров мирового экономического развития и торговать на мировом товарном рынке преимущественно наукоемкой высокотехнологичной продукцией.

Достижение этой цели предполагает:

выход России на стандарты благосостояния развитых стран (в том числе, среднедушевой ВВП по паритету покупательной способности — 30 тыс. дол. США в 2020 г. и 40–50 тыс. дол. США в 2030 г.);

достижение научного и технологического лидерства России по направлениям, обеспечивающим ее конкурентные преимущества и национальную безопасность;

обеспечение специализации РФ в мировой экономике на основе передовых научно-исследовательских разработок и высоких технологий. Россия должна занимать значимое, не менее 10%, место на рынках высокотехнологичных товаров и услуг по 4–6 позициям и более;

укрепление позиций государства в формировании мировой энергетической инфраструктуры;

реализация глобальных конкурентных преимуществ в сфере транспорта и транзитных потоков;

превращение России в один из ведущих мировых финансовых центров, обладающих независимой национальной финансовой инфраструктурой и обеспечивающих ее лидирующие позиции на финансовых рынках стран СНГ, ЕврАзЭС, Центральной и Восточной Европы;

формирование эффективных демократических институтов, влиятельных и активных институтов гражданского общества[1].

Переход на инновационный путь развития предполагает существенное изменение в механизмах и структуре экономического роста. Его основным источником должен стать научно-технический прогресс. Согласно упомянутой концепции, «доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна возрасти до 40–50% (2005 г. — 9,3%), доля инновационной продукции в выпуске промышленной продукции — до 25–35% (2005 г. — 2,5%)», «доля высокотехнологичного сектора и экономики знаний в ВВП должна составлять не менее 17–20% (2006 г. — 10,5%)». Сильно меняется отраслевая структура экономики. По инновационному варианту доля высокотехнологичного сектора в добавленной стоимости увеличивается в два раза — с 10 почти до 20%. При этом зеркально сокращается нефтегазовый сектор — с 20 до 12%. В дополнение к этому несколько уменьшается доля сырьевого сектора (с 8,4 до 6,8%) и существенно — с 17,7 до 12,2% — доля торговли.

Как констатируется в концепции, «новая технологическая волна на основе нано- и биотехнологий и динамичный рост мирового рынка высокотехнологичных товаров и услуг открывают перед Россией и новые возможности для технологического прорыва и создают новые вызовы… Российский экспорт этой продукции должен расти на 15–20% в год и выйти на рубеже 2020 г. на уровень не ниже 80–100 млрд дол. США (около 1% мирового рынка по сравнению с 0,2% в настоящее время)»[2].

---

[1] *Концепция* долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.: утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // КонсультантПлюс.

[2] *Глазьев С.* Стратегия и Концепция социально-экономического развития России до 2020 г.: экономический анализ. URL: http://www.apn.ru/publications/article19384.htm.

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. особенность перехода к инновационному типу развития состоит в том, что России предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития. В условиях глобальной конкуренции и открытой экономики невозможно догнать развитые страны по уровню благосостояния и эффективности, не обеспечивая опережающего прорывного развития в тех секторах российской экономики, которые определяют ее специализацию в мировом хозяйстве. Такой подход требует реализации стратегий одновременно в пяти направлениях.

Первое направление — *обеспечение использования глобальных конкурентных преимуществ России в сферах энергетики, транспорта, экологии, аграрного сектора:*

обеспечение стабильности энергетического снабжения крупнейших мировых потребителей энергоресурсов в рамках реализации стратегических международных проектов с участием иностранных субъектов;

развитие крупных узлов международной энергетической инфраструктуры на территории РФ, основанных на использовании новых энергетических технологий;

использование транспортного (транзитного) потенциала российской экономики, замыкание грузо- и пассажиропотоков на российских транспортных коридорах;

реализация водного потенциала российской экономики — вовлечение в хозяйственный оборот неосвоенных водных ресурсов страны, способствующее изменению мировой структуры потребления пресной воды, решению глобальных водных проблем и повышению конкурентоспособности российских водоемких производств, при обязательном соблюдении природоохранных требований;

реализация аграрного потенциала в части развития экспорта зерна и других сельскохозяйственных продуктов, производства экологически чистых продуктов, импортозамещения на внутренних рынках продукции животноводства.

Второе направление — *формирование мощного научно-технологического комплекса*, обеспечивающего глобальную специализацию России на высокотехнологичных рынках:

достижение и поддержание лидерства в научных исследованиях и технологиях по ряду приоритетных направлений

(нанотехнологии, ядерная энергетика, авиация, судостроение, ракетно-космические технологии, программное обеспечение);

встраивание в глобальный оборот высокотехнологичной продукции и технологий на основе лидерства по приоритетным направлениям научно-технологического развития;

специализация на оказании интеллектуальных услуг в области фундаментальных и прикладных научных исследований и профессионального образования.

Третье направление — *структурная диверсификация экономики на основе повышения конкурентоспособности перерабатывающей промышленности, высокотехнологичных отраслей и «экономики знаний»:*

улучшение условий предпринимательской деятельности и создание благоприятного инвестиционного климата;

разработка механизмов обеспечения инновационной активности компаний;

формирование и развитие национальной финансовой инфраструктуры, ориентированной на эффективное долгосрочное финансирование инвестиций, рост капитализации компаний, снижение инвестиционных рисков и издержек инвесторов, трансформацию сбережений населения в инвестиции в отечественную экономику;

развитие производственной инфраструктуры, включая ее транспортную, энергетическую и информационную составляющие.

Четвертое направление — *создание экономических и социальных условий для реализации творческого потенциала человека и формирование конкурентоспособного человеческого капитала:*

обеспечение доступности качественных услуг образования, здравоохранения и культуры;

обеспечение высокой профессиональной и территориальной мобильности трудовых ресурсов, повышение доступности жилья:

формирование трудовых и предпринимательских ценностей.

Пятое направление — *развитие демократии и обеспечение защиты прав и свобод личности:*

развитие системы институтов, гарантирующих равную и эффективную защиту конституционных прав и свобод лично-

сти и экономических свобод, включая совершенствование судебной системы;

формирование структур и механизмов гражданского общества, развитие форм общественного контроля за деятельностью государства и бизнеса и повышение доверия к институтам власти и проводимой политике;

сохранение и умножение культурных и духовных ценностей российского народа.

2.3. Формирование национальной инновационной системы

Формирование национальной инновационной системы является начальной стадией построения экономики страны, основанной на получении и использовании новых знаний в области наукоемких технологий — главного фактора развития высокорентабельного промышленного производства и стратегического ресурса Российской Федерации.

Формирование национальной инновационной системы регламентировано в Основах политики РФ в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу. Это одно из ключевых направлений государственной политики в области развития науки и технологий и неотъемлемая часть государственной экономической политики.

Целью создания национальной инновационной системы выступает формирование благоприятных правовых (регулирование обращения объектов интеллектуальной собственности), организационных (малые и средние инновационные предприятия) и экономических (налоговые льготы для инвестиций, связанное финансирование, налоговые кредиты, кооперативные исследования) условий для эффективного освоения в производстве новейших научно-технологических и технических достижений. Таким образом, национальная инновационная система должна обеспечить объединение усилий государства, организаций научно-технической сферы и предпринимательского сектора экономики в интересах ускоренного использования достижений науки и технологий в целях реализации стратегических национальных приоритетов.

Важнейшие *условия формирования* национальной инновационной системы:

государство является основным заинтересованным инициатором создания национальной инновационной системы и всесторонне обеспечивает ее развитие ресурсами на основе ежегодного выбора приоритетных направлений инновационной деятельности;

ориентированные фундаментальные и поисковые исследования финансируются за счет федерального бюджета;

прикладные исследования финансируются за счет средств федерального бюджета, средств бюджетов субъектов Российской Федерации и внебюджетных средств;

освоение производства высокотехнологичной конкурентоспособной продукции (услуг) обеспечивается в основном собственными ресурсами негосударственного сектора экономики (собственниками промышленных предприятий)[1].

Основные *составляющие национальной инновационной системы:*

подсистема нормативно-правового обеспечения инновационной сферы;

подсистема долгосрочного прогнозирования, стратегического планирования и комплексного программирования научно-технического и инновационного развития, своевременной смены поколений технологий и техники;

подсистема выбора стратегических приоритетов инновационно-технологического развития страны;

подсистема воспроизводства знаний — совокупность организаций, выполняющих ориентированные фундаментальные и поисковые исследования, прикладные исследования и разработки, а также образовательных учреждений и учреждений профессиональной подготовки;

совокупность инновационно-активных крупных промышленных производств и предприятий;

инновационная инфраструктура (инновационные бизнес-сети, информационно-телекоммуникационные и торговые сети, технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационно-технологи-

---

[1] *Основные* направления политики РФ в области развития инновационной системы на период до 2010 г.: утв. постановлением Правительства РФ от 5 августа 2005 г. № 2473п-П7 // КонсультантПлюс.

ческие центры, консалтинговые фирмы, интеллектуальные биржи, финансовые структуры и др.);

подсистема подготовки (переподготовки) специалистов в инновационной сфере, включая технологический менеджмент (менеджмент инновационного бизнеса);

подсистема межрегионального и международного научно-технического и технологического сотрудничества;

подсистема информационно-аналитического, информационно-справочного и маркетингового обеспечения[1].

2.4. Понятие и механизм управления инновациями в организации

Способность к постоянному совершенствованию приобретает в условиях конкурентной борьбы особое значение вследствие появления новых технологий, изменения запросов покупателей, наличия компонентов производства (сырья, энергии, трудовых ресурсов). Основой же развития фирмы служат нововведения.

Разные по масштабам и сложности инновации, воплощенные в новых продуктах, методах производства, новых рынках, в освоении новых источников сырья, в реорганизации структур управления, служат важнейшим средством приспособления предприятия к постоянно изменяющимся условиям рыночной среды и обеспечения стабильности его производственно-хозяйственной деятельности. Нововведения, способствующие экономии затрат, перемещению капитала из области низкой производительности и прибыли в область более высокую, присущи всякому усовершенствованию в любой отрасли общественного производства. Инновационные процессы, таким образом, охватывают практически все стороны деятельности организации. В связи с этим оптимальное управление цепью событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, позволяет значительно улучшить финансовое состояние, а значит, ускорить экономическое развитие предприятия.

---

[1] *Гольдштейн Г. Я.* Стратегический инновационный менеджмент: учеб. пособие. Таганрог: ТРТУ, 2007.

Инновационная деятельность предприятия — это особый новаторский процесс создания чего-то нового, хозяйствование, в основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации. Оно связано с готовностью предпринимателя брать на себя весь риск по осуществлению нового проекта или улучшению существующего, а также возникающую при этом финансовую, моральную и социальную ответственность. Инновационное развитие предпринимательства — это высшая стадия предпринимательской деятельности, предоставляющая клиентам новые решения их проблем (новые изделия, услуги, технологии и др.), а также выявляющая новые инновационные возможности для бизнеса, т.е. решения его внутренних задач (структурные изменения, реинжиниринг бизнеса и знаний и т.п.). В общем плане его можно определить как общественный технико-экономический процесс, приводящий к созданию лучших по свойствам товаров (продукции, услуг) и технологий путем практического использования нововведений.

В экономической литературе выделяются три основных вида инновационного предпринимательства:

1) *инновация продукции* — процесс обновления сбытового потенциала предприятия, обеспечивающий выживаемость фирмы, увеличение объема получаемой прибыли, расширение доли на рынке, сохранение клиентуры, укрепление независимого положения, повышение престижа, создание новых рабочих мест и т.д.;

2) *инновация технологии* — процесс обновления производственного потенциала, направленный на повышение производительности труда и экономию энергии, сырья и других ресурсов, что в свою очередь дает возможность увеличить объем прибыли фирмы, усовершенствовать технику безопасности, провести мероприятия по защите окружающей среды, эффективно использовать внутрифирменные информационные системы;

3) *социальные инновации* — общий процесс планомерного улучшения гуманитарной сферы предприятия; применение инноваций такого рода расширяет возможности на рынке рабочей силы, мобилизует персонал на достижение поставленных целей, укрепляет доверие к социальным обязательствам предприятия перед сотрудниками и обществом в целом.

По способу организации инновационного процесса в фирме можно выделить три модели управления нововведениями:

1) *внутренняя организация*, когда инновация создается и (или) осваивается внутри фирмы ее специализированными подразделениями на базе планирования и мониторинга их взаимодействия по инновационному проекту;

2) *внешняя организация при помощи контрактов*, когда заказ на создание и (или) освоение инновации размещается между сторонними организациями;

3) *внешняя организация при помощи венчуров*, когда компания для реализации инновационного проекта учреждает дочерние венчурные фирмы, привлекающие дополнительные сторонние средства.

Для производства научно-технической продукции (товаров, услуг) предпринимателю необходимы основные средства (ОС) в виде сооружений, помещений, специального оборудования, оснастки, инструментов и пр. Он может прибрести их у собственников или арендовать. За ОС для инновационной деятельности требуется уплатить денежную сумму, размер которой зависит от вида и количества ОС и их стоимости.

Для осуществления инновационной деятельности предпринимателю также нужно привлекать научно-технические кадры, производственный персонал, т.е. рабочую силу, затрачивая на это определенные денежные ресурсы. Если предприниматель не обладает собственными денежными средствами, то они могут быть привлечены со стороны в виде кредита.

Осуществление предпринимательской деятельности невозможно без своевременной необходимой информации, которая может быть получена от сторонних обладателей на платной основе.

Результатом инновационной деятельности выступает готовый товар, продукция, услуга, которые реализуются по цене, включающей затраты на производство и прибыль предпринимателя. Результатом предпринимательской деятельности является получение прибыли и, как следствие, взаимодействие с финансовыми органами по уплате налогов.

Управление инновациями в организации представляет собой *целенаправленное воздействие со стороны руководства на всех участников инновационной деятельности с целью ре-*

ализации инновационного решения и повышения уровня заинтересованности сотрудников в конечных результатах.

Управление инновациями предполагает: принятие решения, его исполнение и контроль за ходом реализации принятого решения. Решение об инновационных изменениях принимается собственниками бизнеса, а его исполнение возлагается на исполнительную дирекцию организации. В управлении инновационными изменениями используется стандартный инструментарий управляющего воздействия: планирование, финансирование, организация исполнения, стимулирование сотрудников к своевременной и качественной реализации инновации и контроль за сбалансированной работой механизма управления.

Процесс подготовки принятия решения о реализации нововведения предполагает:

прогнозирование инновационного развития организации;

оценку инновационного потенциала организации;

оценку сильных и слабых сторон организации;

оценку внешней среды предприятия и инновационного климата.

Планированию инноваций в организации присущ ряд принципов, устанавливающих общие правила проектирования и эффективного функционирования этой подсистемы в инновационном менеджменте: единство научно-технических, социальных и экономических задач развития; научная обоснованность и оптимальность решений; доминирование стратегических аспектов, комплексности, непрерывности, гибкости и эластичности; бюджетная сбалансированность.

Перечисленные принципы составляют методическую основу формирования системы планирования инноваций и находят выражение в составе, содержании, порядке и методах разработки планов в организации.

Система планирования инноваций в организациях включает комплекс различных планов, направленных на осуществление основных функций и задач планирования, взаимодействующих друг с другом. Наиболее существенными факторами, определяющими содержание этого комплекса, выступают организационная структура и профиль инновационной деятельности организации, состав реализуемых инновационных процессов, уровень кооперации при их проведении, масштабы

и постоянство инновационной деятельности. Виды планов различаются по целям, предмету, уровням, содержанию и периодам планирования.

Финансирование нововведения в организации — это совокупность форм и методов, принципов и условий финансового обеспечения инновационной деятельности. В целом под финансированием понимается процесс образования денежных средств, а в более широком плане — процесс образования капитала предприятия во всех его формах. Понятие «финансирование» довольно тесно связано с понятием «инвестирование»: первое означает *образование денежных средств*, второе — *их использование*, следовательно, первое предшествует второму. Предприятие не может планировать какие-либо инвестиции, не имея источников финансирования. Вместе с тем образование финансовых средств происходит, как правило, с учетом плана их использования.

При выборе источников финансирования деятельности инновационного предприятия необходимо решить четыре задачи:

1) определить потребности в кратко- и долгосрочном капитале;

2) выявить возможные изменения активов и капитала в целях определения их оптимального состава и структуры;

3) обеспечить постоянную платежеспособность и, следовательно, финансовую устойчивость;

4) с максимальной прибылью использовать собственные заемные средства.

На уровне предприятия *источниками финансирования* являются:

собственные средства (прибыль, амортизационные отчисления, страховые возмещения, нематериальные активы, временно свободные основные и оборотные средства);

привлеченные средства, полученные от продажи акций, а также взносы, целевые поступления и др.;

заемные средства в виде бюджетных, банковских и коммерческих кредитов.

Стимулирование инновационной деятельности на предприятии. Важнейшим элементом системы управления персоналом инновационной организации являются стимулы. Наряду с ними множество других управленческих факторов воздействуют на заинтересованность работников в инновацi-

онной деятельности. Цели, положительные примеры развития персонала, системы оценивания — все это может воздействовать на желание работников рискнуть и попытаться сделать что-то новое. К тому же инновационные организации таким образом создают системы найма, чтобы привлекать работников, склонных к инновационной деятельности.

В настоящее время большинство организаций используют широкий спектр методов стимулирования сотрудников, включая не только денежное, материальное стимулирование, но и служебное продвижение, развитие карьеры, а также социальные стимулы.

Денежное, *материальное стимулирование* активно используется инновационными организациями. В организациях выплачивается зарплата, начисляются надбавки, премии, которые могут быть связаны с инновационной деятельностью. Так, организации обычно выдают премии и надбавки тем работникам, которые, будучи членами проектных рабочих групп, приводят к успеху инновационные проекты.

Стимулы служебного продвижения, развития карьеры активно увязываются в инновационных организациях с участием в инновационной деятельности. Никто не может продвинуться по служебной деятельности или достичь высокой должности, если он не вносит постоянный вклад в инновационную деятельность такой организации. Этот вклад может быть сделан, в частности, путем участия в инновационных проектах. В инновационных компаниях участники крупных инновационных проектов могут получить повышение в том случае, если они приведут эти проекты к успеху. Или, например, если менеджер инициирует создание новой бизнес-единицы, то ему может быть предоставлена возможность возглавить ее. Если же на базе этой инновационной бизнес-единицы ее руководитель создаст новые бизнес-структуры, то он к тому же может продвинуться по служебной лестнице. Таким образом, менеджер может получать одно продвижение за другим путем разрастания бизнеса, инициирования создания на его основе новых структур.

Продвижение работников, которые активно участвуют в инновационной деятельности и поддерживают ее, имеет два основных следствия. Во-первых, оно утверждает работников, имеющих опыт инновационной деятельности, на руководящих

позициях. А во-вторых, оно свидетельствует о том, что инновационная деятельность очень важна для организации. Эти факторы способствуют развитию инновационной деятельности компании.

Социальные стимулы часто недооцениваются и используются явно недостаточно. Они могут оказывать сильное воздействие на работников, но очень немногие организации применяют их настолько активно, насколько того заслуживают их сотрудники. Заметим, что если работник продолжает работать над проблемой, даже когда возникают сложности и неудачи, и в конце концов достигает успеха, то он может даже стать общественным представителем фирмы, получить широкую известность не только внутри организации, но и за ее пределами. Такое личное признание является большим вознаграждением. Оно дает чувство самореализации, гарантию рабочего места и развития в организации.

Организация нововведений характеризуется гибкостью, комплексностью, ориентацией на разработку перспективной продукции, перестройку организационных форм и функций управления, стимулирует создание и внедрение новшеств и обеспечивает сквозное управление инновационным процессом — от возникновения идеи до ее реализации. Организационно такой механизм предусматривает, что службы и отделы, занимающиеся управлением нововведениями, рассредоточены по разным уровням управленческой структуры, а между ними действует отлаженная система взаимодействия. В инновационной деятельности участвуют следующие структурные подразделения предприятий.

Специализированные подразделения (советы, комитеты, рабочие группы по разработке технической политики) создаются в крупных фирмах, выпускающих наукоемкую продукцию. Задачей подразделений является определение ключевых направлений инновационного процесса.

Центральные службы развития новых продуктов, осуществляющие координацию инновационной деятельности, обеспечивают разработку единой технической политики, контроль и координацию инновационной деятельности в различных производственных отделениях.

Отделения новых продуктов — самостоятельные подразделения, которые координируют инновационную деятельность

в рамках фирмы в целом, согласовывают цели и направления технического развития, разрабатывают планы и программы инновационной деятельности, наблюдают за ходом разработки новой продукции и ее внедрением, рассматривают проекты создания новых продуктов.

Проектно-целевые группы по проведению научных исследований, разработке и производству продукции — самостоятельные подразделения, создаваемые для комплексного осуществления инновационного процесса — от идеи до серийного производства изделия.

Центры развития — самостоятельные подразделения, не связанные с основной деятельностью фирмы. Для них устанавливаются такие показатели хозяйственной деятельности, которые на этапе внедрения новой продукции стимулируют расширение объема продаж и способствуют завоеванию прочных рыночных позиций.

Отделы НИОКР в производственных отделениях осуществляют поиск и разработку новых перспективных идей, а также их быстрое доведение до стадии освоения производства.

Венчурные подразделения, организуемые в крупных компаниях на основе создания фондов «рискового капитала». Средства венчурных фондов часто вкладывают небольшие начинающие фирмы, которые впоследствии поглощаются крупными, либо между ними устанавливаются долгосрочные связи.

Специализированные централизованные фонды стимулирования нововведений, создающиеся за счет части прибыли фирмы, используются для ускорения внедрения готовой продукции в серийное производство. Из этих средств образуются венчурные фонды.

Фонды стимулирования нововведений в производственных подразделениях создаются для стимулирования НИОКР прикладного характера, связанных с потребностями подразделения.

Консультационные и аналитические группы, в функции которых входят прогнозирование развития технологий и спроса на новую продукцию, выбор перспективных идей, определение тематики исследований, координация работ.

Контроль за реализацией инноваций. Основные цели контроля заключаются в обеспечении единства принятия решений и их исполнения, предупреждении возможных ошибок

и недоработок, своевременном выявлении отклонений от заданного направления, эффективном достижении поставленных задач в установленные сроки и т.п. В связи с этим в экономической литературе выделяют такие основные методы контроля, как предварительный, направленный и итоговый.

Основное назначение *предварительного контроля* заключается в установлении взаимосвязи между стратегиями и финансовыми возможностями их исполнения. Обладая достаточным инвестиционным обеспечением и поддержкой, предприятие может перейти непосредственно к внедрению новой или улучшающей технологии в производственный оборот. Следовательно, механизм интеграции стратегического и инновационного менеджмента вступает в фазу оперативного управления.

Согласно концепции стратегического управления после стадии предварительного контроля наступает стадия перехода в оперативное управление, предполагающая претворение стратегии в жизнь в реальном масштабе времени. Здесь используется метод *направляющего контроля*, который применяется от начала практического осуществления решения до его завершающего этапа. Он обеспечивает управление реализацией стратегии с учетом неожиданных изменений, которые происходят слишком быстро, чтобы быть учтенными при разработке стратегического плана.

Когда стратегия считается выполненной, осуществляется *итоговый контроль* за полученными результатами. Этот тип контроля направлен на оценку и анализ эффективности достижения намеченных стратегических ориентиров. В зависимости от полученных результатов процесс стратегического управления либо возвращается на стадию постановки задач для внесения коррективов в методы достижения стратегических целей, либо переходит на следующий уровень развития для формирования новой стратегии развития предприятия[1].

---

[1] *Трифилова А. А.* Управление инновационным развитием предприятия. М.: Финансы и статистика, 2003.

2.5. Бизнес-планирование инновационной деятельности в организации

Бизнес-планирование представляет собой процесс разработки бизнес-плана для реализации инновации. ***Бизнес-план*** — это плановый документ, главное предназначение которого — привлечь инвестиции для реализации инновационного проекта.

В современных условиях под ***проектом*** понимают изменения любой системы, сопровождающиеся затратами времени и средств. Различают исследовательские и венчурные проекты. *Исследовательский проект* — план исследований и разработок, направленных на решение актуальных теоретических и практических задач, имеющих социально-культурное, народнохозяйственное, политическое значение. В исследовательских проектах излагаются научно обоснованные технические, экономические или технологические решения.

Исследовательские проекты обладают высокой степенью неопределенности относительного экономического эффекта и характеризуются большим риском, поэтому финансовые институты и другие структуры, ориентированные на получение прибыли, не заинтересованы в их инвестировании. Такие проекты могут финансироваться из государственного бюджета и на безвозвратной основе путем получения грантов.

Венчурные проекты связаны с созданием новых предприятий, изготовлением опытных образцов или партии продукции, приобретением оборудования и другими крупными и дорогостоящими работами. Они являются коммерческими и финансируются, как правило, коммерческими организациями на возвратной основе. Многие коммерческие банки создали специальные отделы, установили принципы инвестиционной деятельности. Среди них: формирование стратегии инвестиционной деятельности; разработка системы формализованных оценок инвестиционных проектов; выработка технологии работы с инвестиционными проектами.

В зависимости от ***уровня научно-технической значимости*** различают следующие венчурные проекты:

модернизационный — конструкция прототипа или базовая технология кардинально не изменяются;

новаторский — конструкция нового изделия существенно отличается от старой;

опережающий — конструкция основана на опережающих технических решениях;

пионерный — появляются ранее не существовавшие материалы, конструкции, технологии, выполняющие прежние и новые функции.

В зависимости от ***масштабности решаемых задач*** инновационные проекты подразделяются на: монопроекты, мультипроекты, мегапроекты.

Монопроекты выполняются, как правило, одной организацией или одним подразделением (например, создание конкретного изделия, технологии). Они имеют жесткие временные и финансовые рамки. Для управления проектом требуется руководитель или координатор.

Мультипроекты направлены на достижение сложной инновационной цели, например создание научно-технического комплекса, решение крупной технологической проблемы. Они объединяют большое число монопроектов. Здесь нужны координационные подразделения.

Мегапроекты представляют собой многоцелевые комплексные программы, требующие централизованного финансирования и руководства из координационного центра (например, проекты технического перевооружения отраслей, решение проблем конверсии, повышение конкурентоспособности продукции и технологий).

Каждый проект должен иметь четкую цель, что позволит оценить полученный результат. Окончательный успех любого проекта определяет рынок.

Управление инновационными проектами — это искусство руководства и координации людских и материальных ресурсов на протяжении жизненного цикла проекта путем применения современных методов управления и информационных технологий для достижения определенных в проекте результатов по составу и объему работ, их стоимости, срокам и качеству.

В настоящее время есть ряд стандартов и технологий управления проектами, например стандарты PMI, IPMA, PRINCE II и т.д., корпоративные технологии управления проектами RUP, PJM, NASA и пр. Корпоративные технологии

формируются на основе стандартов управления проектами. Они помогают более подробно по сравнению со стандартами ответить на вопросы, что и как нужно делать. Как правило, они включают наборы шаблонов управленческих документов. В целях привлечения внешних инвестиций для реализации инновационного проекта разрабатывается бизнес-план.

Бизнес-планирование инновационных проектов предусматривает решение следующих ***задач***:

подготовка заявок действующих и вновь создаваемых предприятий с целью получения кредитов на создание новых производств, их реконструкцию и расширение;

выход на внешний рынок и привлечение иностранных инвестиций;

разработка предложений по государственной поддержке предприятий;

оценка деятельности фирмы, выявление ее сильных и слабых сторон, формирование целей ее деятельности и др.

Бизнес-план составляется не менее чем на три года. Для первого года деятельности основные показатели рекомендуется разбивать по месяцам, для второго года — по кварталам, остальные расчетные показатели приводятся за каждый последующий год. Число лет, на которые составляется бизнес-план, может быть равным продолжительности действия проекта и ограничено периодом достижения стабильности работы предприятия, реализовавшего данный инновационный проект. Стоимостные показатели учитывают действие фактора времени, т.е. приводятся к сопоставимому виду на начало или конец планируемого периода. В России бизнес-планирование появилось сравнительно недавно, однако в настоящее время применяются типовые формы, из которых видно, что все структуры имеют общую основу.

Бизнес-план инновационного проекта включает следующие разделы[1].

1. *Возможности предприятия, резюме*. Этот раздел в простой и лаконичной форме представляет наиболее важную информацию, содержащуюся в бизнес-плане. Он готовится после

[1] *Фатхутдинов Р. А.* Инновационный менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. и техн. специальностям. 6-е изд. СПб. [и др.]: Питер, 2012. 442 с.

того, как проведена работа над всеми остальными разделами. Основная цель — дать обзор деловых предложений, способных привлечь внимание к документу.

Содержание данного раздела отражает следующие моменты:

цели проекта (увеличение объемов продаж и расширение рынков сбыта продукции, модернизация производственных процессов и т.д.);

предмет деятельности будущей фирмы;

состав конкретных мероприятий и др.

2. *Предприятие.* Здесь наряду с основными сведениями о предприятии отражаются факторы, влияющие на деятельность фирмы, а также базовые показатели ее текущей деятельности.

К основным сведениям о новом предприятии, включаемым в бизнес-план, относятся:

наименование, время и место регистрации, юридический и почтовый адрес, банковские реквизиты;

организационно-правовая форма;

размер уставного капитала, а для акционерных обществ — виды, количество и номинальная стоимость выпускаемых акций;

сведения о вкладчиках, имеющих контрольный пакет акций;

принадлежность предприятия к другим ассоциациям или финансово-промышленным группам;

наличие филиалов, представительств, дочерних фирм.

В отдельном подразделе излагается специфика отрасли, к которой принадлежит новое предприятие, описываются ее состояние и перспективы развития, технологическая изменчивость, цикличность, скорость роста, наукоемкость, капиталоемкость, ресурсоемкость, международные и государственные воздействия и т.д.

3. *Продукция.* При описании инновационной продукции, товара (работы, услуги), как правило, делается акцент не на его неповторимости или достоинствах, которые видятся составителю бизнес-плана, хотя это и важно, а на заложенных в товар преимуществах, отвечающих запросам рынка, т.е. его следует представлять с точки зрения потребителя. В связи с этим здесь необходимо отразить: потребности, удовлетворяемые продукци-

ей; показатели качества; экономические показатели; внешнее оформление; сравнение с другими аналогичными товарами; патентные права; показатели экспорта; основные направления совершенствования продукции.

4. *Рынки сбыта продукции*. Этот раздел проекта направлен на изучение рынков и позволяет предпринимателю четко представить, кто будет покупать его товар, где и какова его ниша на рынке. Раздел является наиболее трудным для разработки. Из-за особой важности информации о рынке и ее определяющего значения другие разделы бизнес-плана могут быть составлены после написания данного раздела.

Исследование рынка включает следующие основные направления:

изучение и сегментацию потребителей;

замер спроса и отбор целевых рынков;

определение мотивации потребителей;

исследование положения предприятия на рынке;

оценку рынка и объема продаж;

анализ деятельности конкурентов.

5. *Конкуренция*. Цель данного раздела инновационного проекта — обоснование выбора тактики конкуренции в условиях конкурентного рынка. Здесь следует провести анализ рыночной конъюнктуры, деятельности конкурентов, их стратегии и тактики; оценить конкурентоспособность продукции, а также эффективность деятельности конкурентов и предприятия, наметить меры по улучшению конкурентных позиций предприятия, созданного на основе инновационного проекта.

Оценка конкурентоспособности продукции проводится по критерию качества (К):

$$К = \frac{P}{C},$$

где P — полезный эффект (затраты на повышение качества); C — затраты на приобретение и использование изделия.

При этом конкурентоспособность продукции предприятия можно выявить лишь в процессе сравнения с другими товарами. Оценка конкурентоспособности продукции включает три этапа:

1) выбор наиболее конкурентоспособной продукции на рынке в качестве образца для сравнения;

2) определение набора сравниваемых параметров обоих видов продукции;

3) расчет общего показателя конкурентоспособности продукции, разработанной в инновационном проекте.

Для установления конкурентоспособности товаров целесообразно использовать метод, базирующийся на параметрической оценке показателей по двум группам — потребительской и экономической.

6. *Маркетинг.* В разделе обосновываются:

цели и стратегии маркетинга;

составляющие комплекса маркетинга;

затраты на маркетинг.

Цели и стратегия маркетинга формируются на основе результатов стратегического планирования предприятия. Примером стратегии могут служить:

высокое качество — высокая цена;

цена в зависимости от цен конкурентов;

низкие производственные издержки — низкая цена.

В практике реализации инновационных проектов принято, что затраты на маркетинг не должны превышать 11% от объема продаж. Их размер может быть установлен прямым счетом, на основе экспертных оценок или методами статистики.

7. *Производственный процесс.* Раздел начинается с описания положительных и отрицательных сторон местонахождения нового предприятия. Анализ местонахождения учитывает наличие трудовых ресурсов, местные стандарты уровня жизни и связанный с ним возможный уровень заработной платы, близость к клиентам или поставщикам, возможные транспортные расходы, доступность энергетических ресурсов, промышленной и социальной структуры, местные налоги и т.д.

Особое внимание уделяется долгосрочным активам (земля, основные производственные фонды), обоснованию темпов изменения объемов продукции и производственной мощности на ближайшие 3–5 лет.

Один из важных элементов этого раздела — описание технологического процесса производства продукции.

8. *Организационный план.* Организационная структура предприятия представляется в виде схемы с указанием взаимосвязей между звеньями. Характеристики руководящего состава даются на примере главных руководителей и выносятся

в приложение к бизнес-плану, как и другие громоздкие и сложные элементы.

Отмечается наличие квалифицированной силы в месте нахождения предприятия, рассматривается организация труда, в заключение дается календарный план (график) создания нового предприятия.

9. *Оценка рисков и страхование*. Задача раздела — показать будущим инвесторам или кредиторам фирмы возможные риски на пути реализации инновационного проекта и основные методы защиты от их влияния. Страхование служит одной из мер компенсации возможных потерь от наступления рисковых ситуаций.

Раздел содержит планирование финансового обеспечения деятельности предприятия с целью наиболее эффективного использования денежных средств.

10. *Стратегия финансирования*. В бизнес-план включается следующая информация:

объем, источники и направления использования инвестиций;

форма инвестиционных средств;

ожидаемый срок возврата вложенных средств и получения инвесторами дохода.

Библиографический список

1. *Агарков А. П., Голов Р. С.* Управление инновационной деятельностью: учебник для бакалавров. М.: Дашков и К°, 2015. 208 с.

2. *Алексеев А. А.* Инновационный менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2015. 247 с.

3. *Анисимов Ю. П., Бычков В. П., Куксова И. В.* Менеджмент инноваций: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2015. 147 с.

4. *Антонов И. Ю.* Стимулирование инновационного развития России в стратегическом периоде: науч. изд. М.: Маркетинг, 2013. 88 с.

5. *Голубков Е. П.* Инновационный менеджмент: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2013. 184 с.

6. *Грибов В. Д., Никитина Л. П.* Инновационный менеджмент: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2013. 311 с.

7. *Инновационный* менеджмент: учебник для бакалавров / [А. И. Базилевич и др.]; под ред. В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. М.: Проспект, 2014. 422 с.

8. *Кузнецова М. В.* Пути повышения эффективности венчурного финансирования инновационных проектов: монография. М.: ИНФРА-М, 2016. 102 с.

9. *Попов В. Л., Кремлев Н. Д., Ковшов В. С.* Управление инновационными проектами: учеб. пособие / под ред. В. Л. Попова. М.: ИНФРА-М, 2014. 336 с.

10. *Поршнев А. Г., Азоев Г. Л., Баранчеев В. П.* Управление организацией: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2016. 736 с.

11. *Управление* организацией: учебник / Г. Л. Азоев [и др.]; под ред. А. Г. Поршнева, Г. П. Румянцевой, Н. А. Саломатиной. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2015. 736 с.

Тема 3

Национальная хозяйственная система России

3.1. Сущность, структура и факторы функционирования национальной хозяйственной системы

Национальная хозяйственная система — это сложная хозяйственная, социальная, организационная, научно-технологическая система, обладающая совокупным экономическим потенциалом, состоящим из отдельных потенциалов, накопленных в процессе ее функционирования.

Понятие «национальная хозяйственная система» тесно связано с понятием «экономическая система», так как конкретизирует экономическую систему, отражает специфические черты, обусловленные географическим положением страны, ее участием в международном разделении труда, культурными, историческими традициями и другими факторами[1].

Структура национальной хозяйственной системы — это совокупность пропорций и отношений ее составных компонентов, взаимосвязей между ними.

Выделяют два типа структур, подвергаемых экономическому анализу:

1) экономические структуры в собственном смысле слова, характеризующие деятельность простых и комплексных эко-

---

[1] *Национальная* экономика. Цели и результаты. URL: http://www.biblio-fond.ru.

номических единиц (домашние хозяйства; предприятия, организации, фирмы; комплексные единицы — группы, сектора, отрасли деятельности, страны, межотраслевые комплексы);

2) структуры «обрамления», образующие окружающую среду экономической деятельности (демографическая, институциональная, ментальная).

В наиболее общем виде можно выделить воспроизводственную, социальную, территориальную структуры и инфраструктуру национальной хозяйственной системы.

На функционирование и развитие национальной хозяйственной системы оказывают влияние внешние и внутренние факторы. Под внешними понимаются факторы, находящиеся вне контроля государства. Внутренние факторы действуют внутри страны, они обусловлены особенностями ее развития и поддаются контролю со стороны государства.

Выделяют четыре группы ***внешних факторов***:

1) *экономические факторы* включают международное разделение труда и специализацию стран на производстве определенных товаров, услуг; доминирование той или иной страны на мировом рынке; мировую экономическую ситуацию, которая оказывает воздействие на функционирование рынка товаров, услуг или капиталов в рамках национальной хозяйственной системы;

2) к *политическим факторам* относятся объявление эмбарго на ввоз товаров и услуг любой страны; установление или разрыв дипломатических отношений; членство страны в торгово-политических союзах или объединениях; предоставление режима наибольшего благоприятствования; внешняя политика государств по отношению к данной стране;

3) *культурные факторы* могут оказывать влияние на национальную хозяйственную систему в случае экспансии массовой культуры других стран;

4) *демографические факторы* связаны в основном с изменением направлений миграционных потоков рабочей силы.

Внутренние факторы включают:

1) *экономико-географические*, связанные с особенностями экономико-географического положения страны;

2) *экономические* факторы, учитывающие структуру экономики государства;

3) *социально-демографические*, характеризующие население страны как один из важнейших элементов ее экономического потенциала;

4) *общественно-политические*, к которым относятся система общественной безопасности, СМИ, политические движения и партии;

5) *инфраструктурные* факторы, включающие совокупность производственных и непроизводственных отраслей, обеспечивающих условия воспроизводства (здравоохранение, образование, наука, охрана окружающей среды, связь, транспорт, дороги, материально-техническое снабжение, торговля, тепловодоснабжение, газоснабжение).

3.2. Понятие и сценарий устойчивого развития национальной хозяйственной системы

В настоящее время функционирование и развитие национальной хозяйственной системы обеспечивается посредством реализации Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., принятой в 2008 г.: на ее основе в 2011 г. была разработана Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. (Стратегия-2020)[1].

Концепция преследует цель перевода к 2020 г. экономики России на инновационный путь развития, характеризующийся следующими показателями: увеличение доли предприятий промышленного производства, осуществляющих технологические инновации; возрастание доли РФ на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг (атомная энергетика, авиатехника, космическая техника и услуги, специальное судостроение и др.); повышение доли экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме их экспорта; рост валовой добавленной стоимости инновационного сектора в валовом внутреннем продукте; увеличение доли ин-

[1] *Об утверждении* Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.: распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р // КонсультантПлюс.

новационной продукции в общем объеме промышленной продукции; повышение внутренних затрат на исследования и разработки; увеличение количества российских вузов, входящих в число 200 ведущих мировых университетов и т.д.[1]

Основными задачами Стратегии-2020 являются: развитие кадрового потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций; повышение инновационной активности бизнеса и ускорение появления новых инновационных компаний; максимально широкое внедрение в деятельность органов государственного управления современных инновационных технологий; формирование сбалансированного и устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок; обеспечение открытости национальной инновационной системы и экономики, а также интеграции России в мировые процессы создания и использования нововведений; активизация деятельности по реализации инновационной политики, осуществляемой органами государственной власти субъектов Российской Федерации и муниципальными образованиями.

Сложившиеся тенденции технологического развития в российской экономике, а также риски и возможности роста позволяют выделить три возможных варианта инновационного развития.

Вариант инерционного (ориентированного на импорт) технологического развития предполагает отсутствие масштабных усилий, нацеленных на инновационное развитие, фокусирование политики в основном на поддержании макроэкономической стабильности и низких параметров бюджетных расходов на науку, инновации и инвестиции в развитие человеческого капитала. Инновационная политика проводится в основном через общие меры по развитию институтов, формированию благоприятного делового климата, а также через меры организационного содействия, не требующие значительных расходов. Этот вариант с большой вероятностью приведет к дальнейшему ослаблению национальной инновационной системы и усилению зависимости экономики от иностранных технологий. Российская инновационная система

[1] *Об утверждении* Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.: распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р // КонсультантПлюс.

распадается на ряд отдельных (преимущественно оборонных) научно-технических сегментов. При этом низкий спрос на инновации со стороны российского бизнеса и отсутствие увеличения уровня государственной поддержки окажут негативное влияние на развитие сектора исследований и разработок. Результаты реализации такого варианта не соответствуют целям и ориентирам развития российской экономики на долгосрочную перспективу. Такой вариант обрекает Россию на технологическое отставание от ведущих стран Запада, а в перспективе — на проигрыш в конкуренции новым индустриальным странам и, следовательно, является неприемлемым.

Вариант догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности ориентирован на перевооружение экономики на основе импортных технологий, а также на локальное стимулирование развития российских разработок. Спрос на отечественные технологии создается не только потребностями обеспечения интересов национальной безопасности и обороны, но и развитием энергосырьевого сектора. Сектор фундаментальной и прикладной науки сегментируется и концентрируется вокруг тех направлений, которые имеют коммерческое применение.

Вариант догоняющего развития хорошо известен на примере Японии, Южной Кореи, Малайзии, Сингапура и, безусловно, Китая. В его основе лежит максимальное использование доступных на мировом рынке технологий, которые закупаются либо привлекаются в страну вместе с иностранным капиталом. Как правило, импортируемые технологии не являются самыми передовыми в мире.

Вариант достижения лидерства в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях соответствует долгосрочным целям и задачам, обозначенным в Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 г. Он характеризуется существенными усилиями государства по модернизации сектора исследований и разработок, концентрацией усилий на наиболее перспективных научно-технологических направлениях, которые позволяют резко расширить применение российских разработок и улучшить позиции России на мировом рынке высокотехнологичной продукции и услуг.

Российская Федерация может претендовать на лидирующие позиции в производстве авиакосмической техники, композитных материалов, разработке и применении нанотехнологий, биомедицинских технологий жизнеобеспечения и защиты человека и животных, программного обеспечения, а также в атомной и водородной энергетике, отдельных направлениях рационального природопользования и экологии и других сферах деятельности[1].

В настоящее время планирование устойчивого экономического и социального развития РФ получило название Стратегия-2030. За основу нового документа в большей степени взяты нереализованные предложения плана развития до 2020 г. Создатели Стратегии-2030 называют приоритетными следующие сферы: здравоохранение, образование, инфраструктуру, оборонно-промышленный комплекс.

3.3. Макроэкономические показатели функционирования и развития национальной хозяйственной системы

Для макроэкономического анализа национальной хозяйственной системы и формирования экономической политики необходима полная, регулярная статистическая информация о состоянии и динамике национального хозяйства. Такая информация представлена в системе национальных счетов.

СНС — это статистический стандарт, описывающий все стороны и фазы воспроизводства национального дохода и продукта. СНС включает следующие макроэкономические показатели: ВВП — валовой внутренний продукт, ВНП — валовой национальный продукт, ЧВД — чистый внутренний продукт, НД — национальный доход, ЛД — личный доход, РД — располагаемый доход и др.[2]

Базовым показателем СНС является ВВП.

---

[1] *Об утверждении* Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.: распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р // КонсультантПлюс.

[2] *Национальная* экономика. Цели и результаты. URL: http://www.biblio-fond.ru/view.aspx?id=47833.

ВВП — рыночная стоимость всех товаров и услуг, произведенных на экономической территории страны ее резидентами за определенный период (год), это денежный показатель. Денежное выражение ВВП может искажать действительное представление о национальном продукте, поэтому разделяют реальный и номинальный ВВП. Номинальный ВВП измеряется в текущих ценах, и эти данные публикуются в статистике. Реальный ВВП исчисляется в неизменных ценах, т.е. ценах базисного периода.

Для корректировки номинального ВВП (а следовательно, измерения реального) используют индекс цен — это коэффициент, выражающий отношение рыночной корзины в ценах данного периода к такой же корзине, но в ценах базисного периода (самый распространенный индекс — дефлятор, который учитывает взвешенное изменение цен всех товаров и услуг).

ВВП можно рассчитать тремя ***способами***: суммируя расходы, методом доходов и по добавленной стоимости.

По расходам ВВП рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ВВП} = C + I + G + X_n,$$

где C — личные потребительские расходы; I — валовые внутренние частные инвестиции; G — государственные закупки товаров и услуг; X_n — чистый экспорт.

Метод расчета ВВП *по доходам* предполагает суммирование доходов всех участников создания ВВП: заработная плата наемным работникам, включая отчисления в фонды; прибыль частных предприятий, корпораций; дивиденды акционеров; нераспределенные прибыли, предназначенные для инвестиций; рентные доходы: доход с земли, природных ресурсов, имущества; процент на ссудный капитал. В соответствии с доходным методом расчета ВВП выделяют два элемента, которые непосредственно доходами не становятся — это амортизация и косвенные налоги (НДС, акциз, таможенные пошлины).

Добавленная стоимость — это приращение стоимости, стоимость, которую добавляет фирма к купленным материалам и услугам в процессе производства и реализации продукции; разность между общей выручкой, полученной от продажи данной продукции, и стоимостью рыночных затрат на ее про-

изводство и реализацию (стоимость сырья, материалов, топлива, энергии).

ВВП выражает экономическую мощь, потенциал страны, но не является универсальным показателем, точно отражающим благосостояние нации.

В расчете ВВП много условностей и допущений:

не учитывается все, что создается внутри домашних хозяйств для себя, а также теневой сектор экономики;

не учитывается влияние роста производства на экологию;

не рассматривается структура общественного продукта;

ВВП не отражает точно вклад тех сфер, услуги которых предоставляются бесплатно;

ВВП не показывает характер распределения доходов, степень эксплуатации.

Таким образом, ВВП представляет общую характеристику экономики страны, ее динамики.

3.4. Совокупный экономический потенциал национальной хозяйственной системы

Совокупный экономический потенциал национальной хозяйственной системы – это совокупная способность отраслей производить определенные блага, отличающиеся качественными и количественными характеристиками, на конкретном временном промежутке[1].

Основными составными элементами совокупного экономического потенциала выступают природно-ресурсный, трудовой (человеческий), производственный, научно-технический, инвестиционный, экспортный.

Природно-ресурсный потенциал — это общая совокупность природных ресурсов, которые используются в настоящее время или могут быть привлечены для хозяйственной деятельности. Ресурсный природный потенциал состоит из таких видов экономических ресурсов, как:

[1] *Кошелев А. Н.* Национальная экономика: конспект лекций. М.: Эксмо, 2008. 160 с.

1) сельскохозяйственные — ресурсы, необходимые для производства сельскохозяйственной продукции, в том числе земля, климатические условия;

2) непроизводственные — совокупность ресурсов, которые не используются напрямую в хозяйственной деятельности, но необходимы для нормальной жизнедеятельности населения, например природоохранные зоны, парки, скверы, городские зеленые насаждения;

3) промышленные — ресурсы, необходимые для хозяйственной деятельности, например минеральные ресурсы, химические.

Обеспеченность ресурсным природным потенциалом России оценивается специалистами как высокая и достаточная для обеспечения высоких темпов экономического роста. Особенности ресурсного природного потенциала состоят в крайней неравномерности его размещения на территории страны; несовпадении структуры географического расположения населения и его размещения; высокой степени концентрации на небольших территориях.

Человеческий потенциал — один из основных видов совокупного экономического потенциала. Численность населения характеризуется определенными качественными показателями (квалификационной и профессиональной структурой) и выступает необходимым ресурсом, без которого невозможно не только развитие национальной хозяйственной системы, но и ее нормальное функционирование. Соответственно, чем больше степень обеспеченности человеческим потенциалом, тем больше потенциальная способность хозяйства к росту.

Производственный потенциал — это способность хозяйствующих субъектов производить общественные блага на все более высоком количественном и качественном уровне[1]. Кризисное состояние сказалось на резком снижении производственного потенциала. Вместе с тем на него оказывают влияние те же факторы, которые характерны для производственного потенциала мировой экономики, а именно научно-технический прогресс. Наблюдаются высокие темпы автоматизации и механизации производственного процесса, что существенным образом изменяет структуру производственного потенци-

[1] *Кошелев А. Н.* Указ. соч.

ала. Отличительной его особенностью является создание принципиально новых отраслей экономики в результате инновационных научных и технологических разработок.

Научно-технический потенциал национального хозяйства представляет собой сеть научных организаций (научно-исследовательских, конструкторских, проектных институтов, а также исследовательских подразделений вузов), функционирующих в целях производства, распространения и внедрения в практику научных знаний, реализации научно-технической политики.

Инвестиционный потенциал отражает степень возможности вложения средств в активы длительного пользования, включая вложения в ценные бумаги с целью получения прибыли или иных народнохозяйственных результатов. Экономика любой страны для осуществления воспроизводственного процесса требует определенного объема инвестиционных ресурсов. В условиях рыночной экономики многообразие форм собственности предопределяет различие подходов к поиску и использованию инвестиций в соответствии с целями и задачами государственной экономической политики.

Экспортный потенциал — это способность национальной хозяйственной системы производить продукцию, конкурентоспособную на мировых рынках, и экспортировать ее в достаточных объемах по мировым ценам. Его стратегическая роль заключается в том, что он должен стать инструментом активизации имеющихся и потенциальных конкурентных преимуществ российской экономики в международном разделении труда, средством содействия выходу нашей страны на путь стабильного и ускоренного качественного экономического роста.

3.5. Международная интеграция национальных хозяйственных систем

Международная интеграция национальных хозяйственных систем — это межгосударственное объединение двух и более стран на основе договора о создании совместного хозяйственного комплекса.

Она представляет собой регулируемый процесс экономического взаимодействия национальных экономических структур, формирующих совместный комплекс посредством сближения хозяйственных механизмов. Наиболее успешное развитие экономической интеграции возможно при наличии определенных ***предпосылок***, среди которых наиболее существенными являются:

исторически сложившиеся экономические связи между странами-участницами;

высокий уровень их взаимной торговли;

высокий уровень развития производительных сил и рыночных механизмов;

развитая многоотраслевая структура экономик стран-участниц;

высокий уровень развития обрабатывающей промышленности;

общность стоящих перед странами проблем в области развития, финансирования, государственного регулирования;

политическая близость, отсутствие религиозных и иных противоречий, близкий уровень демократизации общества, социально-правовой защиты;

географическая близость и общность границ.

Мировая практика позволяет выделить следующие ***формы экономической интеграции*** (от низшей к высшей):

преференциальная зона;

зона свободной торговли;

таможенный союз, общий рынок;

экономическое сообщество;

экономический и валютный союз.

Создание преференциальной зоны двух и более стран означает взаимное предоставление преференций или льгот.

Зона свободной торговли в ее классическом варианте предполагает постепенную (в согласованный срок) полную отмену ограничений на взаимное передвижение промышленных товаров при сохранении национального внешнеторгового режима в отношении третьих стран.

Создание *таможенного союза* предполагает поэтапную полную либерализацию взаимной торговли промышленными товарами и введение единого тарифа в отношении третьих стран. Это зона свободной торговли плюс единый внешнеторго-

вый тариф. Формирование общего рынка двух и более стран предполагает поэтапную отмену всех ограничений на взаимное перемещение товаров, капиталов, услуг, рабочей силы и введение единого внешнеторгового тарифа. Таким образом, общий рынок включает таможенный союз и полную либерализацию обмена услугами, капиталами и трудовыми ресурсами.

Экономическое сообщество предполагает создание общего рынка, а также проведение единой политики в области сельского хозяйства, энергетики, промышленности, региональных и других проблем.

Экономический и валютный союз включает формирование единого внутреннего рынка, полную гармонизацию и унификацию экономической и валютной политики вплоть до введения единой валюты, создания единого банка; осуществление единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран.

По составу участников известны следующие ***типы экономической интеграции***:

интеграция развитых стран;

интеграция развивающихся стран;

интеграция стран с переходной экономикой;

интеграционные объединения смешанного типа с полноправным участием развитых и периферийных государств.

Экономические интеграционные объединения:

• Организация экономического сотрудничества и развития (объединяет 30 государств);

• Всемирная торговая организация (создана в 1994 г., в нее входят более 150 стран);

• Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) (создана в 1964 г., объединяет 192 государства);

• Международный валютный фонд (создан в 1945 г., объединяет 185 стран);

• Всемирный банк (создан в 1944 г., объединяет 185 государств-членов);

• Организация стран — экспортеров нефти (создана в 1960 г., ее участниками являются 13 государств);

• Международное энергетическое агентство (создано в 1974 г., объединяет 27 стран);

• Международное агентство по атомной энергии (создано в 1957 г., объединяет 145 государств);

• Международная организация труда (создана в 1919 г., включает 178 государств).

Россия — евразийское государство, поэтому она сотрудничает со многими европейскими и азиатскими странами, будучи равноправным членом различных международных организаций. К наиболее крупным из них можно отнести: Организацию по безопасности и сотрудничеству в Европе, Организацию черноморского экономического сотрудничества, Большую двадцатку G20, БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР), Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС). Значимо членство России в международных интеграционных объединениях, куда входят бывшие республики СССР. Это такие современные международные организации, как: Шанхайская организация сотрудничества, членами которой являются страны ближнего и дальнего зарубежья, а также Евразийское экономическое сообщество (Белоруссия, Казахстан, Россия, Армения, Киргизия).

Библиографический список

1. *Булатов А. С.* Национальная экономика: учеб. пособие. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2015. 304 с.

2. *Дворядкина Е. Б.* Национальная экономика: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014. 162 с.

3. *Жданов С. А., Козельская И. Н., Козлова Е. В.* Национальная экономика: учеб. пособие / под ред. М. И. Абрамовой. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2013. 296 с.

4. *Национальная* экономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению 080100 «Экономика» и экон. специальностям / [Р. М. Нуреев и др.]; под общ. ред. Р. М. Нуреева; [ред. кол.: В. Н. Борисов [и др.]. М.: ИНФРА-М, 2014. 655 с.

5. *Российский* статистический ежегодник, 2015: стат. сб. М.: [б. и.], 2015. 693 с.

Тема 4

Федеральная контрактная система[1]

4.1. Теоретические основы формирования федеральной контрактной системы

В основу формирования федеральной контрактной системы (ФКС) положен опыт США. Американская контрактная система доказала свою эффективность, ей уже более 70 лет. Деятельность ФКС США регулируется Федеральными правилами планирования, размещения и исполнения государственного заказа. Управлением федеральной контрактной системой занимается Офис государственного заказа США. Процесс госзакупок находится под контролем контрактных офицеров. В США объем бюджетных средств в рамках федеральной контрактной системы составляет более 500 млрд дол. Участниками ФКС выступают более 160 тыс. коммерческих организаций. В Великобритании госзакупками руководит Управление по делам государства, подведомственное казначейству. Оно оценивает необходимость проведения госзакупок для каждого ведомства, отбирает проекты, сопровождает процесс размещения госзаказа и управления контрактами. Творчески применены

[1] Данная тема подготовлена по материалам: *Якушина Е. В.* Федеральная контрактная система и государственные закупки в сфере образования // Вопросы интернет-образования. 2014. № 122. URL: http://vio.uchim.info/Vio_122/cd_site/articles/art_4_2.htm; *О контрактной* системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федер. закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ // КонсультантПлюс.

последние версии типового закона о закупках, который создавался всем законодательным сообществом мира с 1974 г., т.е. использован глобальный опыт содружества многих стран, связанный с наиболее эффективными методами закупок.

Понятие федеральной контрактной системы. Федеральная контрактная система представляет совокупность мер правового, организационного и экономического характера, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд в товарах, работах и услугах посредством реализации взаимосвязанных этапов. Определение федеральной контрактной системы зафиксировано в Федеральном законе от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Согласно его ст. 3 *контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд* (далее — контрактная система в сфере закупок) — *это совокупность участников контрактной системы в сфере закупок и осуществляемых ими*, в том числе с использованием единой информационной системы в сфере закупок (за исключением случаев, если использование такой единой информационной системы не предусмотрено настоящим федеральным законом), в соответствии с законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок *действий, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд.*

Основной целью создания и функционирования федеральной контрактной системы выступает повышение целенаправленности, эффективности, прозрачности закупок для государственных и муниципальных нужд и использование государственных ресурсов на основе внедрения проектно-ориентированной организации всех процессов закупочного цикла и обеспечения планируемых целевых эффектов социально-экономического развития[1].

Федеральная контрактная система позволяет обеспечить выполнение публичных обязательств государства; адекватное потребностям государства качество поставляемых товаров, ра-

[1] *Пискунов А. А.* Федеральная контрактная система как инструмент развития // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2011. № 6.

бот и услуг; эффективное использование ресурсов; надежное управление технологическими и экономическими рисками; существенное снижение коррупции в государственном секторе.

Сфера регулирования в рамках федеральной контрактной системы охватывает стадии формирования, размещения и исполнения госзаказа. Кроме того, ФКС частично включает планирование бюджетных ассигнований на государственные закупки (в части прогнозирования потребности, обоснования приоритетных направлений) и управление созданными активами.

В перечень нормативно закрепленных *функций федеральной контрактной системы* входят:

управление контрактами (с момента формирования обоснований бюджетных проектировок до момента эксплуатации результата исполнения государственного контракта), в том числе, на базе единых принципов проектного управления;

использование результатов государственных контрактов предыдущих периодов в целях обоснования бюджетных проектировок;

мониторинг рыночных цен на закупаемую продукцию, реализация эффективных процедур размещения государственного заказа;

идентификация проблем реализации государственных контрактов на всех стадиях его исполнения, разработка критериев и процедур принятия управленческих решений;

подбор оптимальных организационных, управленческих и финансовых схем исполнения государственного контракта с учетом специфики закупаемых товаров, работ и услуг;

выработка оптимальной для заданного результата формы государственного контракта, включая выбор схемы обеспечения качества его исполнения;

оценка рисков государственного контракта (формирование и ведение реестра и карты рисков государственных контрактов);

выполнение обязательства государственного заказчика по обеспечению качества результатов государственных контрактов;

контроль и мониторинг исполнения государственных контрактов;

определение и применение мер корректирующего воздействия в случаях негативной оценки хода реализации контракта;

принятие решений о наложении штрафных и иных санкций при исполнении государственных контрактов;

учет и паспортизация проектов, государственных контрактов;

обеспечение обязательной публикации хода исполнения государственных контрактов;

оценка эффективности реализации контрактов с учетом степени достижения ожидаемого социально-экономического результата;

обобщение и распространение лучшего опыта формирования, размещения и исполнения государственного заказа.

Законодательная основа закупок. Закон № 44-ФЗ регламентирует реализацию всех этапов единого закупочного цикла. Он вводится поэтапно, с переходным периодом до 2017 г. и обеспечивается системой подзаконных актов, на основе которых создается методическая база закупок и совершенствуется правоприменительная практика.

К *участникам контрактной системы* в сфере закупок относятся:

федеральные органы исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок;

органы исполнительной власти субъектов РФ по регулированию контрактной системы в сфере закупок;

иные федеральные органы исполнительной власти, органы государственной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, уполномоченные на осуществление нормативно-правового регулирования и контроля в сфере закупок;

госкорпорации по атомной энергии «Росатом» и по космической деятельности «Роскосмос»;

заказчики;

поставщики (подрядчики, исполнители);

уполномоченные органы;

уполномоченные учреждения;

специализированные организации;

операторы электронных площадок.

Статья 3 закона № 44-ФЗ содержит определения основных участников ФКС.

Участник закупки — любое юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала или любое физическое лицо, в том числе зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя.

Государственный заказчик — государственный орган, орган управления государственным внебюджетным фондом либо государственное казенное учреждение, действующие от имени РФ или субъекта РФ, уполномоченные принимать бюджетные обязательства в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации от имени Российской Федерации или субъекта федерации и осуществляющие закупки.

Муниципальный заказчик — муниципальный орган или муниципальное казенное учреждение, действующие от имени муниципального образования, уполномоченные принимать бюджетные обязательства в соответствии с бюджетным законодательством РФ от имени муниципального образования и осуществляющие закупки.

Заказчик — государственный или муниципальный заказчик либо бюджетное учреждение, осуществляющие закупки.

Контрактная система в сфере закупок основывается на следующих *принципах*:

открытости и прозрачности информации о контрактной системе в сфере закупок (ст. 7 закона № 44-ФЗ);

обеспечения конкуренции (ст. 8);

профессионализма заказчиков (ст. 9);

стимулирования инноваций (ст. 10);

единства контрактной системы в сфере закупок (ст. 11);

ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок (ст. 12).

Основными функциями федеральной контрактной системы являются:

учет, нормирование, каталогизация государственных нужд;

ведение классификаторов государственных нужд;

формирование прогноза и плана госзаказа;

обеспечение взаимосвязи контрактной и бюджетной систем;

развитие инструментов исполнения и достижения конечных целей контрактов;

учет и управление рисками;

ведение библиотеки типовых контрактов;

развитие систем мониторинга, аудита и контроля качества исполнения контрактов;

развитие классификаторов товаров, работ, услуг;

учет и ведение реестров контрактов, реестров предметов и исполнителей контрактов;

развитие государственно-частного партнерства;

распространение лучшего опыта.

Краеугольный камень федеральной контрактной системы — нацеленность на результат. Данная система предусматривает прохождение трех взаимоувязанных этапов (рис. 3).

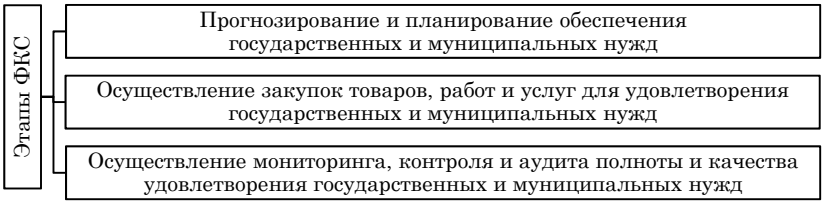

Рис. 3. Укрупненные этапы федеральной контрактной системы

Каждая закупка должна быть строго обоснована исходя из задач, поставленных государственной политикой, и привязана к четким целевым показателям госпрограмм.

Первый этап — планирование. Вводится трехлетний горизонт планирования: обоснование потребности в конкретной закупке, определение начальной цены контракта, конкретизация всех существенных условий в годовых планах-графиках закупок. Планирование является публичным. Российские производители будут заранее знать о том, каким будет государственный спрос, где будет потенциальная зона сбыта продукции.

Второй этап — осуществление закупок (отбор поставщиков, управление исполнением контракта). Расширен перечень способов закупок таким образом, чтобы для каждой закупочной ситуации — от поставок детского питания и медикаментов до строительства сложнейших инфраструктурных объектов — могла быть определена оптимальная процедура. Перечень товаров, работ и услуг огромен — более 10 тыс. позиций. Поэтому закупать их планируется в зависимости от их особенностей, а также специфики рынков, на которых они производятся.

Третий этап — контроль и аудит. Заказчик обязан публично обосновывать каждое свое решение. Контроль в ФКС — это не только контроль за формальным выполнением требований, но и качественный анализ действий заказчика. Аудит замыкает закупочный цикл в федеральной контрактной системе. На данном этапе устанавливается соответствие результата исполнения контракта первоначально заявленным государственным нуждам[1].

В целом федеральная контрактная система позволяет повысить эффективность государственного заказа на основе:

использования современных инновационных методов управления государственными закупками (организационно-функциональная структура, государственно-частное партнерство, информационно-аналитическая система, управление рисками и т.д.);

установления постоянно действующей обратной связи от исполнителя к заказчику, федеральным органам исполнительной власти, обществу на основе мониторинга всего жизненного цикла государственного контракта;

методического обеспечения системы заключения и исполнения государственных контрактов;

своевременного выявления государственных контрактов с существенными отклонениями от параметров аналогичных государственных контрактов, оценки и принятия мер по повышению их экономической эффективности.

4.2. Конкурентные и неконкурентные способы определения поставщиков товаров, работ, услуг для удовлетворения государственных (муниципальных) нужд

Для удовлетворения государственных или муниципальных нужд заказчики согласно ст. 24 закона № 44-ФЗ используют конкурентные способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) или осуществляют закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).

[1] Данная часть параграфа подготовлена на основе аналитических статей и обзоров. URL: http://zakupki-tendery.ru.

Конкурентными способами определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) являются *конкурсы* (открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс), *аукционы* (аукцион в электронной форме (далее также — электронный аукцион), закрытый аукцион), *запрос котировок*, *запрос предложений*.

Таким образом, законодатель устанавливает приоритет размещения заказа конкурентным способом. Однако допускается размещение заказа у единственного поставщика (т.е. неконкурентным способом). Совокупность способов определения поставщика можно представить в следующем виде (рис. 4).

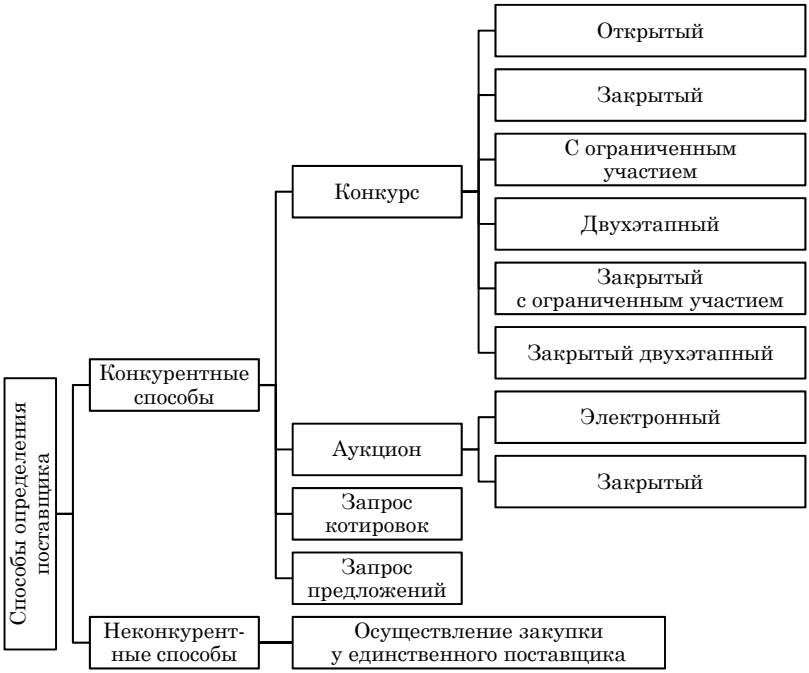

Рис. 4. Способы определения поставщика

Закон № 44-ФЗ содержит дефиниции каждого упомянутого конкурентного способа определения поставщика (табл. 2).

Таблица 2

Характеристика способов определения поставщика

Способ определения поставщика	Понятие	Условия	Статья закона № 44-ФЗ
Открытый конкурс	Конкурс, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении такого конкурса, конкурсной документации и к участникам закупки предъявляются единые требования	Проводится во всех случаях без ограничения по сумме, кроме закупок, для которых предусмотрен другой способ определения поставщика	48
Конкурс с ограниченным участием	Конкурс, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении такого конкурса и конкурсной документации, к участникам закупки предъявляются единые требования и дополнительные требования и победитель такого конкурса определяется из числа участников закупки, прошедших предквалификационный отбор	В случаях поставки технически сложного или инновационного товара, работ, услуг, изготовление или поставка которого требует специальной квалификации (подп. 1 п. 2 ст. 56); выполнение работ по сохранению объектов культурного наследия, музейных предметов, редких документов, архивов (подп. 2 п. 2 ст. 56)	56
Двухэтапный конкурс	Конкурс, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении такого конкурса и конкурсной документации, к участникам закупки предъявляются единые требования либо единые требования и дополнительные требования и победителем такого конкурса признается участник двухэтапного конкурса, принявший участие в проведении обоих этапов такого конкурса (в том числе, прошедший предквалификационный отбор на первом этапе в случае установления дополнительных требований к участникам такого конкурса) и предложивший лучшие условия исполнения контракта по результатам второго этапа такого конкурса	Для заключения контракта на проведение научных исследований, проектных работ (подп. 1 п. 2 ст. 57); для уточнения характеристик объекта закупки необходимо провести обсуждение с участниками закупки (подп. 2 п. 2 ст. 57)	57

Продолжение табл. 2

Способ определения поставщика	Понятие	Условия	Статья закона № 44-ФЗ
Аукцион в электронной форме (электронный аукцион)	Аукцион, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении такого аукциона и документации о нем, к участникам закупки предъявляются единые требования и дополнительные требования, проведение такого аукциона обеспечивается на электронной площадке ее оператором	Проводится в случае закупки товаров (работ, услуг), включенных в утвержденный аукционный перечень или в дополнительный перечень, который принят на уровне субъекта РФ. В остальных случаях — без ограничений (по решению заказчика)	59
Запрос котировок	Способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором информация о закупаемых для обеспечения государственных или муниципальных нужд товарах, работах или услугах сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении запроса котировок и победителем запроса котировок признается участник закупки, предложивший наиболее низкую цену контракта	Проводится на сумму, не превышающую 500 тыс. р., и не более 10% от всего объема средств на закупки, выделенных на год	72
Запрос предложений	Способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором информация о закупаемых для обеспечения государственных или муниципальных нужд в товаре, работе или услуге сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении запроса предложений, документации о проведении запроса предложений и победителем запроса предложений признается участник закупки, направивший окончательное предложение, которое наилучшим образом соответствует установленным заказчиком требованиям к товару, работе или услуге	Проводится строго в случаях, установленных ч. 2 ст. 83	83

Окончание табл. 2

Способ определения поставщика	Понятие	Условия	Статья закона № 44-ФЗ
Закрытые способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей)	Закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс, закрытый аукцион, при которых в соответствии с положениями ст. 85 и 86 закона № 44-ФЗ информация о закупках сообщается заказчиком путем направления приглашений принять участие в закрытых способах определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), документации о закупках ограниченному кругу лиц, которые соответствуют требованиям, предусмотренным настоящим федеральным законом, и способны осуществить поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся объектами закупок, в случаях, предусмотренных ч. 2 ст. 84 (например, закупка товаров, сведения о которых составляют государственную тайну)	Применяются только в случаях, указанных в ч. 2 ст. 84	84
Закупка у единственного поставщика	Неконкурентный способ определения поставщика	Проводится строго в случаях, установленных ч. 1 ст. 93	93

К неконкурентным процедурам относится размещение заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика). Данная процедура применяется в случаях, если выполнение государственного заказа относится к сфере деятельности субъектов естественных монополий; если в рамках государственного заказа осуществляются поставки культурных ценностей, предназначенных для пополнения государственных музейного, библиотечного, архивного фондов, кино-, фотофонда и аналогичных фондов; если выполняются работы по мобилизационной подготовке в Российской Федерации и т.д.

Кроме того, законом закреплены особенности осуществления отдельных видов закупок:

заключения энергосервисных контрактов;

заключения государственных контрактов на оказание услуг связи для обеспечения обороны страны, безопасности государства, правопорядка с единственным исполнителем;

заключения государственных контрактов при осуществлении закупок товаров, работ, услуг, включаемых в государственный оборонный заказ, и закупок материальных ценностей, поставляемых в государственный материальный резерв;

осуществления закупок в соответствии с решением Правительства РФ.

По результатам процедуры определения поставщика с победителем (единственным поставщиком) заключается государственный или муниципальный контракт. *Государственный (муниципальный) контракт* — договор, заключенный от имени Российской Федерации, субъекта РФ (государственный контракт), муниципального образования (муниципальный контракт) государственным или муниципальным заказчиком для обеспечения соответственно государственных или муниципальных нужд. Государственный или муниципальный контракт подписывается с победителем — участником, подавшим предложение с наилучшими условиями, соответствующее требованиям документации.

К основным нарушениям при размещении государственного и муниципального заказа можно отнести следующие:

ошибки в тексте объявлений о размещении госзаказа. Представление информации о госзаказе на интернет-сайтах закупок с орфографическими ошибками или латинскими буквами;

указание в конкурсной документации конкретных торговых марок или наименований производителя товаров и услуг без предоставления возможности участникам государственного заказа поставить товар аналогичного качества или свойства;

указание в конкурсной документации по поставке товара большого количества точных технологических характеристик, в результате которых может быть поставлен товар лишь одного производителя при наличии на рынке достаточного количества аналогичных товаров;

содержание в конкурсной документации нереальных сроков выполнения работ, услуг или поставки товаров;

отсутствие в конкурсной документации критериев оценки заявок, что затрудняет участие в госзаказе всех заинтересованных лиц и приводит к победе в торгах компаний, которые обладают инсайдерской информацией о госзаказе;

аффилированность госзаказчика и участника торгов;

невозможность зарегистрироваться на электронной площадке;

включение в один лот государственного заказа требований о поставке товаров, работ, услуг, не связанных между собой;

размещение информации о государственном заказе в нечитаемом виде.

Библиографический список

1. *Демакова Е. А.* Повышение эффективности закупок для государственных нужд на основе мониторинга и оценки качества продукции: монография. М.: ИНФРА-М, 2016. 288 с.

2. *Мамедова Н. А., Байкова А. Н.* Общественный контроль в сфере государственных и муниципальных закупок: теоретические и практические основы: монография. М.: МЭСИ, 2015. 311 с.

Тема 5

Экономическая безопасность социально-экономических систем[1]

5.1. Понятие, структура, факторы и показатели экономической безопасности национальной хозяйственной системы

Экономическая безопасность национальной хозяйственной системы — это состояние защищенности национального хозяйства от внешних и внутренних угроз, при котором оно способно обеспечивать поступательное развитие общества, его экономическую и социально-политическую стабильность при наличии неблагоприятных внешних и внутренних факторов.

Существенными признаками категории «экономическая безопасность» являются:

1) экономическая независимость – достижение такого уровня развития национальной экономики, который позволяет ей занять конкурентные и равные позиции в мировом хозяйстве;

---

[1] При подготовке раздела использованы: *Богомолов В. А.* Экономическая безопасность: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 303 с.; *Экономическая* и национальная безопасность: учебник / под ред. Л. П. Гончаренко. М.: Экономика, 2008. 543 с.; *Дворядкина Е. Б., Новикова Н. В.* Экономическая безопасность: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2010. 177 с.

2) стабильность и устойчивость национальной экономики — создание устойчивого роста национальной экономики, исключающей социальные потрясения, усиление роли криминальных структур и создающей режим безопасности для каждого гражданина;

3) целостность хозяйственной системы — сохранение единого экономического пространства, которое основывается на глубокой интеграции между хозяйствующими субъектами, с одной стороны, по территориальному принципу, с другой — по отраслевому;

4) способность к саморазвитию и прогрессу — динамика научно-технического потенциала как основа экономического роста, которая достигается путем создания благоприятных условий для обновления производственного аппарата, повышения профессионального и общеобразовательного уровня работников, сохранения и развития кадрового потенциала во всех сферах народного хозяйства.

Субъектом экономической безопасности национальной хозяйственной системы выступает государство, осуществляющее свои главные функции в этой области через органы законодательной, исполнительной и судебной власти.

Объектом экономической безопасности национальной хозяйственной системы является экономическая система государства, в том числе государство и его природные ресурсы, отдельные элементы экономической системы, общественные институты, хозяйствующие субъекты на всех уровнях экономики и личность, а также их жизненно важные экономические интересы.

Структурные элементы экономической безопасности государства: технологическая, технико-производственная, финансово-кредитная, сырьевая, энергетическая, продовольственная, экологическая и информационная составляющие.

Технологическая составляющая экономической безопасности обусловливает такое состояние научно-технического потенциала страны, которое гарантирует конкурентоспособность национальных товаров и услуг на рынках наукоемкой (высокотехнологичной) продукции, а также обеспечивает самостоятельную разработку в минимально короткие сроки новейших технологических решений, предопределяющих прорывы в ведущих отраслях гражданского и оборонного производства.

Обеспечение технологической составляющей экономической безопасности возможно лишь при условии выведения национального хозяйства на путь инновационного развития.

Технико-производственная составляющая экономической безопасности может быть определена как способность национального хозяйства страны в случае нарушения внешнеэкономических связей или внутренних социально-экономических потрясений оперативно компенсировать их негативные последствия, устойчиво осуществлять расширенное воспроизводство, удовлетворять общественные (в том числе, оборонные) потребности. Она тесно связана как с материально-вещественными, так и с социальными факторами производства.

Под ***финансово-кредитной составляющей*** понимается возможность государства получать, размещать и использовать отечественные и зарубежные кредиты и инвестиции, а также рассчитываться по ним в пределах, обеспечивающих устойчивое функционирование своей валютно-финансовой системы и удовлетворение общественных потребностей в неблагоприятных внешних и внутренних экономических условиях. Мировой опыт свидетельствует, что устойчивость экономического роста и экономическая безопасность государства возможны лишь при *инвестиционном типе* развития национального хозяйства.

Продовольственная и сырьевая составляющие предполагают обеспеченность экономики страны соответственно продовольствием и сырьем в размерах, необходимых для эффективного функционирования национального хозяйства.

Обеспечение продовольствием населения страны является важнейшим фактором экономической безопасности государства. Мировой опыт свидетельствует, что критический объем сельскохозяйственного производства должен быть обеспечен за счет собственного производства на 60%, в противном случае наступит потеря продовольственной независимости государства.

Согласно Доктрине продовольственной безопасности России главным критерием оценки продовольственной безопасности выступает доля собственного производства продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов на внутреннем рынке с указанием пороговых значений в отношении: зерна — не менее 95%; сахара — не менее 80%; растительного масла —

не менее 80%; мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо) — не менее 85%; молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) — не менее 90%; рыбной продукции — не менее 80%; картофеля — не менее 95 %; соли пищевой — не менее 85%.

Большое значение для экономической безопасности государства имеет ***энергетическая составляющая***, которая предполагает обеспечение стабильности физических поставок энергоносителей для внутреннего потребления и адаптацию национальной экономики к новым мировым ценам на них.

Один из основных проблемных вопросов здесь — создание диверсифицированной структуры импорта энергоносителей и энергоресурсов, а также внедрение энергосберегающих технологий. Решение этой проблемы на государственном уровне дает возможность предупредить угрозы, связанные с энергодефицитом в национальном хозяйстве.

Экологическая составляющая предусматривает такое состояние национальной экономики, при котором предотвращаются или своевременно разрешаются противоречия между обществом и средой обитания, не допускается нанесение ущерба экономическому потенциалу государства.

Решение проблемы загрязнения окружающей среды тесно связано с ограничением хозяйственной деятельности человека, прежде всего с нейтрализацией антропогенных воздействий на естественные экологические системы, озоновый слой атмосферы, землю, ее недра, поверхностные и подземные воды, атмосферный воздух, леса и иную растительность, животный мир, микроорганизмы, генетический фонд и природные ландшафты.

Информационная составляющая предполагает такой порядок взаимного обмена производственными, научно-техническими и другими сведениями внутри хозяйственного комплекса государства и с зарубежными партнерами, при котором будут гарантироваться: надежный информационный обмен, повышение доли нематериальных активов в национальном богатстве, увеличение «удельного веса» информации в конечной стоимости производимого внутреннего продукта, а также тайна технологии производства.

Таким образом, рассмотрение структуры и составных элементов экономической безопасности государства помогает выявить важнейшие факторы, определяющие уровень экономи-

ческой безопасности. В общем виде такие факторы могут подразделяться на внешние и внутренние.

Среди **внешних факторов**, оказывающих влияние на экономическую безопасность, можно выделить следующие группы.

1. ***Политические факторы:*** цивилизационный уровень развития сопредельных государств; развитость институтов международной и региональной безопасности; наличие и развитость международных институтов, вырабатывающих общие нормативные правовые акты в различных сферах безопасности; участие страны в различных международных организациях; международный терроризм и другие социально опасные явления; транснациональная организованная преступность; распространение вооружений; международные конфликты; наличие и направленность деятельности военно-политических блоков; соблюдение (несоблюдение) международных договоренностей в различных сферах деятельности; разведывательная и иная деятельность специальных служб и организаций иностранных государств, а также отдельных лиц, направленная на нанесение ущерба безопасности Российской Федерации и т.д.

2. ***Экономические факторы.***

2.1. *Торгово-экономические факторы* — это факторы, обусловленные взаимодействием национальных хозяйств различных государств в рамках торгово-экономических отношений. В рамках данной группы выделяются: структура импорта (доля продовольствия и высокотехнологичных товаров); степень зависимости страны от импорта продукции стратегического назначения; структура экспорта (доля конкурентоспособных товаров); контроль за рынками сбыта отечественной продукции, в том числе военной, таможенный контроль за экспортно-импортными операциями; ограничения или препятствования развитию внешней торговли и экономического сотрудничества.

2.2. *Валютно-финансовые факторы* — факторы, связанные со взаимодействием национальных хозяйств различных государств в рамках валютно-финансовых отношений. Данная группа включает: состояние мирового финансового рынка, в том числе рынка ценных бумаг; основные направления финансовых потоков и характер расчетных отношений; уровень

внешнего долга; конвертируемость национальной валюты; золотовалютные запасы страны; валютный контроль таможенной границы государства; мировые финансовые кризисы; уровень цен на экспортные товары стратегической важности.

2.3. *Маркетинговые факторы* — это факторы, действующие в сфере продвижения товаров и услуг, производимых и оказываемых в рамках национальных хозяйств различных государств, в условиях глобализации, учитывающие: продвижение экспортных товаров на мировых рынках; конкурентоспособность этих товаров; возможности по завоеванию рынков сбыта отечественных товаров и услуг.

2.4. *Производственно-экономические факторы:* прямая зависимость от какой-либо страны (или группы стран) в стратегически важных отраслях экономики; усиление конкуренции в борьбе за дефицитные сырьевые, энергетические, водные и продовольственные ресурсы; отставание в развитии передовых технологических укладов; уровень импортозамещения по основным продуктам питания; уровень развития международного научно-технического обмена.

3. ***Социально-демографические факторы:*** состояние мировой социальной сферы; направленность миграционных потоков; уровень развитости и направленность взаимоотношений между различными религиозными конфессиями на международном уровне; утечка квалифицированных кадров за рубеж.

Среди **внутренних факторов**, воздействующих на экономическую безопасность, выделяются следующие группы.

1. ***Экономические факторы*** — факторы, отражающие специфику ведения национального хозяйства: структура национального хозяйства; уровень монополизации экономики; эффективность общественного производства; конкурентоспособность экономики; технологическая база промышленного производства; состояние финансовой системы; инвестиционная деятельность.

2. ***Организационные факторы*** — это факторы, связанные с управлением национальным хозяйством: состояние и эффективность системы управления национальным хозяйством; состояние объектов инфраструктуры; уровень организации разведки минерально-сырьевой базы; эффективность вовлечения ресурсов в хозяйственный оборот; организация раз-

вития перспективных направлений научно-технического прогресса; система выработки управленческих решений.

3. ***Правовые факторы*** — факторы, наличие которых обусловлено сложившимися в государстве нормативно-правовыми рамками ведения и управления национальным хозяйством. К ним относятся: качество нормативно-правовой базы; правовая дисциплина и исполнительность; состояние борьбы с коррупцией и преступностью в экономике; контрольная деятельность.

4. ***Социальные факторы*** – это факторы, наличие которых связано со сложившимися в государстве социальными и социально-экономическими условиями функционирования национального хозяйства: обеспечение приемлемых для большинства населения условий жизни и развития личности; предотвращение значительной дифференциации в доходах граждан; недопущение сокрытия доходов и уклонения от уплаты налогов; исключение потенциальных угроз возникновения социальных конфликтов; борьба с терроризмом, пропагандой образа жизни, в основе которого — вседозволенность и насилие, расовая, национальная и религиозная нетерпимость; состояние здоровья нации, в том числе распространение социально опасных заболеваний; сохранение и развитие самобытных культур, духовных ценностей граждан; уровень теневой экономики.

Основанием для оценки уровня экономической безопасности государства выступают критерии, которые могут быть качественными и количественными. Критерии в свою очередь выражаются показателями экономической безопасности.

Критериальная оценка уровня экономической безопасности государства предполагает учет и определение следующих параметров:

состояние ресурсного потенциала государства и возможности его развития;

способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства;

состояние научно-технического потенциала страны;

устойчивость финансовой системы;

конкурентоспособность экономики;

сбалансированность внешнеэкономической политики;

социальная стабильность и условия предотвращения и разрешения социальных конфликтов.

В связи с этим в системе показателей экономической безопасности государства выделяют несколько групп.

1. ***Общие макроэкономические показатели.*** Данная группа показателей включает наиболее значимые параметры экономики, которые отражают главные черты и тенденции развития национального хозяйства в целом, такие как: экономический рост (объем и темпы роста (прироста) валового внутреннего продукта (ВВП)), встроенность в мировую экономику (доля страны в мировом ВВП, экспорт, импорт), уровень и качество жизни (ВВП в расчете на душу населения, уровень бедности населения, индекс концентрации и дифференциации доходов), объем золотовалютных резервов, промышленное и сельскохозяйственное производство, их темпы роста, доля страны в мировом промышленном и сельскохозяйственном производстве, уровень инфляции, уровень безработицы, дефицит бюджета, объем внешнего и внутреннего долга и т.д.

2. ***Базовые макроэкономические показатели.*** Кроме выделенных общих, наиболее значимых показателей, есть группа базовых макроэкономических показателей, характеризующих отдельные структурные элементы экономической безопасности государства по функциональному и отраслевому признаку, такие как: структура собственности (доля государственного и частного секторов), монополизация и демонополизация, налоговая система (уровень прямых и косвенных налогов, их структура, налоговая ставка), внешнеторговые тарифы, денежное обращение (темпы прироста денежной массы, динамика кредитных вложений, денежный и кредитный мультипликатор), процентная и учетная ставка, приток и вывоз прямых иностранных инвестиций, темпы роста промышленного производства и доля его составляющих в ВВП, структура ВВП, валовые и чистые инвестиции, обеспеченность ресурсами, количество неплатежеспособных предприятий и т.д.

3. ***Частные социально-экономические показатели.*** Эта группа показателей раскрывает и дополняет главные черты и тенденции развития экономики, отражает уровень конкурентоспособности национального хозяйства и отдельных видов экономической деятельности: доля инвестиций в основной капитал и затрат на «гражданскую» науку в объеме ВВП, доля

машиностроения и металлообработки и инновационной продукции в общем объеме промышленного производства, уровень образования, продолжительность жизни, показатели рождаемости и смертности, уровень занятости населения, показатели криминализации экономики и пр.

Для оценки фактических значений данных показателей в отношении их приемлемости или недопустимости используются пороговые показатели экономической безопасности — предельные величины, превышение или понижение относительно которых реальных значений свидетельствует о неблагоприятных явлениях в экономике и социальной сфере.

В настоящее время пороговые показатели экономической безопасности, как правило, представляют некие усредненные расчеты по группе наиболее развитых стран, а также по России в наилучшие времена или оценки различных экспертов. В связи с этим определение пороговых значений по содержанию отчасти субъективно.

Если показатели экономической безопасности в тех или иных сферах экономики опускаются ниже пороговых значений, основная задача правительства и государства заключается в том, чтобы всеми имеющимися средствами улучшить ситуацию.

5.2. Экономическая безопасность деятельности коммерческой организации

Экономическая безопасность организации (предприятия, учреждения) — это такое состояние хозяйствующего субъекта, при котором жизненно важные компоненты структуры и деятельности организации характеризуются высокой степенью защищенности от нежелательных изменений.

Экономическая безопасность организации базируется на том, насколько эффективно ее службам удается предотвращать угрозы и устранять ущерб от негативных воздействий на различные аспекты экономической безопасности. Источниками негативных воздействий могут быть осознанные или неосознанные действия людей, организаций, а также стечения различных объективных обстоятельств, таких как состояние

конъюнктуры рынка, научные открытия, форс-мажорные обстоятельства и т.д.

Экономическая безопасность организации характеризуется качественными и количественными показателями, важнейшим среди которых является уровень экономической безопасности: это оценка состояния использования корпоративных ресурсов по определенным критериям.

Построение системы количественных и качественных показателей экономической безопасности организации предполагает включение следующих индикаторов (данный перечень требует конкретизации для каждого вида производства, ранжирования показателей на основные и второстепенные):

а) ***индикаторы производства:*** динамика производства (рост, спад, темпы изменения), реальный уровень загрузки производственных мощностей, доля НИОКР в общем объеме работ, доля НИР в общем объеме НИОКР, темпы обновления основных производственных фондов, стабильность производственного процесса, удельный вес производства в ВВП, оценка конкурентоспособности продукции, возрастная структура и технический ресурс парка машин и оборудования и т.д.;

б) ***финансовые индикаторы:*** объем «портфеля» заказов, фактический и необходимый объем инвестиций, уровень инновационной активности, уровень рентабельности производства, фондоотдача (капиталоемкость) производства, просроченная задолженность (дебиторская и кредиторская), доля обеспеченности собственными источниками финансирования оборотных средств, материалов, энергоносителей для производства и пр.;

в) ***социальные индикаторы:*** уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по промышленности или экономике в целом, уровень задолженности по зарплате, потери рабочего времени, структура кадрового потенциала (возрастная, квалификационная) и т.д.

В целях достижения наиболее высокого уровня экономической безопасности службы организации должны следить за обеспечением максимальной защиты основных функциональных составляющих, т.е. всех важнейших сфер системы экономической безопасности.

Выделяют следующие **функциональные составляющие экономической безопасности** организации:

1) *финансовая* — совокупность работ по обеспечению рационального использования основных оборотных средств, наиболее эффективной структуры капитала, повышения качества планирования и осуществления финансово-хозяйственной деятельности организации по всем направлениям с целью максимизации прибыли и повышения рентабельности бизнеса. Обеспечивается посредством разработки и реализации производственной, финансово-кредитной, управленческой, кадровой стратегий с анализом проводимой организацией политики;

2) *кадровая* — защищенность общественно-прогрессивных интересов организации по развитию и совершенствованию ее человеческого капитала, поддержанию эффективной системы управления человеческими ресурсами и минимизации рисков компании, связанных с кадровой составляющей. Обеспечивается взаимодействием администрации, подразделения охраны труда и техники безопасности, а также самого работника. С этой целью в организациях разрабатываются комплексные планы организационно-технических, социально-экономических и психологических мероприятий;

3) *технико-технологическая* — набор применяемых технологий материального и интеллектуального производства, соответствие их мировым стандартам, конкурентоспособность и возможность дальнейшего усовершенствования. Требует анализа результатов исследования финансово-хозяйственной документации и технических данных из подразделений предприятия, составления инструкций и разработки плана по обеспечению технико-технологической безопасности предприятия;

4) *политико-правовая* — эффективное правовое обеспечение, четкое соблюдение организацией и ее сотрудниками правовых норм законодательства. Обеспечивается путем разработки методики анализа ущерба и исследования возможных угроз негативных факторов;

5) *экологическая* — оптимизация финансовых затрат таким образом, чтобы при минимальных затратах на обеспечение соблюдения экологических норм по техническим процессам на предприятии и выпускаемой им продукции минимизировать свои потери от административных санкций за загрязнение окружающей среды и потери рынков стран с более жесткими нормами экологического законодательства, чем те, которым со-

ответствует выпускаемая предприятием продукция. Обеспечивается посредством сбора и анализа информации;

6) *информационная* — информационно-аналитическое обеспечение деятельности организации, осуществление специфических операций (прогнозирование потенциальных угроз экономической безопасности предприятия и др.). Предусматривает сбор и анализ информации, а также мероприятия по недопущению несанкционированного доступа к информации;

7) *силовая* — обеспечение физической безопасности сотрудников, сохранности имущества организации от негативных воздействий, угрожающих потерей этого имущества или снижением его стоимости, осуществление силовых актов в сфере информационной безопасности предприятия, создание благоприятного воздействия внешней среды на бизнес. Обеспечивается посредством сбора и анализа информации.

При оценке функциональных составляющих экономической безопасности организации необходимо выделять:

а) факторы, воздействующие на их состояние;

б) основные процессы, влияющие на их обеспечение;

в) индикаторы, отражающие уровень их обеспечения.

Применительно к специфике организации и в соответствии с фактическими и нормативными значениями ее технико-экономических показателей, а также величиной их отклонения от барьерных (пороговых) значений индикаторов экономической безопасности состояние организации можно характеризовать как[1]:

а) нормальное, когда индикаторы экономической безопасности находятся в пределах пороговых значений, а степень использования имеющегося потенциала близка к технически обоснованным нормативам загрузки оборудования и площадей;

б) предкризисное, когда переступается барьерное значение хотя бы одного из индикаторов экономической безопасности, а другие приблизились к некоторой окрестности своих барьерных значений, и при этом не были утрачены технические и технологические возможности улучшения условий и результатов производства путем предупреждения угроз;

---

[1] *Экономическая* безопасность хозяйствующего субъекта. URL: http://revolution.allbest.ru.

в) кризисное, когда переступается барьерное значение большинства основных (по мнению экспертов) индикаторов экономической безопасности и появляются признаки необратимости спада производства и частичной утраты потенциала вследствие исчерпания технического ресурса оборудования и площадей, сокращения персонала;

г) критическое, когда нарушаются все (или почти все) барьеры, отделяющие нормальное и кризисное состояния развития производства, а частичная утрата потенциала становится неизбежной.

5.3. Управление рисками в коммерческой деятельности

Коммерческие риски связаны с возможностью недополучения прибыли или возникновения убытков в процессе проведения торговых операций и могут проявляться в виде отказа заказчика от оплаты продукции, неплатежеспособности покупателя к моменту оплаты товара, изменения цен на продукцию после заключения контракта или снижения спроса на продукцию[1].

Определяющим фактором возникновения риска является неопределенность. Неопределенность — это неполное или неточное представление о значениях различных параметров в будущем, порождаемых различными причинами, прежде всего неполнотой или неточностью информации об условиях реализации решения, в том числе связанных с ними затратах и результатах.

Неопределенность условий, в которых осуществляется коммерческая деятельность, предопределяется тем, что она зависит от множества переменных, действия которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью. В результате каждый предприниматель изначально лишен заранее известных, однозначно заданных параметров, обеспечивающих его успех на рынке: гарантированной доли участия в рынке, доступности к производственным ресурсам по фиксированным

[1] *Маховикова Г. А., Касьяненко Т. Г.* Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2014. 464 с.

ценам, устойчивости покупательной способности денежных единиц, неизменности норм и нормативов и других инструментов экономического управления.

Одним из способов «снятия» неопределенности является риск — вероятность потерь доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом.

Риск может быть отображен в двух видах:

1) абсолютном выражении — определяется величиной возможных потерь в стоимостном измерении;

2) относительном выражении — определяется величиной возможных потерь, отнесенных к некоторой базе. Примерами такой базы могут служить имущественное состояние предпринимателя, величина доходов или убытков от конкретной операции и т.п.

Риск в менеджменте преследует цель — использовать различные методы, способы, приемы, позволяющие решать те или иные хозяйственные задачи и при этом получать прибыль в конкретной ситуации.

Задачи менеджмента в области риска:

обнаружить область повышенного риска;

оценить степень риска;

разработать и принять меры, предупреждающие риск, а в случае, когда ущерб уже имеет место, то принять меры к оптимальному его возмещению;

анализировать и предупреждать риски.

Существует множество подходов к классификации рисков, которые, как правило, зависят от целей и особенностей процедуры управления риском. Лучше всего риск описывается его структурными характеристиками, а также некоторыми другими дополнительными параметрами. Наиболее важными из них являются следующие:

время возникновения. По времени возникновения риски распределяются на ретроспективные, текущие и перспективные;

основные факторы возникновения. По факторам возникновения риски подразделяются на политические и экономические (коммерческие);

характер учета. По характеру учета риски делятся на внешние и внутренние. К внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью организации. На уро-

вень внешних рисков влияет большое количество факторов — политические, экономические, демографические, социальные, географические и др.;

характер последствий. По характеру последствий риски подразделяются на чистые и спекулятивные;

сфера возникновения, характер деятельности, с которой связаны риски. Есть следующие основные виды предпринимательской деятельности: производственная, коммерческая, финансовая, посредническая. В соответствии со сферами предпринимательской деятельности выделяют риски: производственный, коммерческий, финансовый, риск страхования, инвестиционный, транспортный, профессиональный;

причины (род опасности), вызывающие неблагоприятные события. Классификация по роду опасности включает техногенные (или антропогенные), природные и смешанные риски;

объекты, на которые направлены риски. Здесь можно выделить риски нанесения ущерба жизни и здоровью граждан и имущественные риски.

Управление риском — это совокупность методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рисковых событий и принимать меры к исключению или снижению отрицательных последствий их наступления.

Система управления риском представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, конечной целью существования которых является минимизация рисков.

Системе управления риском присущи следующие свойства.

1. *Системный характер управления риском*. Подразумевает комплексное рассмотрение совокупности всех рисков как единого целого с учетом всех взаимосвязей и возможных последствий. Кроме получения общей картины это позволяет учесть воздействие инструментов управления на риск, для борьбы с которым они предназначены, их влияние (положительное или отрицательное) на другие риски в зависимости от их места и связей внутри системы, а также появление новых рисков. Данное свойство предполагает рассмотрение таких аспектов управления риском, как:

целостность, т.е. ориентация на общую оценку совокупности рисков и борьбу с негативными последствиями их реа-

лизации с учетом характера взаимосвязи между этими рисками;

комплексность — необходимость учета сложности объекта управления (совокупности рисков), включая взаимосвязь между рисками, всевозможные последствия их проявления и особенности влияния предлагаемых процедур на риск (в том числе ситуаций, когда борьба с одними рисками порождает другие);

способность системы к интеграции новых элементов, т.е. возможность гибкого реагирования всей системы на появление новых рисков, в частности, порожденных самой системой управления риском.

2. *Сложная структура системы управления риском.* Данное свойство подразумевает не только необходимость одновременного анализа большого числа рисков разной природы, т.е. значительную неоднородность совокупности рисков, но и особенности взаимозависимости между рисками, а также возможность ее использования для решения проблем разного уровня. Кроме того, это свойство предполагает изучение характера и степени влияния большого числа факторов на развитие рисковой ситуации и возникновение неблагоприятных последствий. При таком исследовании необходимо учитывать следующие аспекты системы управления риском:

многофункциональность и универсальность — способность бороться с рисками разной природы и различными последствиями их реализации;

модульность — возможность использования различных сочетаний процедур управления риском в разных ситуациях, что позволяет учесть специфику конкретной ситуации и при необходимости настроить указанную систему на решение индивидуальных потребностей пользователей;

многоуровневость — наличие подходящей иерархической структуры принятия решений, которая обеспечивает должное распределение полномочий и ответственности.

3. *Высокая результативность системы управления риском.* Отражает способность системы (при помощи разработанных мероприятий) к снижению возможности возникновения неблагоприятных событий и (или) к преодолению их последствий. Для обеспечения оперативного реагирования на изменение условий система управления риском должна обладать такими свойствами, как:

гибкость и адаптивность, т.е. способность к приспособлению к стремительно изменяющимся условиям, высокая скорость реагирования, способность быстро справляться с неблагоприятными ситуациями;

адекватность — соответствие реализуемых процедур управления риском конкретной ситуации, выражающееся в способности оперативно выделять ресурсы, необходимые для достижения поставленных целей;

эффективность, т.е. способность преодолевать негативные последствия возникновения неблагоприятных ситуаций при минимальном объеме ресурсов.

Таким образом, управление риском обладает всеми характеристиками обособленной системы, что свидетельствует о возможности и необходимости его использования.

Специфика системы управления риском на уровне организации (предприятия, фирмы) отражается в ***основных принципах*** ее работы:

система управления риском является частью процедур общего менеджмента организации, что находит отражение в стратегии развития организации и институциональных особенностях ее функционирования;

особенности системы управления риском отражаются на ее целях и задачах, что подразумевает высокоспециализированный характер принятия решений в рамках системы управления риском;

при управлении риском следует учитывать внешние и внутренние ограничения, что означает согласование соответствующих специальных мероприятий с возможностями и условиями функционирования организации;

в отношении всей совокупности рисков должна проводиться единая политика по управлению, что требует комплексного и одновременного управления всеми рисками;

процесс управления риском носит динамический характер, что связано с непрерывным характером принятия решений, касающихся управления риском.

Эффективное функционирование системы управления риском невозможно без учета ограничений внешней среды и внутренних особенностей ее развития.

Внешние ограничения системы управления риском связаны с факторами, на которые организация не может повлиять (по крайней мере непосредственно). К ним можно отнести:

законодательные ограничения, представленные законодательными и нормативными актами, отражающими методы макро- и микроэкономического регулирования;

ограничения, связанные с обязательствами контрагентов и обязательствами перед ними. Под контрагентами понимаются субъекты, с которыми организация сталкивается в процессе своего функционирования: партнеры по бизнесу, работники организации, клиенты и т.д.;

конъюнктурные ограничения. Данные ограничения связаны с особенностями макроэкономических процессов и спецификой развития тех или иных рынков.

Внутренние ограничения системы управления риском определяются особенностями функционирования организации и принятия управленческих решений. Они могут проявляться в следующих формах:

институциональные ограничения, т.е. ограничения, обусловленные спецификой функционирования различных подразделений организации и механизмами их взаимодействия, целями и традициями предприятия в целом, а также стилем управления;

бюджетные ограничения — наличие лимитов финансирования мероприятий по управлению риском;

информационные ограничения, т.е. влияние на процесс принятия решений дефицита информации, который может проявляться как в объеме, так и в составе доступных данных. Отсутствие информации или ошибки в ее содержании приводят к неправильным решениям в сфере управления риском, что делает информационное обеспечение чрезвычайно важным элементом риск-менеджмента.

Управление риском направлено на решение следующих задач.

1. *Выживание:* выражается в удержании издержек и других параметров организации в границах, позволяющих сохранить фирму как работающую и прибыльную.

2. *Стабильность доходов:* подразумевает стабильность благосостояния всех заинтересованных сторон в организации.

3. *Удовлетворение ограничений внешнего характера* (юридических, регуляторных, традиционных и т.п.).

4. *Экономичность:* означает удержание себестоимости управления предпринимательским риском на уровне, минимально достаточном для нормальной работы организации.

5. *Приемлемый уровень беспокойства:* по заданным критериям уровень беспокойства должен быть оптимальным.

6. *Целесообразный темп устойчивого роста организации:* предусматривает подготовленность к риску срыва роста и ситуационное обеспечение возможных потерь, которые могут замедлить рост или сделать его неустойчивым.

7. *Приемлемая непрерывность работы:* требует недопущения сбоев и остановок в работе организации, чреватых ее гибелью.

Процесс управления риском является сложной и многоуровневой процедурой, тем не менее, в соответствии с последовательностью действий по управлению риском его можно условно разделить на ***этапы***.

Этап 1. Идентификация и анализ риска. Данный этап необходим для понимания специфики изучаемой рисковой ситуации. На этом этапе приобретается качественная информация о возможности реализации риска и его последствиях, а также даются количественные оценки самого риска, его параметров, величины экономического ущерба и других показателей, необходимых для принятия решения об управлении риском.

Этап 2. Анализ альтернативных методов управления риском. Основная цель данного этапа заключается в исследовании инструментов, с помощью которых можно препятствовать реализации риска и воздействию его негативных последствий на бизнес.

Анализ основных подходов к минимизации неблагоприятного влияния случайных событий и их финансовых последствий позволяет выделить ряд общих процедур управления рисками:

уклонение от риска — набор мероприятий, дающих возможность полностью избежать влияния неблагоприятных событий;

сокращение риска — действия, способствующие уменьшению неблагоприятных для организации последствий, при этом

предполагается, что организация оставляет риски на своей ответственности;

передача риска — совокупность мер, позволяющих переложить ответственность за снижение возможности возникновения неблагоприятных событий и возмещение связанного с ними ущерба на другой субъект.

Другая классификация базируется на учете соотношения между моментом осуществления конкретных мероприятий и моментом возникновения неблагоприятного события. С этой точки зрения все методы управления рисками условно можно разделить на две группы:

дособытийные методы управления рисками, планируемые и осуществляемые заблаговременно и направленные на снижение вероятности наступления ущерба, уменьшение размера возможного ущерба и модификацию структурных характеристик риска. В основном к этой группе относятся методы трансформации рисков;

послесобытийные методы управления рисками, применяемые после наступления ущерба и направленные на ликвидацию последствий неблагоприятного события и возмещение ущерба. К данной группе относятся методы финансирования риска.

Для более точного указания роли и места предлагаемых методов приведем классификацию, базирующуюся на обоих критериях (табл. 3).

Таблица 3

Классификация методов управления рисками

Процедуры управления рисками	Группа методов	
	Методы трансформации рисков	Методы финансирования рисков
Уклонение от риска	Отказ от риска	
Сокращение риска	Снижение частоты ущерба или предотвращение убытка; уменьшение размера убытков; разделение риска (дифференциация и дублирование) и др.	Покрытие убытка из текущего дохода; покрытие убытка из резервов; покрытие убытка за счет использования займа; покрытие убытка на основе самострахования и др.

Окончание табл. 3

Процедуры управления рисками	Группа методов	
	Методы трансформации рисков	Методы финансирования рисков
Передача риска	Аутсорсинг риска и др.	Покрытие убытка на основе страхования; покрытие убытка на основе нестрахового пула; покрытие убытка за счет передачи финансирования риска на основе договора; покрытие убытка на основе поддержки государственных и муниципальных органов; покрытие убытка на основе спонсорства и др.

В данной классификации методы финансирования рисков, оставленных на собственном удержании (т.е. в рамках процедуры сокращения риска), различаются лишь источниками покрытия возникающего ущерба, а методы трансформации риска в рамках той же процедуры связаны с различными типами превентивных мероприятий.

Этап 3. Выбор методов управления риском. Совокупность методов, выбранных на данном этапе, является программой управления рисками. Она представляет целостное описание мероприятий, которые необходимо предпринять, их информационное и ресурсное обеспечение, критерии эффективности их выполнения, систему распределения ответственности за принимаемые решения и ряд других сведений, без которых невозможно организовать управление риском.

Этап 4. Исполнение выбранного метода управления риском. Содержание данного этапа заключается в исполнении принятых на предыдущем этапе решений о реализации тех или иных методов управления риском. Особенности процедур проявляются в специфике принимаемых управленческих и технических решений, а не в том, как они реализуются.

Этап 5. Мониторинг результатов и совершенствование системы управления риском. На данном этапе происходит обновление и пополнение информации о рисках. На этой основе осуществляется оценка эффективности проведенных мероприятий с целью адаптации системы управления риском к изме-

нению условий функционирования окружающей среды и совокупности влияющих на организацию рисков[1].

Совершенствование системы управления риском происходит прежде всего за счет следующих направлений:

замены неэффективных мероприятий более эффективными в рамках выделенного бюджета на программу управления риском, что повышает общую результативность системы управления риском;

изменения организации выполнения программы управления риском.

Следует отметить, что рассмотренные этапы на практике часто реализуются одновременно, а не последовательно, друг за другом.

Библиографический список

1. *Грибов В. Д., Грузинов В. П., Кузьменко В. А.* Экономика организации (предприятия): учебник. 8-е изд. стер. М.: КНОРУС, 2014. 408 с.

2. *О государственной* стратегии экономической безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608 // КонсультантПлюс.

3. *Орехов В. И., Орехова Т. Р., Карагодина О. В.* Экономическая безопасность современной России в условиях кризиса: монография / под науч. ред. Т. Р. Ореховой. М.: ИНФРА-М, 2014. 105 с.

4. *Савицкий А. Г.* Национальная безопасность. Россия в мире: учебник. М.: Юнити-Дана, 2012. 464 с.

5. *Суглобов А. Е.* Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие. М.: Юнити-Дана, 2012. 272 с.

6. *Экономическая* безопасность: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / [В. А. Богомолов и др.] ; под ред. В. А. Богомолова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2014. 303 с.

7. *Экономическая* безопасность: учеб. пособие / [Н. В. Манохина и др.]; под ред. Н. В. Манохиной. М.: ИНФРА-М, 2014. 320 с.

[1] *Центр* управления финансами. Управление рисками. URL: http://www.center-yf.ru.

Тема 6

Экономика и управление организацией

6.1. Теоретико-методологические основы управления организацией

Любая организация представляет собой систему, состоящую из множества элементов, находящихся в состоянии подвижного равновесия и постоянного взаимодействия между собой. Эти элементы различным образом комбинируются и образуют более укрупненные формирования — компоненты. Организация рассматривается как производственная система, потому что ее подразделы (цеха, участки, службы, отделы) выступают в роли подсистем, которые состоят из элементов разной степени «тяжести», предназначенных для изготовления и реализации продукции.

Система управления предприятием — одно из ключевых понятий теории организации, тесно связанное с целями, функциями, процессом управления, работой менеджеров и распределением между ними полномочий для достижения определенных целей. В рамках системы управления протекает весь процесс управления, в котором участвуют менеджеры всех уровней, категорий и профессиональной специализации.

Поскольку основная задача системы управления — формирование профессиональной управленческой деятельности, то группировку ее подсистем (компонентов) целесообразно осуществить в зависимости от основных направлений управления:

формирование методологии управления и ее составляющих, необходимых для повышения качества принимаемых решений;

организация процесса управления, являющегося основой управленческой деятельности;

создание структуры управления, адекватной типу и масштабу предприятия и его рыночным целям;

техническое обеспечение управленческого труда.

Теоретико-методологическая основа управления носит общий характер, содержит типовой набор компонентов: научный подход, цели и задачи управления, принципы и законы, функции, средства и методы управления.

Задача менеджеров, разрабатывающих концепцию управления конкретным предприятием состоит в адаптации теоретических подходов и методологического инструментария к его ресурсным возможностям и рыночному положению. Следует подчеркнуть, что теоретико-методическая основа считается управляемой подсистемой, и все ее компоненты формируются, исходя из мотивации и профессиональной компетенции руководителей конкретного предприятия.

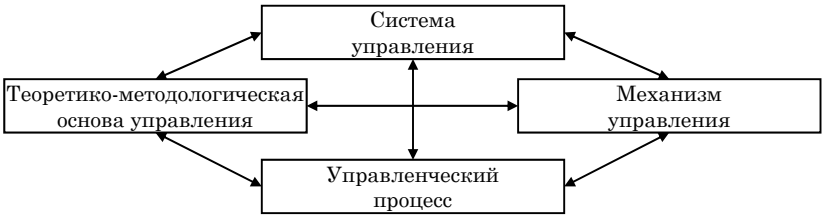

Рис. 5. Схема взаимодействия подсистем управления организацией

Управляющей подсистемой является механизм управления предприятием, который в нашем представлении включает следующие компоненты:

организационную структуру управления;

производственную систему управления предприятием;

виды управления предприятием.

Все подсистемы взаимосвязаны и взаимозависимы, что и есть главное условие формирования системы управления предприятием. Она должна быть простой, гибкой и в идеале отвечать следующим требованиям:

иметь минимально необходимое число уровней управления;

включать компактные подразделения, укомплектованные квалифицированными специалистами;

базироваться на гибких структурах, сформированных командами специалистов;

выпускать продукцию, ориентированную на конкурентный рынок;

организовывать работу с учетом требований покупателей и их предпочтений.

Методы управления — это способы реализации функций менеджмента. Одновременно они устанавливают ответственность, санкции за невыполнение или недостаточно результативное, неэффективное выполнение функций и обязанностей.

Выбор методов управления базируется на сочетании приоритетов (функций управления), масштаба управления, его целей, окружающей социально-экономической среды, качества персонала и наличия тех или иных средств (инструментов) управления[1]. Классификация методов управления представлена в табл. 4.

Таблица 4

Классификация методов управления

Признаки классификации методов управления	Метод управления
1. Масштабы применения	Общие, относимые ко всей системе, и особенные, обращенные к отдельным составным частям этой системы или, наоборот, к внешней среде и ее субъектам, включая потребителей, посредников, конкурентов и др.
2. Отрасли и сферы применения	В государственном управлении, бизнесе, торговле, промышленности и др.
3. Уровень обобщения управленческих знаний	Методы теории и практики управления
4. Управленческие функции	Методы анализа, планирования, мотивации, контроля и т.д.
5. Конкретные объекты управления и характер ситуации, проблема, которую необходимо решить	Методы инновационного менеджмента, риск-менеджмента, антикризисного, финансового менеджмента, управления производством, сбытом (включая логистику), коммуникациями, качеством, занятостью, персоналом, знаниями, проектами, малыми и крупными предприятиями, а также методы управления бизнес-процессами, взаимодействием бизнес-структур между собой и с клиентами и др.

[1] *Функции* управления. URL: http://rudocs.exdat.com.

Данная типология условна, так как четко разграничить каждый метод не представляется возможным: они взаимно проникают друг в друга и имеют немало общих черт. В то же время присущие им различия в способах воздействия на объекты управления позволяют рассматривать их в отдельности. Характеристика методов управления представлена в табл. 5.

Таблица 5

Методы управления и их краткая характеристика

Методы управления	Характеристика
1. Административные методы	Административные методы реализуются путем прямого воздействия руководителей на подчиненных. Такое воздействие может осуществляться на основе заключенных договоров, через административные приказы, распоряжения и требования, уставы и регламенты, правила, нормативы, инструкции и другие документы, организационно регламентирующие деятельность подчиненных лиц и обеспечивающие надлежащую дисциплину и ответственность. Методы административного воздействия опираются на власть руководителя и представляют, по существу, методы властной мотивации, достигаемые принуждением или возможностью принуждения и описывающие с той или иной степенью детальности процедуры получения требуемого результата[1]
2. Экономические методы	Основываются на использовании экономических стимулов, предусматривающих заинтересованность и ответственность управленческих работников за последствия принимаемых решений и побуждающих работников добиваться инициативного осуществления поставленных задач без специальных на то распоряжений
3. Социально-психологические методы	Сущность социально-психологических методов состоит в том, чтобы путем воздействия на неэкономические интересы работников и экономических контрагентов задействовать эффективный механизм работы. Социально-психологические методы влияют на потребности и интересы человека и группы, их иерархию, активизируют творческую или исполнительскую деятельность, общение
4. Общенаучные методы	В эту группу входят: наблюдение, эксперимент, анализ, синтез, дедукция и индукция, сравнение, оценка, диалектика, системный и комплексный подходы, другие методы из арсенала философии, логики и методологии науки
5. Методы педагогики, образования, менеджмента знаний	В числе таких методов выделяются: тренинги, деловые игры, бизнес-проекты, семинары и другие инновационные технологии

[1] *Функции* управления. URL: http://rudocs.exdat.com.

6.2. Понятие и факторы внешней и внутренней среды организации

Рассматривая организацию как открытую систему, следует изучать ее в неразрывной связи с внешней средой функционирования и развития. Среда организации — это открытая система, находящаяся в состоянии взаимодействия с внешней средой.

Внешняя среда — совокупность активных хозяйствующих субъектов, экономических, общественных и природных условий, национальных, межгосударственных, институциональных структур и других внешних условий и факторов, действующих в окружении предприятия и влияющих на различные сферы его деятельности.

Внешняя среда характеризуется неопределенностью, сложностью и динамикой, представляет собой совокупность переменных, которые находятся за пределами организации (предприятия) и не являются сферой непосредственного воздействия с его стороны.

Теория маркетинга исходит из утверждения, что внешняя среда состоит из двух относительно автономных частей, которые по-разному оказывают влияние на предприятие, — микро- и макросреды.

Составляющие *внешней микросреды* лежат вне организации, самостоятельно функционируют в экономическом пространстве, но в определенной степени они ему подконтрольны. Предприятия имеют возможность вступать в прямое взаимодействие с элементами микросреды, адаптировать свои производственные или рыночные решения с учетом внешнего влияния и, наконец, вовсе исключить взаимодействие с ними, изменив свое месторасположение, специализацию или подходы к формированию товарной или ценовой политики.

Таким образом, микросреда — это явления, силы, факторы прямого воздействия на предприятие, которые существуют в его непосредственном окружении (табл. 6).

Макросреда влияет на организацию и его микросреду. В ней действует значительно большее количество факторов, чем в микросреде. Им свойственна многовариантность, неопределенность и непредсказуемость последствий.

Таблица 6

Основные элементы внешней микросреды организации

Элементы	Характеристика
Потребители	Отдельные лица, домохозяйства, корпоративные потребители, использующие товары, производимые предприятием для удовлетворения своих потребностей
Поставщики	Предприятия и люди, которые обеспечивают предприятие и его конкурентов ресурсами, необходимыми для производства продукции
Посредники	Субъекты, помогающие предприятию продвигать, продавать и распределять товары среди конечных покупателей. Это оптовые и розничные торговые предприятия, логистические компании, предприятия по организации товародвижения (складские, транспортные компании), маркетинговые агентства, различные финансовые субъекты (банки, кредитные и страховые организации и др.)
Конкуренты	Совокупность предприятий, поставляющих на рынок однотипные товары местного, инорайонного и зарубежного производства
Контактные аудитории	Любая группа людей, проявляющая реальный или потенциальный интерес к предприятию и способная влиять на достижение предприятием его целей (финансовые учреждения, СМИ, органы государственной власти, общественные организации, местная общественность, общество в целом, внутренние контактные аудитории — работники и менеджеры компании)

Элементы макросреды организации, представленные в табл. 7, влияют на нее не напрямую, а косвенно. Изменить это воздействие хозяйствующие субъекты не в состоянии, однако в своей производственно-экономической деятельности они вынуждены отслеживать и учитывать характер и силу их воздействия.

Внутренняя среда организации — это само предприятие, его цели, задачи, технология производства, структура, работники с их способностями, потребностями, квалификацией. Данная среда включает те условия производства и реализации продукции, которые поддаются регулированию со стороны организации посредством внутрифирменного планирования и управления. Все внутренние факторы взаимосвязаны, поскольку изменение одного из них в определенной степени влияет на все другие.

Таблица 7

Основные составляющие внешней макросреды организации

Элементы	Характеристика
Демографическая ситуация	Численность населения, половозрастной состав, снижение (повышение) рождаемости и т.п.
Культурная среда	Культурный, образовательный уровень населения, культурные принципы, ценности, обычаи и т.д.
Социальная ситуация	Факторы стратификации — расслоение общества по доходам, социальным группам (бедные, малообеспеченные, средние, обеспеченные и др.)
Экономическая конъюнктура	Факторы, определяющие объем и структуру расходов населения по различным направлениям жизнедеятельности (уровень инфляции, уровень занятости (безработица), динамика цен, тарифов, курс валют, ставки рефинансирования ЦБ РФ и др.)
Технологические факторы	Совокупность сил, создающих технологии производства новых товаров, видов упаковки, способов хранения продуктов (государственные приоритеты развития науки и техники, инновационные программы, тенденции к подходу производства новых продуктов и т.п.)
Природно-климатические условия	Природные факторы, воздействующие на развитие сельского хозяйства и размещение сырьевых зон (обеспеченность ресурсами, их доступность для освоения, состояние земельных, водных ресурсов, плодородие почв и т.п.)
Правовая основа	Совокупность законов, деятельность государственных учреждений, групп влияния на отрасль и отдельные предприятия (государственная экономическая и промышленная политика, государственный контроль за выполнением программ и пр.)

В центре совокупности внутренних факторов находятся цели организации – конечное состояние или желаемый результат, к которому в работе должен стремиться коллектив организации и который устанавливается руководством хозяйствующего субъекта в ходе планирования.

Организация, являясь составной частью внешнего окружения, обязана не только решать задачи собственного социально-экономического развития, задачи собственника и трудового коллектива, но и участвовать в решении проблем местного и общегосударственного значения.

Внутренняя среда является, по существу, реакцией на внешнюю среду. Все многообразие внутренней среды предприятия можно свести к следующему утверждению. Внутренняя среда — это ситуационные факторы внутри организации, на которые оказывают воздействие управленческие решения.

Многие из этих факторов определяются руководством предприятия, часть из них выступает в роли заданных, при этом все они должны учитываться при формировании структуры предприятия.

Структура организации — это логические взаимоотношения уровней управления и функциональных областей, построенные в такой форме, которая позволяет наиболее эффективно достигать целей организации.

Характерной особенностью современных организаций считается специализированное разделение труда — закрепление определенной работы за специалистами, т.е. теми, кто способен выполнить ее лучше других (например, разделение управленческого труда: эксперты по маркетингу, финансам, производству и т.п.), или разделение производственной деятельности на многочисленные малые операции, что рассматривается как конкретная специализация труда.

Фактически во всех организациях есть горизонтальное разделение труда по специальностям. В достаточно больших организациях специалистов группируют вместе в пределах функциональной области. Выбор функциональных областей определяет основную структуру организации и возможности ее успешной деятельности.

Задача – это предписанная работа, серия работ или часть работы, которая должна быть выполнена заранее установленным способом и в заранее оговоренные сроки. С технической точки зрения задачи предписываются не работнику, а его должности.

Задачи организации традиционно делятся на три категории: работа с людьми, работа с предметами (машины, сырье, инструменты) и работа с информацией.

Технология — это сочетание квалификационных навыков, оборудования, инфраструктуры, инструментов и технических знаний, необходимых для осуществления желаемых преобразований в материалах, информации или людях.

Задачи и технология тесно связаны между собой, поскольку выполнение задачи включает использование конкретной технологии как средства преобразования материала, поступающего на входе, в форму, получаемую на выходе.

Люди являются центральным фактором в любой модели управления. Важно помнить, что и организация, и руководи-

тели, и сотрудники — это не что иное, как группы людей со своими интересами, запросами, переживаниями.

Поведение человека в обществе и на работе — результат сложного сочетания индивидуальных характеристик личности (способности, потребности, ожидания, восприятие, ценности и др.) и внешней среды[1].

6.3. Сущность и виды себестоимости. Классификация затрат

Себестоимость — это стоимостная оценка используемых в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат.

В экономической науке и для прикладных задач выделяются несколько типов себестоимости:

полная себестоимость (средняя) — совокупность полных издержек (с включением коммерческих затрат);

предельная себестоимость — это себестоимость каждой последующей произведенной единицы продукции.

Себестоимость продукции — это затраты предприятия на ее производство и реализацию, выраженные в денежной форме. Расчет и анализ себестоимости продукции считаются важнейшей задачей любого предприятия и входят в систему управленческого учета, так как именно себестоимость лежит в основе большинства управленческих решений.

Различают *плановую* и *фактическую (отчетную)* себестоимость. Плановая себестоимость продукции включает только те затраты, которые при данном уровне техники и организации производства являются для предприятия необходимыми. Они исчисляются на основе плановых норм использования оборудования, трудозатрат, расхода материалов.

Отчетная себестоимость определяется фактическими затратами на изготовление продукции.

По последовательности формирования различают себестоимость технологическую (операционную), цеховую, производственную и полную. *Технологическая себестоимость* использует-

[1] *Экономика* предприятия. URL: http://window.edu.ru.

ся для экономической оценки вариантов новой техники и выбора наиболее эффективного. Она включает затраты, имеющие непосредственное отношение к выполнению операций над определенным изделием. *Цеховая себестоимость* предполагает более широкий спектр затрат: кроме технологической себестоимости включает затраты, связанные с организацией работы цеха и управления им. *Производственная себестоимость* включает производственные затраты всех цехов, занятых изготовлением продукции, и расходы по общему управлению предприятием, *полная себестоимость* — производственную себестоимость и внепроизводственные (коммерческие) расходы.

Выделение таких видов себестоимости, как индивидуальная и среднеотраслевая, позволяет создать базу для определения отпускных цен (оптовых). Совокупность затрат отдельного предприятия на производство и реализацию продукции составляет *индивидуальную себестоимость*. *Среднеотраслевая себестоимость* характеризует затраты на производство данной продукции в среднем по отрасли.

По экономической сущности затраты на производство и реализацию продукции подразделяются на расходы по экономическим элементам (табл. 8) и калькуляционным статьям[1].

Таблица 8

Классификация затрат по экономическим элементам

Экономический элемент	Экономическое содержание элемента классификации затрат
1. Материальные затраты (за вычетом возвратных отходов)	Стоимость приобретаемого со стороны сырья и материалов; стоимость покупных материалов; стоимость покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов; стоимость работ и услуг производственного характера, выплачиваемых сторонним организациям; стоимость природного сырья; стоимость приобретаемого со стороны топлива всех видов, расходуемого на технологические цели, выработку всех видов энергии, отопления зданий, транспортные работы; стоимость покупной энергии всех видов, расходуемой на технологические, энергетические, двигательные и прочие нужды[2]

[1] *Экономическое* содержание и классификация расходов предприятия. URL: http://bibliofond.ru.

[2] *Экономика* предприятия. URL: http://window.edu.ru.

Окончание табл. 8

Экономический элемент	Экономическое содержание элемента классификации затрат
2. Затраты на оплату труда	Затраты на оплату труда включают расходы на оплату труда основного производственного персонала, включая премии, стимулирующие и компенсирующие выплаты[1]
3. Отчисления на социальное страхование	По состоянию на 2016 г. общая ставка социального налога составляет 30%. В Пенсионный фонд работодатели направляют 22% из фонда заработной платы, на медицинское обслуживание направляется 5,1%, Фонд социального страхования получает 2,9%
4. Амортизация основных фондов	Амортизация основных фондов — это процесс перенесения стоимости основных фондов на себестоимость выпускаемой продукции. Годовая сумма амортизационных отчислений — сумма денежных средств, рассчитанная одним из узаконенных способов начислений, который отражается в учетной политике организации
5. Прочие затраты	Налоги, сборы, платежи по кредитам в пределах ставок, затраты на командировки, подготовку и переподготовку кадров, плата за аренду, износ по нематериальным активам, ремонтный фонд, платежи по обязательному страхованию имущества и т.д.[2]

Данная классификация затрат применима только для управленческого учета предприятия с целью выявления пяти основных направлений образования затрат.

Классификация затрат по калькуляционным статьям универсальна, так как применима для расчета себестоимости предприятия, а также для расчета себестоимости одной единицы продукции.

Статьи калькуляции:

1) сырье и материалы, за вычетом реализуемых отходов;

2) покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия;

3) топливо и энергия на технологические цели;

4) основная заработная плата производственных рабочих;

5) дополнительная заработная плата производственных рабочих;

6) отчисления на социальное страхование;

7) износ инструмента и приспособлений целевого назначения и прочие специальные расходы;

---

[1] *Экономическое* содержание и классификация расходов предприятия. URL: http://bibliofond.ru.

[2] *Экономика* предприятия. URL: http://window.edu.ru.

8) расходы на содержание и эксплуатацию технологического оборудования;

9) общепроизводственные расходы. Итого производственная себестоимость (с 1-й по 8-ю статьи калькуляции);

10) потери от брака;

11) управленческие расходы;

12) коммерческие расходы.

6.4. Прибыль и рентабельность как показатели эффективности экономической деятельности организации

Прибыль является одним из финансовых результатов деятельности организации и свидетельствует о ее успешности, если доходы превышают расходы. В обратном случае организация получает убыток.

Различают прибыль бухгалтерскую и чистую экономическую прибыль. Под экономической прибылью понимается разность между общей выручкой и внешними и внутренними издержками. Прибыль, определяемая на основании данных бухгалтерского учета, представляет собой разницу между доходами от различных видов деятельности и внешними издержками.

В настоящее время в бухгалтерском учете выделяют пять видов (этапов) прибыли:

валовая прибыль — разница между выручкой от продажи товаров, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, работ и услуг;

прибыль (убыток) от продаж представляет валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов;

прибыль (убыток) до налогообложения — это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов, которые подразделяются на операционные и внереализационные;

прибыль (убыток) от обычной деятельности может быть получена вычитанием из прибыли до налогообложения суммы налога на прибыль и иных аналогичных обязательных плате-

жей (суммы штрафных санкций, подлежащих уплате в бюджет и государственные внебюджетные фонды);

чистая прибыль — это прибыль от обычной деятельности с учетом чрезвычайных доходов и расходов.

Для оценки результативности и экономической целесообразности деятельности организации недостаточно определить только абсолютные показатели. Более объективную картину можно получить с помощью показателей рентабельности.

Рентабельность — относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность организации комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых, денежных и других ресурсов. Показатели рентабельности можно условно разделить на две группы: рентабельность продаж и рентабельность активов.

Рентабельность продаж — коэффициент, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле, рассчитывается как отношение чистой прибыли (прибыли после налогообложения) за определенный период к выручке за тот же период.

Есть и другие вариации расчета показателя рентабельности продаж, но все они предполагают использование только данных о прибылях (убытках) организации (т.е. данные формы № 2 «Отчет о финансовых результатах»).

Рентабельность активов — относительный показатель эффективности деятельности, частное от деления чистой прибыли, полученной за период, на общую величину активов организации за период. Показывает способность активов компании создавать прибыль[1].

Кроме того, распространение получили следующие показатели эффективности использования отдельных видов активов (капитала):

а) *рентабельность собственного капитала* — отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала;

б) *рентабельность инвестированного капитала* — отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам;

---

[1] *Финансовый* анализ. Коэффициент и показатель в отчете. URL: http://ivan-shamaev.ru.

в) *рентабельность производственных фондов* — отношение прибыли от продаж к средней стоимости основных средств и материально-производственных фондов.

Нужный уровень рентабельности достигается с помощью организационно-технических и экономических мероприятий. Повысить рентабельность — значить получить больший финансовый результат при меньших расходах. Порог рентабельности — это точка, отделяющая прибыльное производство от убыточного, точка, в которой доходы предприятия покрывают его переменные и условно-постоянные затраты.

6.5. Показатели финансового состояния организации

Основной целью анализа финансового состояния является выявление и оценка тенденций развития финансовых процессов на предприятии путем сопоставления показателей финансового состояния. Расчет и оценка показателей финансового состояния в первую очередь необходимы финансовым менеджерам организации для принятия наиболее эффективных управленческих решений. Инвесторам и кредиторам данная информация нужна для решения вопроса о целесообразности реализации инвестиционной программы и определения условий и сроков кредитования. Собственникам и акционерам предприятия результаты анализа финансового состояния требуются для оценки отдачи от вложенных средств и вероятности их потери. Методика анализа финансового состояния предприятия схематично отображена на рис. 6.

Рекомендуемые показатели при комплексной оценке финансового состояния крупных промышленных предприятий, объединенные в восемь блоков, представлены в табл. 9.

Важный блок оценки — факторный анализ, т.е. использование влияния частных показателей на обобщающие. С помощью факторного анализа можно увидеть, какой из частных показателей в большей степени повлиял на конечный результат обобщающего показателя. По первым пяти группам оценку показателей необходимо проводить, ориентируясь на нормативные значения, установленные в соответствии со спецификой бизнеса и отраслевыми особенностями предприятий, и оценивать их изменения в динамике.

Рис. 6. Методика анализа финансового состояния предприятия

Таблица 9

Рекомендуемая система показателей комплексной оценки финансового состояния для предприятий

Наименование	Показатели
1-я группа: оценка имущественного положения предприятия	Абсолютные показатели: вертикальный и горизонтальный анализ статей баланса
	Относительные показатели: коэффициенты поступления, выбытия и годности, доля активных основных средств
2-я группа: оценка финансовой устойчивости предприятия	Абсолютные показатели: излишек (+) или недостаток (–) СОС; излишек (+) или недостаток (–) СД; излишек (+) или недостаток (–) ИО
	Относительные показатели: коэффициенты автономии, финансовой устойчивости, обеспеченности собственными оборотными средствами, соотношения заемных и собственных средств
3-я группа: оценка ликвидности и платежеспособности	Абсолютные показатели: соотношение А1 ≥ П1, А2 ≥ П2, А3 ≥ П3, А4 ≤ П4
	Относительные показатели: определение степени ликвидности баланса и расчет коэффициентов абсолютной, промежуточной, текущей ликвидности

Окончание табл. 9

Наименование	Показатели
4-я группа: оценка деловой активности предприятия	Абсолютные показатели: величина финансовых результатов, оценка выполнения плана, репутация предприятия
	Относительные показатели: коэффициенты оборачиваемости, периоды оборота, продолжительность циклов
5-я группа: оценка финансовых результатов деятельности	Рентабельность оборотных активов, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность продаж
6-я группа: оценка потенциального банкротства предприятия	Зарубежные модели (выбор одной модели исходя из отраслевой специфики предприятия)
	Отечественные модели (выбор одной модели исходя из отраслевой специфики предприятия)
7-я группа: оценка финансового состояния с помощью матриц	Оценка финансового состояния предприятия с помощью матрицы Е. Стояновой
	Оценка финансового состояния предприятия с помощью матрицы Е. Негашева
8-я группа: факторный анализ	Определение влияния частных показателей на обобщающие

Основными проблемами, возникающими при анализе финансового состояния на основе данных отчетности, выступают:

сложность интерпретации структуры баланса организаций, невозможность ее сопоставления с эталонами (едиными нормативами, среднеотраслевыми уровнями показателей), что связано с разными условиями хозяйствования;

снижение информативности бухгалтерской отчетности субъектов предпринимательства;

сложность учета факторов, оказывающих влияние на финансово-хозяйственную деятельность организаций.

Главными задачами анализа финансового состояния считаются определение качества финансового состояния предприятия, причин его изменения и разработка рекомендаций по его оптимизации.

6.6. Налогообложение доходов организации

История налогов насчитывает тысячелетия. По словам английского экономиста С. Паркинсона, «налогообложение старо, как мир, и его начальная форма возникла, когда какой-нибудь местный вождь перегораживал устье реки, место слияния двух

рек или горный перевал и взимал плату за проход с купцов и путешественников».

Налог на прибыль (доходы) юридических лиц в России, как и в других странах, играет важную роль: поступления его составляют заметную часть в доходах бюджета, налогообложение доходов корпораций (так во многих странах сейчас называется налог, аналогичный российскому налогу на прибыль) влияет на решения экономических агентов, размещение ресурсов и распределение доходов в экономике.

Налог на прибыль рассчитывается и уплачивается в соответствии с требованиями гл. 25 Налогового кодекса РФ. При этом под доходами понимаются общие поступления организации (в денежной и натуральной формах) без учета расходов, понесенных организацией.

Доходы, которые учитываются при налогообложении прибыли, подразделяются на:

доходы от реализации (выручка от реализации товаров, работ, услуг и имущественных прав);

внереализационные доходы (все иные поступления, например, полученные организацией дивиденды, пени, неустойки, доходы от аренды имущества, проценты по кредитам и займам и т.д.).

Расходами признаются обоснованные (экономически оправданные) и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком. Расходы должны быть произведены для деятельности, направленной на получение дохода.

Перечень расходов, которые не уменьшают доходы (не учитываются при взимании налога на прибыль) установлен ст. 270 НК РФ. Приведем лишь некоторые примеры расходов, которые ни при каких обстоятельствах не могут уменьшить доходы: суммы пеней, штрафов и иных санкций, перечисляемых в бюджет; дивиденды; суммы налога, а также платежей за сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду; расходы на добровольное страхование и негосударственное пенсионное обеспечение; материальная помощь работникам, надбавки к пенсиям и др. Некоторые расходы могут быть приняты к уменьшению налоговой базы не полностью, а частично — в пределах норм, специально установленных НК РФ (ст. 254, 255, 262, 264-267, 269, 279). Они так и называются — нормируемые расходы.

В настоящее время разработан проект федерального закона, направленный на предоставление по решению субъектов Российской Федерации налоговых льгот вновь создаваемым предприятиям промышленности («гринфилдам») в пределах общего объема осуществляемых ими капитальных затрат по аналогии со льготами для Дальнего Востока. Предусматривается предоставление субъекту РФ права на снижение до 10% ставки налога на прибыль организаций в части, поступающей в бюджет субъекта федерации, для вновь создаваемых предприятий промышленности, осуществляющих капитальные вложения. Также установлено применение для таких налогоплательщиков ставки по налогу на прибыль организаций в размере 0% в части, поступающей в федеральный бюджет.

Отличие данного механизма снижения налоговой нагрузки для вновь создаваемых предприятий промышленности от уже существующего для региональных инвестиционных проектов в том, что снижение будет действовать на всей территории Российской Федерации, а не в отдельных ее субъектах. Также Правительство РФ предлагает внести в законодательство о налогах и сборах ряд преференций, обеспечивающих более комфортный налоговый режим для специальных инвестиционных контрактов, которые будут заключаться с инвесторами в соответствии с Федеральным законом от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации». В частности, в дополнение к 28 преференциям для «гринфилдов» предполагается закрепить в законодательстве следующие нормы:

1) ввести ограничения для субъектов Российской Федерации и местных органов власти по увеличению ставок региональных и местных налогов, а также региональной части налоговой ставки по налогу на прибыль организаций сверх уровня ставки, первоначально установленной для инвестора — стороны специального инвестиционного контракта, а также ограничение на повышение федеральной составляющей ставки налога на прибыль организаций для участников специальных контрактов свыше 2% до 2025 г.;

2) предоставить возможность использовать повышающий коэффициент 2 к основной норме амортизации для оборудования, произведенного в результате реализации специального инвестиционного контракта и относящегося к 1–7-й амортизационным группам.

6.7. Инвестиционные ресурсы организации: понятие и классификация

Инвестиционные ресурсы организации представляют собой все формы капитала, привлекаемого им для осуществления вложений в объекты реального и финансового инвестирования.

Основная цель формирования инвестиционных ресурсов организации — удовлетворение потребности в приобретении необходимых инвестиционных активов и оптимизация их структуры с позиций обеспечения эффективных результатов инвестиционной деятельности.

Формируемые организацией инвестиционные ресурсы классифицируются по следующим признакам.

1. *По титулу собственности:*

собственные инвестиционные ресурсы, включающие чистую прибыль, амортизационные отчисления, резервный капитал, добавочный капитал, реинвестированную часть внеоборотных активов, иммобилизуемую часть оборотных активов, средства, безвозмездно переданные организации для осуществления целевого инвестирования;

заемные инвестиционные ресурсы — характеризуют привлекаемый организацией капитал во всех его формах на возвратной основе и включают банковские кредиты, государственные кредиты и займы, лизинг, эмиссию облигаций.

2. *По группам источников привлечения по отношению к организации:*

привлекаемые из внутренних источников, включают собственные инвестиционные ресурсы;

привлекаемые из внешних источников, включают привлеченные (эмиссия акций, благотворительные взносы, научные гранты, средства, выделяемые бюджетами различного уровня) и заемные инвестиционные ресурсы.

3. *По натурально-вещественным формам:*

инвестиционные ресурсы в денежной форме;

инвестиционные ресурсы в финансовой форме (в виде разнообразных финансовых инструментов, вносимых в его уставный фонд, например акций, облигаций, депозитных счетов и сертификатов банков и др.);

инвестиционные ресурсы в материальной форме (в виде разнообразных капитальных товаров (машин, оборудования, зданий, помещений), сырья, материалов, полуфабрикатов и т.п.);

инвестиционные ресурсы в нематериальной форме (например, права пользования отдельными природными ресурсами, патентные права на использование изобретений, ноу-хау, права на промышленные образцы и модели, товарные знаки, компьютерные программы и другие нематериальные виды имущественных ценностей).

4. *По временному периоду привлечения:*

инвестиционные ресурсы, привлекаемые на долгосрочной основе. Они состоят из собственного капитала, а также из заемного капитала со сроком использования более одного года. Для обозначения совокупности собственного и долгосрочного заемного капитала, сформированного организацией в инвестиционных целях, используется термин «перманентный капитал»;

инвестиционные ресурсы, привлекаемые на краткосрочной основе, формируются предприятием на период до одного года для удовлетворения временных инвестиционных потребностей.

5. *По национальной принадлежности владельцев капитала:*

инвестиционные ресурсы, формируемые за счет отечественного капитала;

инвестиционные ресурсы, создаваемые при помощи иностранного капитала.

6. *По целевым направлениям:*

для использования в процессе реального инвестирования;

для использования в процессе финансового инвестирования.

6.8. Неплатежеспособность и банкротство (несостоятельность) организации

После перехода к рыночным отношениям одним из первых принятых правовых актов был Закон РФ от 19 ноября 1992 г. № 3929-1 «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» (далее — Закон о банкротстве 1992 г.), а одним из самых динамично развивающихся является законодательство о банк-

ротстве, основу которого в настоящее время составляет третий по счету Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее — Закон о банкротстве).

Есть два подхода к раскрытию содержания понятия «неплатежеспособность». Согласно первому подходу неплатежеспособность — это неспособность должника исполнять денежные обязательства, выражающаяся в прекращении платежей. Согласно второму подходу под неплатежеспособностью понимается неспособность должника к платежу, которая вызвана отсутствием достаточного имущества (или денежных средств) для покрытия образовавшейся задолженности. Последний подход нашел отражение в действующем законодательстве, которое под ***неплатежеспособностью*** понимает прекращение исполнения должником части денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей, вызванное недостаточностью денежных средств (ст. 2 Закона о банкротстве).

Относительная неплатежеспособность — это временная неспособность лица извлекать авансированный капитал, что с юридической точки зрения свидетельствует о временной неспособности исполнять денежные обязательства.

Абсолютная неплатежеспособность, напротив, означает, что неспособность лица извлекать из сферы обращения авансированный капитал не носит временный характер. Установление конкретной границы (меры) перехода от относительной неплатежеспособности к абсолютной может зависеть от различных факторов. Абсолютную неплатежеспособность в зависимости от факта ее установления судом можно классифицировать на два вида: абсолютную неплатежеспособность, не установленную судом, и абсолютную неплатежеспособность, установленную судом (несостоятельность). Таким образом, понятия «неплатежеспособность» и «несостоятельность» соотносятся как целое и часть. Всякий несостоятельный должник является неплатежеспособным, но не всякий неплатежеспособный должник считается несостоятельным.

Несостоятельность представляет только определенную стадию в динамике неплатежеспособности.

В законодательстве перечень лиц, которые могут быть неплатежеспособными должниками, определяется нормами ст. 25 и 65 ГК РФ, п. 2, 3 ст. 1 и п. 2 ст. 231 Закона о банкрот-

стве. Анализ этих норм показывает, что несостоятельными должниками могут быть физические лица, коммерческие и некоммерческие организации независимо от факта осуществления ими предпринимательской деятельности, за исключением:

казенных предприятий, являющихся коммерческими организациями;

политических партий и религиозных организаций, в том числе, в случае осуществления ими предпринимательской деятельности;

государственных корпораций, государственных компаний и фондов, являющихся некоммерческими организациями, если иное не предусмотрено законом;

граждан.

Переход относительно неплатежеспособного должника к абсолютно неплатежеспособному лицу влечет изменение его правового положения. С указанного момента «конфликт» между должником и его отдельными разрозненными кредиторами может быть разрешен не только посредством обычных гражданско-правовых мер, но и путем использования специальных гражданско-правовых средств, именуемых в литературе и законодательстве внесудебными мерами по восстановлению платежеспособности должника. Эти меры содержатся в гл. II Закона о банкротстве и являются общими для всех абсолютно неплатежеспособных лиц. Между тем следует учитывать, что законодательство закрепляет для некоторых неплатежеспособных должников специальные меры по восстановлению платежеспособности. Признание должника несостоятельным влечет следующие *материально-правовые последствия*, которые определяют основную характеристику материально-правового положения неплатежеспособного должника:

ограничение или устранение должника от владения, пользования и распоряжения имуществом, на которое допускается обращение взыскания;

появление возможности оспаривания сделок несостоятельного должника по специальным основаниям;

появление дополнительных оснований для отказа от совершенных должником сделок;

возможность введения моратория.

Библиографический список

1. *Антикризисное* управление организацией: учеб. пособие / Г. Д. Антонов [и др.]. М.: ИНФРА-М, 2016. 142 с.

2. *Байтасов Р. Р.* Управление инвестиционной деятельностью: теория и практика: учеб. пособие. М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2015. 421 с.

3. *Гражданский* кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // КонсультантПлюс.

4. *Згонник Л. В.* Антикризисное управление: учебник. М.: Дашков и К°, 2015. 208 с.

5. *Краснова Л. Н., Гинзбург М. Ю., Садыкова Р. Р.* Экономика предприятий: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2016. 374 с.

6. *Налоговый* кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ // КонсультантПлюс.

7. *Паламарчук А. С.* Экономика предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М, 2016. 458 с.

8. *Поршнев А. Г., Азоев Г. Л., Баранчеев В. П.* Управление организацией: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2016. 736 с.

9. *Сергеев И. В., Веретенникова И. И.* Экономика организации (предприятия): учеб. пособие для студентов экон. специальностей вузов / [под ред. И. В. Сергеева]. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2015. 669 с.

10. *О несостоятельности* (банкротстве): федер. закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ (ред. от 29 декабря 2015 г.) // КонсультантПлюс.

11. *Шарп У. Ф., Александер Г. Дж., Бэйли Дж. В.* Инвестиции: учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям: пер. с англ. М., 2014. 1018 с.

Тема 7

Государственный контроль и аудит в российской социально-экономической системе

7.1. Необходимость и сущность государственного контроля и государственного аудита в социально-экономической системе

В зависимости от типа социально-экономической системы государство играет различные роли в управлении социально-экономическими процессами. В свободной рыночной системе регулирующее воздействие государства минимально. Командно-административная система характеризуется чрезмерным вмешательством государства в регулирование экономических процессов. Сегодня уже нет сомнений, что эффективность государственного управления — важнейший фактор функционирования социально-экономической системы.

При этом в любой социально-экономической системе одной из важнейших функций государства выступает осуществление государственного контроля. Рассматривая понятие государственного контроля, следует начать с более общего — контроль.

Раскрывая понятие «контроль», обычно обращают внимание на присущие ему общие признаки:

вторичность (считается, что контролировать можно то, что уже совершилось);

длительность во времени (контроль — это процесс);

совокупность мероприятий по выявлению нарушений с применением специфических форм и методов;

проявление через деятельность органов, его осуществляющих;

результативность (как результат можно рассматривать выявление нарушений и принятие мер по их устранению, воздействию на виновных лиц).

Таким образом, ***контроль*** можно определить как совокупность мероприятий, как процесс, как деятельность специальных органов для достижения цели — выявления нарушений в контролируемой сфере[1]. Следует учитывать также, что контроль выступает неотъемлемой частью управленческой деятельности в любой системе, в том числе социально-экономической. Он позволяет на основе анализа выявленных частных нарушений определить причины отклонений и выработать рекомендации по совершенствованию общих механизмов управления.

Любую систему можно определить как совокупность взаимосвязанных элементов, образующих целое. ***Основными элементами системы управления*** являются:

субъект управления — это элемент системы, оказывающий управляющее воздействие, т.е. тот, кто управляет;

объект управления — элемент системы, воспринимающий управляющее воздействие, проще сказать, это тот, кем управляет субъект управления;

предмет управления — то, чем управляет субъект управления.

Субъект управления воздействует на объект управления в *процессе* управления с помощью определенных *инструментов (способов, методов)*, стремясь к видоизменению предмета управления в необходимом направлении. Конечная цель субъекта управления — получение запланированного *результата*.

Однако результат управляющего воздействия не всегда очевиден. В связи с этим субъект управления заинтересован в получении объективной и точной информации о степени достижения результата, факторах, помешавших его достичь, и мерах, которые необходимо принять для того, чтобы с мини-

[1] *Измоденов А. К.* Бюджетный контроль: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014. 282 с.

мальными затратами исправить ситуацию и в итоге получить запланированный результат. Для этого ему нужна *обратная связь*, обеспечивающая получение необходимой информации. В роли такой обратной связи в любой системе управления и выступает *контроль*. Схематично процесс управления и место в нем контроля, выполняющего функцию обратной связи, представлены на рис. 7.

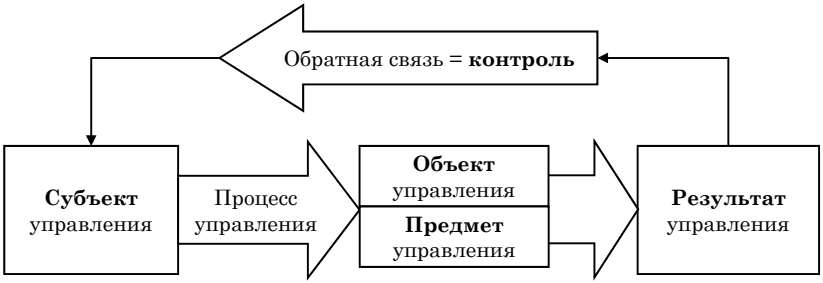

Рис. 7. Место контроля в любой системе управления[1]

Таким образом, можно определить ***контроль*** как элемент системы управления, выполняющий функцию обратной связи, при помощи которой субъект управления получает информацию о результатах своего управляющего воздействия на объект управления в процессе управления, что позволяет ему скорректировать свои действия и добиться оптимального результата.

В социально-экономической системе осуществляется как государственный, так и негосударственный контроль.

Негосударственный контроль присутствует во всех хозяйствующих субъектах. Он может носить внутренний характер, когда субъектом контроля является менеджмент хозяйствующего субъекта, или внешний, если контроль за качеством менеджмента осуществляет собственник хозяйствующего субъекта.

Государственный контроль — одна из функций государственного управления социально-экономической системой. В системе государственного управления информация, которая поступает государственным органам, осуществляющим власт-

[1] *Измоденов А. К.* Указ. соч.

ные полномочия, от органов государственного контроля, позволяет своевременно и точно корректировать их управляющее воздействие на подконтрольные объекты, что повышает эффективность государственного управления.

В рыночной экономике органы государственной власти оказывают непосредственное управляющее воздействие только на объекты государственной собственности. Процессы регулирования в негосударственной сфере носят опосредованный характер — через определение «правил игры». Данные правила вырабатываются государственными органами в строгом соответствии со своей компетенцией: законодательные органы принимают законы, исполнительные — на их основе подзаконные акты.

Государство обязано обеспечить конституционные права граждан. А для этого необходимо организовать контроль за соблюдением установленных правил во всех сферах деятельности, осуществляемой как государственными, так и негосударственными структурами. Для этого государство создает органы государственного контроля.

Государственный контроль можно классифицировать по его субъектам: президентский, парламентский, правительственный, судебный, прокурорский, уполномоченного по правам человека и т.д. Сложнее классифицировать государственный контроль по предмету контроля, так как один и тот же предмет контроля может входить в компетенцию разных контрольных органов. Предметом государственного контроля выступает соблюдение законодательства, исполнение указов Президента и постановлений Правительства, прав человека, финансовая система государства, имущественный комплекс, природные ресурсы, условия труда, качество образования, медицинского обслуживания граждан, санитарное состояние и др.

Наибольший объем контрольной деятельности входит в компетенцию исполнительных органов государственной власти и образованных ими специальных контрольных органов, осуществляющих специализированный отраслевой контроль. Например, созданы федеральные службы по контролю и надзору в сфере природопользования, транспорта, связи, образования и науки, здравоохранения и социального развития, защиты прав потребителей и благополучия человека, по атомному, технологическому надзору, по труду и занятости и др.

В 2015 г. Правительством РФ разработан и внесен в Государственную Думу проект федерального закона «Об основах государственного и муниципального контроля (надзора) в Российской Федерации»[1]. В нем перечислено 156 видов федерального, 44 — регионального и 14 — муниципального контроля (надзора). В проекте закрепляются:

дефиниции понятий федерального государственного контроля (надзора), регионального государственного и муниципального контроля (надзора), определение результативности государственного и муниципального контроля (надзора);

полномочия органов государственной власти РФ, субъектов РФ, органов местного самоуправления;

порядок оценки результативности и эффективности государственного и муниципального контроля (надзора);

организация национальной системы управления рисками при осуществлении государственного, муниципального контроля и надзора;

периодичность плановых мероприятий;

формы государственного, муниципального контроля и надзора (проверка, рейдовый осмотр, наблюдение, мониторинг и контрольная закупка);

мероприятия государственного, муниципального контроля и надзора (осмотр, досмотр, опрос, инвентаризация и др.);

перечень ограничений при проведении мероприятий контроля (надзора);

порядок организации и проведения проверок, сроки их проведения.

Понятия «контроль» и «надзор» не имеют четкого разделения по их функциональному назначению. В проекте закона слово «надзор» употребляется в скобках, что может восприниматься как синоним контроля или как некое явление, дополняющее и усиливающее понятие «контроль». В наименованиях контрольных служб применяется как один термин, так и другой, а иногда они употребляются через союз «и» — «контроль и надзор».

Близость значений этих терминов проистекает из целей ***контроля*** и ***надзора***: они направлены на предупреждение, выявление и пресечение нарушений, органы государственного

[1] *КонсультантПлюс*. URL: http://www.consultant.ru/law/hotdocs/43938.html.

контроля и надзора обладают полномочиями по принятию мер к нарушителям российского законодательства.

В то же время контроль следует воспринимать как элемент системы управления, обеспечивающий обратную связь результата управления с субъектом управления. Он может быть как внешним, так и внутренним. Надзор же всегда имеет внешний характер по отношению к системе управления, его главная цель — обеспечение соблюдения законности в подконтрольных государству системах управления.

Наряду с понятием «государственный контроль и надзор» приобретает актуальность другой термин — ***«государственный аудит»***. Контроль и аудит являются разными управленческими функциями — как по целям их реализации, так и по результатам. Цель государственного аудита — обеспечение эффективности функционирования социально-экономической системы, анализ ситуации, выявление причин возникновения проблем и выработка рекомендаций по повышению эффективности управления государственными ресурсами: финансами, имуществом, интеллектуальной собственностью, природными богатствами. Результатом государственного аудита выступает заключение организации, осуществляющей аудит, информирование о результатах аудита его заказчика. Привлечения аудируемого лица к ответственности не предполагается[1].

Особенность государственного аудита состоит в том, что именно государство заинтересовано в его проведении, заказчиком государственного аудита являются органы государственной власти. Осуществлять государственный аудит могут как специально созданные для этого государственные органы, так и специализированные организации.

С. В. Степашин[2] определяет государственный аудит как систему внешнего, независимого публичного аудита деятельности органов государственной власти по управлению общественными ресурсами (финансовыми, материальными, интеллектуальными), призванную обеспечить согласование деятель-

---

[1] *Измоденов А. К., Франц О. Б.* Становление и развитие государственного аудита в Российской Федерации // Известия Уральского государственного экономического университета. 2015. № 6. С. 40–46.

[2] *Степашин С. В.* Государственный аудит и экономика будущего. М.: Наука, 2008. 608 с.

ности органов власти с долгосрочными интересами общества и стратегическими целями общественного развития. При этом выделяются семь направлений деятельности современного государственного аудита:

финансовый аудит;

аудит соответствия (законности);

аудит эффективности расходования бюджетных средств;

аудит эффективности деятельности государственных органов;

аудит эффективности внутренних систем контроля;

аудит эффективности системы национальных счетов;

аудит трансформаций.

В. А. Двуреченских[1] предлагает считать основными формами государственного аудита:

финансовый аудит;

управленческий аудит;

аудит информации;

стратегический аудит.

Правовая база государственного аудита пока несовершенна. Законодательно урегулировано проведение такого аудита в бюджетной сфере и в контрактной системе закупок для обеспечения государственных нужд.

Так, для осуществления государственного финансового аудита Федеральным Собранием РФ создана Счетная палата Российской Федерации[2]. Аналогичные органы есть и в субъектах федерации, и в муниципальных образованиях. Они осуществляют аудит эффективности, направленный на определение экономности и результативности использования бюджетных средств. Эти органы уполномочены также проводить аудит в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, оценивать результаты закупок, достижение заявленных целей. Они проводят аудит законности, целесообразности, обоснованности, своевременности, эффективности и результативности расходов на всех

---

[1] *Двуреченских В. А.* Основы государственного аудита. М.: Патриот, 2011. 447 с.

[2] *О Счетной* палате Российской Федерации: федер. закон от 5 апреля 2013 г. № 41-ФЗ // КонсультантПлюс.

стадиях процесса закупок, анализируя планируемые к заключению, заключенные и исполненные контракты[1].

В законе «Об охране окружающей среды» есть понятие экологического аудита[2]. Это независимая, комплексная, документированная оценка соблюдения юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем требований, в том числе нормативов и нормативных документов, в области охраны окру-окружающей среды, требований международных стандартов и подготовка рекомендаций по улучшению такой деятельности.

Проведение публичного технологического и ценового аудита крупных инвестиционных проектов с государственным участием регулируется соответствующим постановлением Правительства РФ[3].

Постепенно входят в практику деятельности органов государственной власти управленческий, энергетический, кадровый, социальный, информационный, технический и другие виды аудита.

Процесс совершенствования государственного управления требует комплексного анализа и оценки публичного образования как целостности, как социально-экономической системы с ее противоречиями и тенденциями развития, ресурсами и ограничениями. Необходимость повышения эффективности государственного управления, стремление государственной власти к открытости, развитие гражданского общества обусловили появление термина «публичный аудит». Термин появился, однако единого понимания его сущности и отличительных особенностей пока не выработано.

Слово «публичный» имеет два значения:

1) открытый, доступный;

2) общественный, организованный для общества[4].

---

[1] *О контрактной* системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федер. закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ // КонсультантПлюс.

[2] *Об охране* окружающей среды: федер. закон от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ // КонсультантПлюс.

[3] *О проведении* публичного технологического и ценового аудита крупных инвестиционных проектов с государственным участием и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 30 апреля 2013 г. № 382 // КонсультантПлюс.

[4] *Ожегов С. И., Шведова Н. Ю.* Толковый словарь русского языка. 4-е изд., доп. М.: Азбуковник, 2002. 944 с.

Публичные отношения — это отношения между государством и обществом. В более широком понимании в публичные отношения вовлечены органы государственной власти, органы местного самоуправления, общественные и самоуправляемые организации, бизнес-сообщество, объединения граждан. Развитие публичных образований (государство, регион, муниципалитет) предполагает и развитие взаимодействия этих субъектов публичных отношений, участие гражданского общества в управлении государством. Публичность отношений предполагает их открытость, возможность общественного контроля за деятельностью власти.

Таким образом, можно говорить о публичном аудите как функции взаимодействия системы государственного (муниципального) управления и общества. Понятие «публичный аудит» значительно шире по содержанию, чем понятие «государственный аудит», субъектом которого могут выступать только государственные органы. Ему присущи такие свойства[1]:

1) публичный аудит — это государственный аудит, если он проводится открыто, гласно, если его результаты становятся известны обществу, могут стать предметом обсуждения гражданами. Так, государственный аудит, осуществляемый органами внешнего государственного финансового контроля, является публичным аудитом. Его результаты публикуются, обсуждаются в законодательных (представительных) органах;

2) публичный аудит может осуществляться не только государственными органами, но и иными субъектами публичных отношений в триаде «государство — бизнес — гражданское общество» в интересах развития публичных образований. И с этой точки зрения он становится существенным фактором развития гражданского общества. Сегодня уже созданы отдельные технологии и механизмы взаимодействия между властью и обществом, которые позволяют сделать публичный аудит результативным, такие как оценка регулирующего воздействия, электронный бюджет, общественный контроль и мониторинг и т.д.;

3) предметом публичного аудита являются не отдельные сферы деятельности, а публичное образование в целом, деятельность органов власти (местного самоуправления), связан-

[1] *Измоденов А. К., Франц О. Б.* Указ. соч.

ная с воздействием на социально-политические и экономические процессы, с распоряжением общественными ресурсами, формированием институциональной среды. Таким образом, постепенно происходит переход к принципиально новому методу публичного управления — от прямого административного управления трудовыми ресурсами, финансами, объектами к косвенному управлению процессами и результатами. И если для административной системы публичного управления жизненно важны такие управленческие функции, как контроль и надзор, то для приходящей ей на смену системы управления процессами и результатами наиболее значимой становится функция оценки оснований (причин, условий) и прогнозирования последствий регулирующего воздействия в рамках публичного образования.

Государственный контроль и надзор, государственный и публичный аудит признаны неотъемлемой функцией государства по регулированию отношений в социально-экономической системе, обусловливают эффективность ее функционирования.

7.2. Государственный финансовый контроль и аудит в Российской Федерации

Финансовая система государства — важнейшая часть социально-экономической системы, она включает такие звенья, как государственный бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит, фонды страхования, фондовый рынок, финансы предприятий различных форм собственности. Каждое звено имеет особенности в формировании и использовании фондов денежных средств и играет свою роль в общественном воспроизводстве.

Под ***государственным финансовым контролем*** понимается контроль государства за всеми финансами, образующими его финансовую систему. В связи с этим можно выделить следующие виды государственного финансового контроля[1].

[1] *Измоденов А. К.* Указ. соч.

Бюджетный контроль — это государственный финансовый контроль в бюджетной системе Российской Федерации.

Налоговый контроль организован в государстве в целях обеспечения соблюдения налогового законодательства, правильности исчисления, полноты и своевременности внесения налогов и сборов в бюджеты всех уровней бюджетной системы России. Объектами налогового контроля являются организации и физические лица, признаваемые в соответствии с Налоговым кодексом РФ налогоплательщиками, плательщиками сборов и налоговыми агентами. Осуществление налогового контроля возложено на Федеральную налоговую службу. Она также проводит в пределах своих полномочий администрирование средств, подлежащих зачислению в бюджеты.

Валютный контроль призван обеспечить исполнение участниками экономических отношений законодательно установленных требований движения иностранной валюты на территории государства. Контроль проводится в отношении юридических и физических лиц, осуществляющих операции по обмену валют или иные операции с иностранной валютой. Субъектами данного контроля выступают Правительство РФ, Центральный банк РФ, Федеральная служба финансово-бюджетного надзора, Федеральная таможенная служба, Федеральная налоговая служба, Федеральная служба по финансовым рынкам.

Банковский контроль, или денежно-кредитный. Цель такого контроля – обеспечение защиты интересов клиентов и вкладчиков кредитных организаций. Контролю подлежат процессы и условия создания кредитных организаций, банковские операции, финансовые показатели деятельности коммерческих банков. Объектами контроля являются кредитные организации, действующие в соответствии с банковским законодательством. Субъекты контроля — Правительство РФ, Центральный банк РФ, Федеральная служба по финансовому мониторингу, Федеральная антимонопольная служба.

Страховой контроль (надзор) обеспечивает защиту интересов участников процесса страхования, соблюдение законодательства в сфере обязательного и добровольного страхования. Предметом контроля являются процедуры создания страховых организаций и их деятельность, лицензирование видов страхования, процесс конкурсного отбора претендентов по обяза-

тельным видам страхования, формирование страховых резервов и др. Контролю подлежат как государственные, так и негосударственные страховые организации, общества взаимного страхования, страховые брокеры и страховые актуарии. Осуществление данного вида контроля в 2013 г. вошло в компетенцию Центрального банка Российской Федерации.

Таможенный контроль имеет целью обеспечение соблюдения законодательства при перемещении денежных средств и имущества через государственную границу Российской Федерации. Объекты контроля — юридические и физические лица, занимающиеся перевозкой грузов, товаров, денежных средств через государственную границу России. Осуществление данного контроля возложено на Федеральную таможенную службу.

Контроль на рынке ценных бумаг необходим для защиты интересов участников данной сферы финансовой деятельности (эмитентов и инвесторов). При этом проверяются на соответствие законодательству все операции с ценными бумагами. Предметом контроля выступают процедуры лицензирования деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг, осуществления ими операций с ценными бумагами, эмиссии и организованной торговли ценными бумагами и др. Объектами контроля становятся эмитенты, инвесторы и профессиональные участники рынка ценных бумаг. Субъектом данного вида контроля с 2013 г. признан Центральный банк России.

Финансовый мониторинг организован для осуществления контроля за операциями с денежными средствами в целях противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем. Контролю подлежат организации и физические лица, совершающие операции с денежными средствами и иным имуществом, в соответствии с федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Субъект контроля — Федеральная служба по финансовому мониторингу.

Совокупность всех перечисленных видов государственного финансового контроля, их субъектов и объектов, а также законодательно определенных взаимосвязей между ними образует систему государственного финансового контроля в Российской Федерации.

Наиболее подробно российское законодательство регулирует организацию и осуществление государственного финансового контроля и аудита в бюджетной системе России.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ[1] к бюджетам бюджетной системы России относятся:

федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов Российской Федерации;

бюджеты субъектов РФ и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;

местные бюджеты, в том числе бюджеты муниципальных районов, городских округов, внутригородских муниципальных образований городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга, бюджеты городских и сельских поселений.

Следовательно, ***бюджетный контроль*** можно охарактеризовать как государственный и муниципальный финансовый контроль в бюджетной системе Российской Федерации (рис. 8).

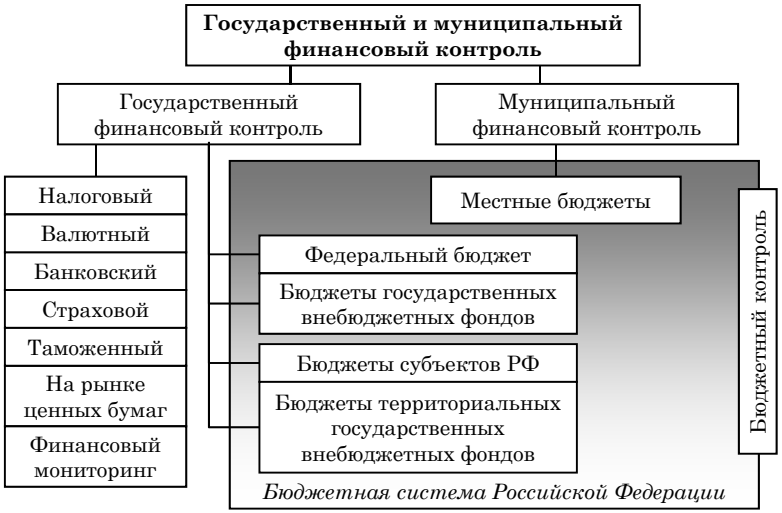

Рис. 8. Государственный и муниципальный финансовый контроль в бюджетной системе Российской Федерации[2]

[1] *Бюджетный* кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 3 июля 2016 г.) // КонсультантПлюс.

[2] *Измоденов А. К.* Указ. соч.

Предметом бюджетного контроля, таким образом, выступают государственные и муниципальные финансы, образующие бюджетную систему России. Кроме того, в предмет бюджетного контроля входит государственное и муниципальное имущество. Это связано с тем, что такое имущество, во-первых, имеет балансовую стоимость, во-вторых, является источником доходной части соответствующих бюджетов. Доходы от использования и реализации государственного и муниципального имущества зачисляются в состав неналоговых доходов бюджетов, поэтому процессы управления имуществом и бюджетными средствами тесно связаны и подлежат бюджетному контролю.

Объектами бюджетного контроля являются органы государственной власти и государственные органы, органы местного самоуправления и муниципальные органы, осуществляющие управление бюджетными средствами соответствующих бюджетов, управление и распоряжение государственным и муниципальным имуществом.

К объектам бюджетного контроля относятся и другие участники бюджетного процесса: органы управления государственными внебюджетными фондами, главные распорядители и распорядители бюджетных средств, главные администраторы и администраторы доходов бюджетов, главные администраторы и администраторы источников финансирования дефицита бюджетов, получатели бюджетных средств.

В число объектов бюджетного контроля входят также государственные и муниципальные учреждения, государственные и муниципальные унитарные предприятия, организации, имеющие в составе учредителей государственные и муниципальные органы, а также все организации, получающие средства из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в формах и на условиях, установленных бюджетным законодательством РФ.

Субъектами бюджетного контроля выступают законодательные и исполнительные органы государственной власти, органы местного самоуправления и специально созданные для этой цели органы бюджетного контроля. При этом законодательные органы государственной власти и представительные органы местного самоуправления образуют органы *внешнего финансового (бюджетного) контроля* — Счетную палату Российской Федерации, контрольно-счетные органы субъектов РФ

и муниципальных образований, а исполнительные органы государственной власти и исполнительно-распорядительные органы местного самоуправления — органы *внутреннего финансового (бюджетного) контроля*.

Органы внешнего финансового контроля называют также органами аудита. Их отличительной характеристикой считается то, что они, находясь вне системы управления государственными и муниципальными финансами, представляют заинтересованному пользователю (законодательным органам государственной власти, представительным органам местного самоуправления) информацию о том, насколько эффективно исполнительные органы управляют общественными финансами.

Схему управления финансами, образующими бюджетную систему Российской Федерации, можно схематично представить следующим образом (рис. 9).

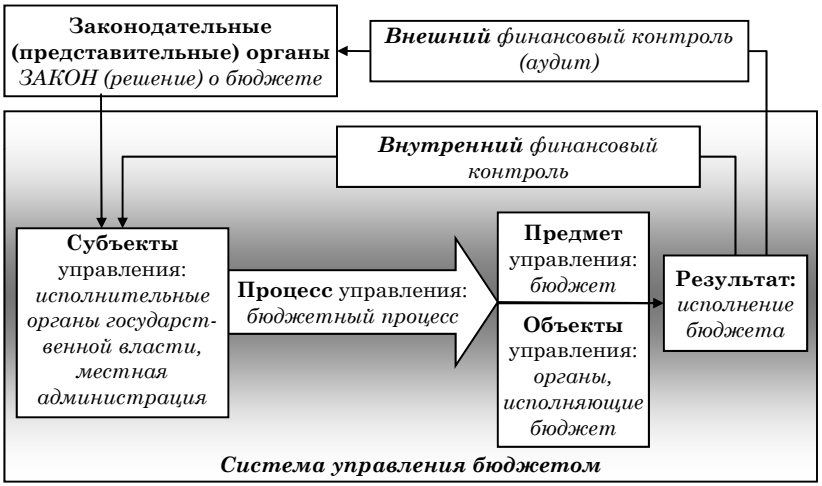

Рис. 9. Место внешнего финансового контроля (аудита) и внутреннего финансового контроля в структуре управления финансами, образующими бюджетную систему РФ[1]

Внешний финансовый контроль (аудит) отличается от внутреннего тем, что имеет аналитический, исследователь-

[1] *Измоденов А. К.* Указ. соч.

ский, информационный характер, осуществляется на всех стадиях бюджетного процесса.

До принятия бюджетов проводится *аудит исполнимости*. Он применяется в ходе проведения экспертизы проектов бюджетов, государственных (муниципальных) программ. При этом оценивается рациональность планирования бюджетных показателей, предполагаемые результаты на предмет возможности их достижения за счет запланированных для этого ресурсов, получение желаемых социально-экономических последствий. В процессе исполнения бюджетов осуществляется *аудит адекватности*. При мониторинге исполнения бюджетов фактически оценивается динамика их исполнения, соответствие текущих показателей утвержденным бюджетным назначениям, т.е. адекватность хода исполнения бюджета заявленной бюджетной траектории. При отклонении от траектории субъект аудита посылает сигналы об этом законодательным (представительным) органам, которые приняли бюджеты.

На заключительной стадии бюджетного процесса при внешней проверке отчета об исполнении бюджета проводится *аудит результатов*. Он призван оценить достигнутые в ходе исполнения бюджета результаты путем последующего контроля. При этом проводится:

а) *финансовый аудит*, который заключается в оценке:

полноты и достоверности бюджетной отчетности (аудит отчетности);

исполнения норм законодательства, соответствия показателей исполнения бюджетов утвержденным бюджетным назначениям и законности проведенных финансовых операций (аудит соответствия);

б) *аудит эффективности*, при котором оценивается эффективность:

использования бюджетных средств;

деятельности государственных органов;

внутренних систем контроля.

Счетная палата Российской Федерации уполномочена проводить следующие ***виды аудита***[1].

---

[1] *О Счетной* палате Российской Федерации: федер. закон от 5 апреля 2013 г. № 41-ФЗ // КонсультантПлюс.

1. *Финансовый аудит* применяется в целях документальных проверок достоверности финансовых операций, бюджетного учета, бюджетной и иной отчетности, целевого использования федеральных и иных ресурсов, проверок финансовой и иной деятельности объектов аудита.

2. *Аудит эффективности* осуществляется для определения эффективности использования федеральных и иных ресурсов, полученных объектами аудита для достижения запланированных целей, решения поставленных социально-экономических задач развития Российской Федерации.

3. *Стратегический аудит* направлен на оценку реализуемости, рисков и результатов достижения целей социально-экономического развития РФ, предусмотренных документами стратегического планирования страны.

4. *Аудит государственных программ Российской Федерации* применяется для оценки качества их формирования и реализации, достижения заданных результатов.

5. *Аудит государственных и международных инвестиционных проектов* проводится в целях оценки обоснованности объемов и сроков осуществления капитальных вложений (инвестиций), а также оценки результатов действий и эффективности вложений федеральных и иных ресурсов.

6. *Аудит федеральных информационных систем и проектов*.

7. *Аудит в сфере закупок товаров, работ и услуг*, осуществляемых объектами аудита, проводится в целях оценки обоснованности планирования закупок товаров, работ и услуг для государственных нужд, реализуемости и эффективности указанных закупок.

Таким образом, внутренний и внешний контроль (аудит) в финансовой системе государства, особенно в бюджетной системе, являются обязательными элементами управления, обеспечивают устойчивость системы, способствуют повышению качества управления финансами, эффективности использования бюджетных средств и иных ресурсов государства.

Библиографический список

1. *Бюджетный* кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 3 июля 2016 г.) // КонсультантПлюс.

2. *Государственный* финансовый контроль: учебник / [Н. М. Сабитова, М. Е. Орлова, Ч. М. Шавалеева и др.]; под общ. ред. Н. М. Сабитовой. М.: Рид Групп, 2012. 512 с.

3. *Двуреченских В. А.* Основы государственного аудита. М.: Патриот, 2011. 447 с.

4. *Измоденов А. К.* Бюджетный контроль: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014. 282 с.

5. *Измоденов А. К., Франц О. Б.* Становление и развитие государственного аудита в Российской Федерации // Известия Уральского государственного экономического университета. 2015. № 6. С. 40–46.

6. *Конституция* Российской Федерации // Информационная система «Гарант». URL: http://www.garant.ru/doc/constitution.

7. *О контрактной* системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федер. закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ // КонсультантПлюс.

8. *О проведении* публичного технологического и ценового аудита крупных инвестиционных проектов с государственным участием и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 30 апреля 2013 г. № 382 // КонсультантПлюс.

9. *О Счетной* палате Российской Федерации: федер. закон от 5 апреля 2013 г. № 41-ФЗ // КонсультантПлюс.

10. *Об общих* принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований: федер. закон от 7 февраля 2011 г. № 6-ФЗ // КонсультантПлюс.

11. *Об охране* окружающей среды: федер. закон от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ // КонсультантПлюс.

12. *Проект* федерального закона «Об основах государственного и муниципального контроля (надзора) в Российской Федерации» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/law/hotdocs/43938.html.

13. *Степашин С. В.* Государственный аудит и экономика будущего. М.: Наука, 2008. 608 с.

14. *Степашин С. В., Сурков К. В.* Государственный аудит. М.: УП Принт, 2010. 351 с.

Тема 8

Антимонопольное регулирование и развитие конкуренции в России

8.1. Понятие и состав антимонопольного законодательства

Понятие антимонопольного законодательства. Переход экономики страны к товарному рынку потребовал разработки правовых нормативных актов, регулирующих отношения, связанные с товарным рынком, защитой конкуренции, предупреждением и пресечением монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции. Совокупность этих нормативных актов получила название антимонопольного законодательства. Появление в 1991 г. закона «О конкуренции и монополистической деятельности на товарных рынках» и развитие этого законодательства не привели к образованию новой отрасли права. Можно лишь говорить о возникновении новой отрасли законодательства. Традиционно к признакам отрасли права принято относить однородные предмет и метод регулирования.

Для антимонопольного законодательства характерно использование разных ***методов регулирования***. Прежде всего, это метод власти и подчинения, метод предписаний, применяемый в отношениях антимонопольных органов с государственными органами, органами местного самоуправления, с хозяйствующими субъектами и иными участниками рынка. Наряду с методом власти и подчинения, характерным для администра-

тивного права, используется и метод диспозитивности, т.е. предоставления участникам рынка возможности выбора различных правовых вариантов поведения, это метод гражданского права. Применение разных методов регулирования обусловлено различием в сферах регулирования, сущности и составе регулируемых отношений, т.е. неоднородностью предмета регулирования.

Российское антимонопольное законодательство включает нормы, устанавливающие запреты для органов государственной власти и органов местного самоуправления на принятие актов и совершение действий, ограничивающих или устраняющих конкуренцию, определяет полномочия антимонопольных органов по пресечению и предупреждению монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции хозяйствующих субъектов.

Вместе с тем антимонопольное законодательство устанавливает правила дозволенного поведения хозяйствующих субъектов на товарном рынке, определяет пределы осуществления гражданских прав, запрещает субъектам гражданско-правовых отношений недобросовестную конкуренцию и злоупотребление рыночной властью, т.е. доминирующим положением на рынке, при заключении и исполнении гражданско-правовых договоров. Такие нормы наряду с публичными регулируют имущественные отношения, что свойственно именно частному (гражданскому) праву.

Это обстоятельство позволяет говорить о том, что для ряда норм антимонопольного законодательства характерна двойственная правовая природа. Так, ст. 10 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (далее — Закон о защите конкуренции) регулирует как отношения антимонопольных органов с хозяйствующими субъектами, государственными органами и органами местного самоуправления (публичные отношения), так и отношения между самими хозяйствующими субъектами, являющимися участниками товарного оборота (гражданско-правовые отношения), т.е. разные по своей сущности и правовой природе отношения.

Антимонопольному законодательству свойственны административный порядок применения правовосстановительных мер принуждения и ответственности, защита публичного порядка и защита гражданских прав. При нарушении антимо-

нопольного законодательства защиту нарушенных прав осуществляет также суд — как при непосредственном обращении в суд заинтересованного лица, так и при рассмотрении судом заявлений об оспаривании актов антимонопольных органов.

Сочетание элементов публичного и частного права, методов принуждения, властных предписаний с методом диспозитивности, различие не только методов регулирования, но и правовой природы отношений, являющихся предметом регулирования, не дает основания признавать совокупность норм антимонопольного регулирования самостоятельной отраслью права. Вместе с тем сочетание публичных и частноправовых норм обусловливает комплексный характер антимонопольного законодательства.

Состав антимонопольного законодательства. Изменение экономической системы в России, формирование рынка и рыночных отношений выявили настоятельную потребность в законодательстве, обеспечивающем нормальное функционирование рынка, создание благоприятных условий для развития конкурентной среды.

Такое законодательство начало создаваться с принятием в России Закона РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Этот закон много раз подвергался изменениям, что отражало изменения рыночной среды и практики применения законодательства. Были приняты федеральные законы от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях», от 18 июля 1995 г. № 108-ФЗ «О рекламе», а также Федеральный закон от 23 июня 1999 г. № 117-ФЗ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг». Данные законы были взаимосвязаны по сфере регулируемых отношений и приводились в исполнение, как правило, одними и теми же государственными органами — федеральным антимонопольным органом и его территориальными управлениями. Многие понятия, используемые в законе «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», применялись и в иных нормативных правовых актах, так или иначе регулирующих конкурентные отношения. Все они имели общую цель — регулирование государством поведения на рынке его участников, создание условий для эффективного функционирования товарных рынков, обеспечение конкурент-

ной политики и контроля за соблюдением законодательства, осуществление контроля за концентрацией капитала.

На основе практики применения этих законов был принят новый федеральный закон — Закон о защите конкуренции, а закон «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» утратил силу. Еще ранее нормы об ответственности за нарушения антимонопольного законодательства были включены в Кодекс РФ об административных правонарушениях. Кроме того, появились антимонопольные нормы в законах об отдельных отраслях экономики. Издано большое количество постановлений Правительства РФ, регулирующих рынок и рыночные отношения и направленных на защиту конкуренции, предупреждение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции на товарном рынке.

Отношения, связанные с функционированием рынка и процессами конкуренции, представляют одну из наиболее сложных сфер правового регулирования. Законодательные акты, составляющие антимонопольное законодательство, содержат непростые юридические понятия, многие из которых являются новыми для российского законодательства.

Основополагающими для развития антимонопольного законодательства выступают нормы *Конституции Российской Федерации* о конкуренции, едином экономическом пространстве и едином рынке, в частности ст. 8, 34, 71.

Принятие законодательных актов, регулирующих указанные правоотношения, в соответствии со ст. 71 Конституции входит в компетенцию федерации, следовательно, все антимонопольные законы являются федеральными. Антимонопольное законодательство основано на нормах Конституции. Ее ч. 1 ст. 8 устанавливает, что в Российской Федерации гарантируется единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности. Особо важна для антимонопольного законодательства ст. 34 Конституции, устанавливающая права и свободы человека и гражданина в экономической сфере. Согласно ей каждый гражданин имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской деятельности. При этом не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию.

Помимо Конституции антимонопольное законодательство основывается на нормах *Гражданского кодекса Российской Федерации*. В частности, это составляющие основные начала гражданского законодательства положения ст. 1 ГК РФ о признании равенства участников гражданского оборота, о принципе свободы договора, недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в частные дела, о свободном перемещении товаров, услуг и финансовых средств по территории Российской Федерации. Большое значение для антимонопольного законодательства имеет ст. 10 ГК РФ. Она запрещает участникам гражданского оборота использовать свои права в целях ограничения конкуренции, злоупотреблять доминирующим положением на рынке. Часть четвертая ГК РФ, регламентирующая права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, а также ст. 1033 ГК РФ и ряд других норм неразрывно связаны с нормами антимонопольного законодательства о запрете недобросовестной конкуренции и антиконкурентных соглашений.

Законы, входящие в состав антимонопольного законодательства, послужили основой для принятия ряда актов разной правовой силы. Статья 2 Закона о защите конкуренции включает в состав антимонопольного законодательства, кроме норм самого закона, нормы иных федеральных законов, издаваемых в его развитие, постановления Правительства Российской Федерации, а также нормативные акты федерального антимонопольного органа, правомочие на издание которых предусмотрено законодательством.

В состав антимонопольного законодательства следует включать *международные договоры Российской Федерации*, которые имеют большую юридическую силу, чем Закон о защите конкуренции.

Специальным (базовым) законом в системе антимонопольного законодательства является *Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»* (далее — Закон о защите конкуренции). Он распространяется на товарный рынок, включая финансовые услуги, при этом особенности рынка финансовых услуг находят отражение также в постановлениях Правительства РФ.

Федеральный закон «О естественных монополиях» (далее — Закон о естественных монополиях) предусматривал созда-

ние самостоятельных органов для регулирования отношений в отдельных областях естественных монополий. Впоследствии органы регулирования деятельности субъектов естественных монополий полностью изменились. Первоначально образованные органы были упразднены, а их функции переданы антимонопольным органам.

Закон о защите конкуренции в п. 5 ст. 5 признает доминирующим положение хозяйствующего субъекта — субъекта естественной монополии на товарном рынке, находящемся в состоянии естественной монополии, следовательно, этот документ регулирует отношения с участием субъектов естественной монополии. Ранее закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» в деловой и судебной практике распространялся на отношения с участием субъектов естественной монополии. Исходя из действующих норм деятельность субъектов естественной монополии регулируется как Законом о защите конкуренции, так и Законом о естественных монополиях.

Среди федеральных законов, относимых к антимонопольному законодательству, следует назвать *Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях*. Одни из наиболее значимых норм антимонопольного законодательства — нормы об ответственности за его нарушение. Такие нормы (за некоторыми исключениями) отделены от диспозиции и гипотезы запретительных и поведенческих норм антимонопольного законодательства и размещены в КоАП РФ. Кодексом определены как ответственность за нарушение антимонопольного законодательства, так и порядок возбуждения и рассмотрения антимонопольными органами дел об административных правонарушениях. Нормы КоАП РФ наряду с нормами главы об ответственности за нарушение антимонопольного законодательства Закона о защите конкуренции входят в состав антимонопольного законодательства.

Антимонопольные нормы включены во многие *федеральные законы, регулирующие отношения в отдельных отраслях экономики*, в частности в федеральные законы от 26 марта 2003 г. № 35-ФЗ «Об электроэнергетике», от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

В последнем антимонопольному регулированию отношений в сфере торговой деятельности отведена глава, устанавливающая антимонопольные правила поведения хозяйствующих субъектов в этой сфере и антимонопольные требования к органам государственной власти субъектов Российской Федерации, органам местного самоуправления в области регулирования торговой деятельности.

Помимо федеральных законов в антимонопольное законодательство входят *акты Президента Российской Федерации, ряд постановлений Правительства РФ*, на которые имеется ссылка в Законе о защите конкуренции и в других законах.

К антимонопольному законодательству в соответствии со ст. 2 Закона о защите конкуренции относятся *нормативные правовые акты федерального антимонопольного органа*, издание которых предусмотрено названным законом, иными федеральными законами и нормативными актами Правительства РФ. Здесь следует выделить акты федерального антимонопольного органа в форме административных регламентов.

Большое значение имеют разъяснения Федеральной антимонопольной службы по вопросам применения антимонопольного законодательства. Указанное полномочие федерального антимонопольного органа закреплено в п. 5 ч. 2 ст. 23 Закона о защите конкуренции. Разъяснения антимонопольного законодательства не являются нормативными актами, однако помогают его применению, поскольку раскрывают употребляемые в законах понятия и термины, позволяют участникам товарного рынка выбрать различные варианты принимаемых решений.

Существенное влияние на практику применения антимонопольного законодательства оказывает *судебная практика*. Толкование судами его положений в ходе разрешения дел, связанных с его применением или нарушением, позволяет уяснить сущность нормы, условия ее применения.

В результате изучения и обобщения практики применения антимонопольного законодательства еще в 1998 г. Президиум Высшего арбитражного суда РФ направил нижестоящим судам Обзор практики разрешения споров, связанных с применением антимонопольного законодательства (информационное письмо Президиума ВАС РФ от 30 марта 1998 г. № 32). Особо следует

отметить постановление Пленума ВАС РФ от 30 июня 2008 г. № 30 «О некоторых вопросах, возникающих в связи с применением арбитражными судами антимонопольного законодательства», действующее с учетом изменений, внесенных постановлением Пленума ВАС РФ от 14 октября 2010 г. № 52. В этих актах судам даны указания, касающиеся рассмотрения дел при оспаривании решений антимонопольных органов, содержится ряд процессуальных решений. Не в меньшей мере правоприменительная практика формируется решениями Президиума ВАС РФ по отдельным делам, связанным с применением антимонопольного законодательства.

Существует также круг актов, за применением которых антимонопольный орган осуществляет контроль, например, Федеральный закон от 29 апреля 2008 г. № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» и др.

Функции и полномочия Федеральной антимонопольной службы наряду с Законом о защите конкуренции определены постановлением Правительства РФ от 7 апреля 2004 г. № 189 «Вопросы Федеральной антимонопольной службы» и Положением о Федеральной антимонопольной службе, утвержденным постановлением Правительства РФ от 30 июня 2004 г. № 331 (действующими с многочисленными изменениями). Основными функциями признаны не только контроль за соблюдением антимонопольного законодательства, в том числе в области электроэнергетики, но также надзор и контроль за соблюдением законодательства о естественных монополиях, рекламе, контроль в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд.

Хотя в функции и полномочия ФАС России и его территориальных органов входит контроль за соблюдением норм отраслей законодательства в разных сферах экономики, такие нормы, не касающиеся конкуренции, не включаются в состав антимонопольного законодательства.

Анализ актов, образующих систему антимонопольного законодательства и входящих в его состав, показывает, что данная отрасль законодательства состоит из нормативных актов разных уровней и разной правовой природы.

Одна из особенностей Закона о защите конкуренции состоит в том, что он по правовой принадлежности является комплексным актом, регулирующим разные по субъектам и правовой природе отношения. Прежде всего это отношения, в которых одной из сторон выступают антимонопольные органы, т.е. органы исполнительной власти, осуществляющие контроль и надзор за соблюдением закона с целью защиты и развития конкуренции как основы товарного рынка. Эти отношения и регулирующие их нормы признаны административными. В то же время запреты, установленные для хозяйствующих субъектов, определяют их поведение на товарном рынке, регулируют имущественные отношения данных субъектов между собой, закрепляют обязанность заключения договоров, предусматривают содержание ряда условий договоров, заключаемых на товарном рынке, устанавливают условия образования, слияния и разделения хозяйствующих субъектов, т.е. содержат гражданско-правовые нормы.

Гражданско-правовые нормы, регулирующие договорные отношения на товарном рынке, включают ряд ограничений принципа свободы договора, что допускается ст. 421 ГК РФ. Эти нормы защищают как конкуренцию, так и интересы контрагентов.

Антимонопольные органы обладают правоприменительной компетенцией. Закон о защите конкуренции достаточно детально определяет порядок возбуждения и рассмотрения дел о нарушениях антимонопольного законодательства — устанавливает административный способ защиты правопорядка и гражданских прав. Это процессуальные нормы.

Особенность Закона о защите конкуренции в части субъектного состава регулируемых отношений состоит в том, что он содержит ряд запретов, касающихся деятельности государственных органов, органов местного самоуправления[1]. Его ст. 16 запрещает совмещение функций федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, иных органов власти, органов местного самоуправления и функций хозяйствующих субъектов, за исключением случаев, установленных федеральными законами, нормативными актами Президента Российской Федерации или Прави-

[1] *Конкурентное* право России. URL: http://bookz.ru.

тельства России, а также наделение хозяйствующих субъектов функциями, правами этих органов. Указанные нормы направлены на свободное развитие конкуренции, обеспечение прав хозяйствующих субъектов.

Антимонопольное законодательство, возникшее лишь в начале 90-х гг. XX в., быстро развивается. В качестве его особенности можно отметить подвижность, заключающуюся в неоднократном изменении норм. При этом меняются и связанные с Законом о защите конкуренции нормативные акты. В связи с этим законодательные акты, вносящие существенные изменения в антимонопольное законодательство, принято называть *первым*, *вторым* и *третьим антимонопольными пакетами*. Последний пакет, действующий с января 2012 г., внес изменения в нормы о картелях, о договорах, ввел новые методы воздействия на нарушителей, усовершенствовал процессуальные нормы.

Так, была дополнена гл. 9 Закона о защите конкуренции, определяющая защиту в административном порядке публичных интересов и нарушенных прав хозяйствующих субъектов путем возбуждения и рассмотрения дел антимонопольными органами. Процессуальные дополнения очень важны потому, что направлены на более четкое и полное регулирование административного порядка рассмотрения антимонопольными органами дел, принятия решений и выдачи предписаний. Это пока единственный закон, который достаточно полно регулирует защиту нарушенных прав на товарном рынке в административном порядке.

Все сказанное позволяет дать определение понятию антимонопольного законодательства и отметить его основные особенности.

Итак, ***антимонопольное законодательство*** — это совокупность международных договоров Российской Федерации, норм Закона о защите конкуренции, КоАП РФ, законов об отдельных отраслях экономики, указов Президента РФ, постановлений Правительства РФ, нормативных актов Федеральной антимонопольной службы, которые связаны с защитой конкуренции, предупреждением и пресечением монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции.

Особенностями антимонопольного законодательства являются следующие:

1) основополагающие нормативные акты антимонопольного законодательства основаны на нормах Конституции, ГК РФ и приняты в форме федеральных законов;

2) состав антимонопольного законодательства определяется ст. 2 Закона о защите конкуренции. В него включены ряд федеральных законов, регулирующих отношения, связанные с защитой конкуренции, с предупреждением и пресечением монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции в отдельных отраслях экономики, постановления Правительства Российской Федерации;

3) проблемы ответственности за нарушение антимонопольного законодательства решены в КоАП РФ. Данные нормы кодекса следует считать входящими в состав антимонопольного законодательства;

4) антимонопольное законодательство является комплексным. Оно включает нормы административного, гражданского, процессуального права, что предопределяет связь основных норм этого законодательства с соответствующими нормами ряда отраслей права;

5) комплексный характер антимонопольного законодательства, применение разных методов регулирования не дают основания говорить о появлении новой отрасли права;

6) антимонопольное законодательство, образованное законами, иными нормативными актами, касающимися защиты конкуренции, предупреждения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, выступает самостоятельной отраслью законодательства России. В деловой практике она иногда именуется конкурентным законодательством или конкурентным правом.

Сфера применения Закона о защите конкуренции. Сфера применения Закона о защите конкуренции характеризуется его действием во времени, пространстве, по кругу лиц (субъектам регулирования), регулируемым отношениям (объектам регулирования). Такой подход в описании сферы применения антимонопольного закона традиционен.

Закон о защите конкуренции регулирует общественные отношения в сфере защиты конкуренции, раскрывая понятия, определенные нормами-принципами, содержащимися в ст. 8, 34, 71, 74 Конституции, в соответствии с которыми установлены запреты на монополистическую деятельность, недобросо-

вестную конкуренцию, создание препятствий для свободного перемещения товаров, услуг, финансовых средств, гарантируется поддержка конкуренции и свободы экономической деятельности, а также раскрывая нормы, содержащиеся в ст. 1, 10 ГК РФ. Причем положениям данного закона присуща двойственная природа в связи с одновременной регламентацией деятельности и антимонопольного органа, и участников гражданско-правовых отношений. Закон о защите конкуренции включает частноправовые и публично-правовые нормы.

Этот документ определяет понятия монополистической деятельности, недобросовестной конкуренции, иные базовые понятия, необходимые и достаточные для регулирования отношений в сфере защиты конкуренции. Отношения в области защиты конкуренции могут регулироваться и постановлениями Правительства Российской Федерации, а в случаях, особо указанных в Законе о защите конкуренции, также правовыми актами федерального антимонопольного органа[1].

Кроме того, отношения в сфере защиты конкуренции в отдельных отраслях экономики урегулированы нормами отраслевого законодательства, например, положениями Лесного кодекса РФ, Водного кодекса РФ, Воздушного кодекса РФ и др.

Необходимо отметить, что отношения в сфере защиты конкуренции регулируются только на федеральном уровне. Это связывают с тем, что п. «ж» ст. 71 Конституции относит вопросы установления правовых основ единого рынка к предмету исключительной компетенции Российской Федерации, и если какой-либо правовой акт субъекта РФ, касающийся защиты конкуренции, противоречит федеральному Закону о защите конкуренции, то в соответствии с положениями ч. 5 ст. 76 Конституции подлежит применению федеральный закон.

На уровне субъектов федерации и муниципальном уровне допускается лишь принятие мер по развитию конкуренции, таких, например, как разработка и реализация программ развития конкуренции.

Исходя из поставленных целей — обеспечения единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, свободы экономической деятельности, создания условий для эффективного функционирования рынков — Закон о за-

[1] *Конкурентное* право России. URL: http://bookz.ru.

щите конкуренции применяется в отношении всех рынков: и товарных, и финансовых. Особенности регулирования на финансовых рынках (в случае их наличия) указываются в нем отдельно. Причем регулирование и запреты в равной мере устанавливаются как для продавцов, так и для покупателей, действующих на рынках.

Сфера применения Закона о защите конкуренции включает также общественные отношения, связанные с ущемлением хозяйствующими субъектами, доминирующими на рынке, интересов лиц, вступающих с ними в отношения, а также с экономической концентрацией.

Субъектами правоотношений, включенных в сферу применения закона, являются, с одной стороны, хозяйствующие субъекты: коммерческие организации, некоммерческие организации, осуществляющие деятельность, приносящую доход, индивидуальные предприниматели, иные физические лица, не зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, но осуществляющие профессиональную деятельность, приносящую доход. С другой стороны, в сфере защиты конкуренции действуют лица, интересы которых могут ущемляться другими лицами, злоупотребляющими своим доминирующим положением на рынке, а также лица, являющиеся участниками отношений экономической концентрации: все юридические лица, индивидуальные предприниматели и граждане, в том числе иностранные юридические лица и граждане.

Кроме того, в сферу Закона о защите конкуренции включены общественные отношения с участием субъектов, наделенных властными полномочиями и имеющих возможность влиять на экономические правоотношения участников всех рынков, вмешиваясь своими действиями, актами и соглашениями между собой и с участниками рынка в конкурентные отношения. К таким субъектам относятся федеральные органы исполнительной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления, а также Центральный банк России, государственные внебюджетные фонды, иные органы и организации, которые могут быть наделены функциями органов власти (далее — органы власти). Для органов власти установлены запреты на действия (бездействие), принятие актов, которыми может не допускаться, устраняться, ограничиваться конкуренция.

Обладание значительными активами и публичной властью, открывающей большие возможности в части определения условий хозяйствования, а также предоставления любых преимуществ или, наоборот, ограничения деятельности участников рынков, является причиной установления для органов власти обязательных к исполнению конкурентных правил.

Необходимо отметить, что в сфере защиты конкуренции в отношении органов власти, в отличие от хозяйствующих субъектов, злоупотребляющих доминирующим положением на рынке, не установлены запреты на ущемление интересов других лиц, а существуют только запреты на недопущение, устранение, ограничение конкуренции. Кроме того, в отличие от хозяйствующих субъектов органам власти предписание об устранении нарушений антимонопольного законодательства может выдаваться без рассмотрения дела о нарушении антимонопольного законодательства, когда налицо явные признаки такого нарушения.

В сферу применения Закона о защите конкуренции включены также общественные отношения, связанные с предоставлением органами власти преимуществ коммерческим и некоммерческим организациям посредством института государственных и муниципальных преференций. Преференции оказывают влияние на конкурентные отношения, могут приводить к устранению или недопущению конкуренции и должны предоставляться только с учетом такого влияния, целей предоставления преференций и с соблюдением установленных процедур.

Действие Закона о защите конкуренции распространяется на всю территорию России, его положения применяются к достигнутым за пределами Российской Федерации соглашениям между российскими и (или) иностранными лицами или организациями, а также к действиям, ими совершаемым, если указанные действия и (или) соглашения оказывают влияние на состояние конкуренции на территории РФ[1].

Сфера применения Закона о защите конкуренции в силу ст. 15 Конституции может быть изменена (ограничена или, наоборот, расширена) в соответствии с международными договорами Российской Федерации.

---

[1] *Конкурентное* право России. URL: http://bookz.ru.

Также она охватывает как материальные, так и процессуальные отношения. Так, в законе, помимо норм, определяющих основные понятия в сфере защиты конкуренции, содержатся положения, регулирующие процедуры рассмотрения дел о нарушении антимонопольного законодательства, запроса информации, проведения проверок, порядка представления и рассмотрения уведомлений и ходатайств и др.

Усиление законодательного регулирования административных процедур взамен их регулирования в подзаконных актах предоставляет всем участникам общественных отношений, в том числе в сфере защиты конкуренции, возможность получить гарантии устойчивой деятельности в соответствии с их правами и законными интересами.

Сфера применения Закона о защите конкуренции охватывает общественные отношения, которые уже возникли и (или) которые возникнут (могут возникнуть) в будущем. Например, как отмечалось, запрещаются акты и действия (бездействие) органов власти, которые приводят или могут привести к ограничению, устранению конкуренции (ст. 15 Закона о защите конкуренции).

Во времени Закон о защите конкуренции применяется по общему правилу к отношениям, возникшим после вступления в силу норм закона, с соблюдением общих принципов, не допускающих ухудшения положения участников отношений. При этом настоящим законом установлен трехлетний срок давности рассмотрения дел о нарушении антимонопольного законодательства с момента совершения нарушения, а при длящемся нарушении — с момента окончания нарушения или его обнаружения.

Специфично то, что Закон о защите конкуренции применяется в отношении субъектов естественных монополий, понятие и статус которых определяются в соответствии с Законом о естественных монополиях. При этом в отношениях, регулируемых Законом о защите конкуренции, субъекты естественных монополий выступают в качестве лиц, действующих на рынках, находящихся в условиях естественной монополии, а следовательно, доминирующих на данных рынках. Причем для субъектов естественных монополий их доминирующее положение резюмируется и не подлежит установлению в порядке, установленном для других рынков. В Закон

о защите конкуренции включены особые меры по предупреждению создания субъектами естественных монополий дискриминационных условий для потребителей.

Кроме того, особенностью сферы применения Закона о защите конкуренции является то, что он устанавливает ответственность за нарушения в области защиты конкуренции. Данный документ предусматривает значительный набор мер административного принуждения, применяемых антимонопольными органами за нарушения антимонопольного законодательства. Вместе с тем этот закон предусматривает только правовосстановительную (пресекательную) ответственность, а также ответственность в виде перечисления в федеральный бюджет дохода, полученного в результате нарушения антимонопольного законодательства. Правовосстановительная (пресекательная) ответственность предполагает обязанность исполнить предписание об устранении допущенных нарушений антимонопольного законодательства и их последствий, подлежащее в соответствии с ч. 1 ст. 51 Закона о защите конкуренции обязательному исполнению в установленный антимонопольным органом срок. В результате исполнения предписания восстанавливается конкуренция, а также права и интересы лиц, чьи права были нарушены. Предписание антимонопольного органа считается традиционным средством обеспечения соблюдения запретов, изложенных в антимонопольном законодательстве. Инструментом восстановления конкуренции при этом является институт выдачи предписания. Необходимо отметить, что перечень предписаний открыт. Антимонопольный орган при их выдаче руководствуется задачей сформировать меры, направленные на устранение нарушений конкуренции и на последующее ее развитие, а также восстановление интересов участников отношений в сфере конкуренции, нарушенных в результате несоблюдения антимонопольного законодательства.

По мнению некоторых авторов, ответственность в виде перечисления в федеральный бюджет дохода, полученного в результате нарушения антимонопольного законодательства, и административная ответственность по ст. 14.31–14.33 КоАП РФ — это меры ответственности за одни и те же правонарушения.

В соответствии с п. 6 Плана мероприятий по реализации системных мер по развитию конкуренции, вошедшего в «дорожную карту» развития конкуренции и совершенствования антимонопольной политики, введенного распоряжением Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. № 2579-р, будет устранена возможность одновременного наложения на правонарушителя оборотного штрафа в соответствии с КоАП РФ и выдачи предписания о взыскании незаконно полученного дохода от нарушения антимонопольного законодательства.

В области защиты конкуренции наряду с административной применяется и уголовная ответственность, порядок их применения определен соответственно КоАП РФ и Уголовным кодексом РФ. Основным критерием разграничения составов административных правонарушений и преступлений является сумма причиненного нарушением антимонопольного законодательства ущерба (свыше 1 млн р.) либо незаконно извлеченного таким образом дохода (свыше 5 млн р.).

В сферу Закона о защите конкуренции включены отношения, связанные с применением мер гражданско-правовой ответственности. Речь идет о праве лиц, чьи права и интересы ущемлены в результате нарушения антимонопольного законодательства, обратиться в установленном порядке в суд, арбитражный суд за защитой своих имущественных интересов. Указанное право может быть реализовано путем подачи исков, в том числе исков о восстановлении нарушенных прав, возмещении убытков (включая упущенную выгоду), возмещении вреда, причиненного имуществу.

Закон о защите конкуренции должен дать новый импульс системе частных исков, основанных на решениях и предписаниях антимонопольных органов, несмотря на то, что право на защиту своих интересов у заинтересованных лиц существовало и до включения в него соответствующих норм.

ФАС России считает частные иски одним из инструментов защиты конкуренции. Однако пока, по мнению ФАС, несмотря на решения высших судов и закрепление в Законе о защите конкуренции, данный институт по-настоящему не заработал[1].

Область применения Закона о защите конкуренции также дополнительно включает меры профилактики нарушений ан-

[1] *Конкурентное* право России. URL: http://bookz.ru.

тимонопольного законодательства хозяйствующими субъектами в виде института предупреждения о прекращении действий (бездействия), содержащих признаки нарушения антимонопольного законодательства. Перечень составов нарушений антимонопольного законодательства, по которым применяется предупреждение, будет постепенно расширяться, что в свою очередь будет способствовать снижению нагрузки на добросовестный бизнес. Кроме того, профилактический институт предупреждений может быть распространен и на органы власти, что позволит устранять нарушения со стороны указанных органов в более короткие сроки.

Кроме того, Закон о защите конкуренции наряду с отношениями по недопущению, ограничению и устранению конкуренции, ущемлению субъектами, доминирующими на рынке, интересов их контрагентов, охватывает также иные отношения, на первый взгляд не связанные напрямую с защитой конкуренции.

Речь в данном случае идет об отношениях, возникающих в связи с рассмотрением антимонопольными органами жалоб на нарушение процедуры проведения торгов и порядка заключения договоров по их итогам, косвенно воздействующих на отношения в области конкуренции. Вместе с тем необходимо отметить, что любое нарушение порядка проведения торгов и заключения договора приводит к неправильному определению победителя торгов, что оказывает непосредственное влияние на состав участников рынков, а следовательно, и на конкурентные отношения.

8.2. Конкуренция и признаки ее ограничения

Конкуренция — соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке (п. 7 ст. 4 Закона о защите конкуренции).

Очевидно, что в основе этого юридического определения лежит экономическая концепция ***совершенной конкуренции***

— такой формы организации рынка, при которой ни продавцы, ни покупатели не могут оказать влияние на цену. Ее признаки: большое количество участников рынка и их малый размер (объемы спроса и предложения даже наиболее крупных покупателей и продавцов ничтожно малы относительно масштабов рынка), однородная продукция, свобода входа в отрасль (на рынок) и выхода из нее (ухода с рынка), наличие у всех участников рынка полной информации о его характеристиках.

К сожалению, таких «идеальных» рынков в реальном мире не существует. Поэтому в законе не случайно говорится, что возможность воздействовать на общие условия обращения товаров не просто исключается, но ограничивается.

Между тем определения такого важного понятия, как общие условия обращения товаров, в законе нет.

Часть 1 ст. 129 ГК РФ «Оборотоспособность объектов гражданских прав» утверждает, что «объекты гражданских прав могут свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому в порядке универсального правопреемства (наследование, реорганизация юридического лица) либо иным способом, если они не изъяты из оборота или не ограничены в обороте». Таким образом, в понимании конкурентного права оборот — это товарообмен, т.е. отношения, связанные с переходом от одних лиц к другим материальных и иных благ, имеющих экономическую форму товара.

Представляется, что важнейшим общим условием обращения (оборота) товаров выступает свобода совершения сделок по их продаже и приобретению, в том числе свобода установления цены. Цена товара в соответствии с п. 17 ст. 4 Закона о защите конкуренции признается одним из общих условий обращения товара на товарном рынке.

Существенное правовое значение имеют также следующие ***элементы определения понятия конкуренции:***

конкуренция — это соперничество, т.е. приобретение субъектами предпринимательства преимуществ в своей деятельности (как правило, это получение прибыли посредством привлечения спроса покупателей и удовлетворения их потребностей);

конкуренция — это совершение самостоятельных действий, так как достаточно большое число участников рынка не исключает возможности координации своих действий или воздействия каких-либо внешних обстоятельств;

конкуренция — это действия, т.е. связанные с волей участников оборота поступки, порождающие гражданско-правовые последствия.

Конкурентные действия как методы осуществления предпринимательской деятельности подразделяются на ***ценовые*** (снижение цен для привлечения покупателей) и ***неценовые*** (улучшение качества и потребительских свойств товаров, реклама).

Несмотря на то, что сформулированное определение стремится к понятию «совершенная конкуренция», оно имеет конкретную правовую интерпретацию: в условиях конкуренции на рынке отсутствуют хозяйствующие субъекты, занимающие доминирующее положение. Цена товара (а также иные общие условия его обращения) на таком рынке не может быть установлена кем-либо из участников рынка на монопольно высоком или монопольно низком уровне, поскольку в этом случае продавцы и покупатели легко переключаются на других контрагентов, а хозяйствующий субъект, попытавшийся установить такую цену, понесет убытки.

Значение этого определения заключается в том, что суд признал возможность существования рынков, на которых степень и уровень конкуренции могут варьироваться. Это соответствует экономической концепции ***эффективной конкуренции:*** такая конкуренция возникает, когда покупатели и продавцы действуют независимо, даже при условии, что их мало (т.е. рынок не является совершенно конкурентным), и результат их взаимодействия совпадает с тем, который был бы на конкурентном рынке. До сих пор идут дискуссии о том, является или не является это уникальное решение Европейского суда интеграцией экономической концепции эффективной конкуренции в конкурентное право ЕС. Однако Европейский суд в других своих решениях многократно подчеркивал роль независимого принятия решений фирмами на рынке как достаточного условия существования конкуренции.

Понятие «эффективная конкуренция» в европейском конкурентном праве, кстати, используется также в *Регламенте ЕС о слияниях*. Этот документ запрещает экономическую концентрацию, создающую или усиливающую доминирующее положение, в результате которого значительно ухудшится эффективная конкуренция.

Российское законодательство не содержит качественных признаков конкуренции. Более того, законодатель еще больше формализовал понятие конкуренции и ввел термин ***«признаки ограничения конкуренции»***.

В качестве таковых в п. 17 ст. 4 Закона о защите конкуренции названы:

сокращение числа хозяйствующих субъектов, не входящих в одну группу лиц, на товарном рынке;

рост или снижение цены товара, не связанное с соответствующими изменениями иных общих условий обращения товара на товарном рынке;

отказ от самостоятельных действий на товарном рынке хозяйствующих субъектов, не входящих в одну группу лиц;

определение общих условий обращения товара на товарном рынке соглашением между хозяйствующими субъектами или в соответствии с обязательными для исполнения ими указаниями иного лица либо в результате согласования хозяйствующими субъектами, не входящими в одну группу лиц, своих действий на товарном рынке;

иные обстоятельства, создающие возможность для хозяйствующего субъекта или нескольких хозяйствующих субъектов в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товара на товарном рынке.

Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 401-ФЗ пополнил перечень признаков ограничения конкуренции следующим: «*установление* органами государственной власти, органами местного самоуправления, организациями, участвующими в предоставлении государственных или муниципальных услуг, при участии в предоставлении таких услуг *требований к товарам или к хозяйствующим субъектам, не предусмотренных законодательством Российской Федерации*».

Поскольку, как уже говорилось, в основе понятия «конкуренция» в законе лежит идеалистическая концепция совершенной конкуренции, неудивительно, что этот список открывается структурным признаком — сокращением числа хозяйствующих субъектов, действующих на рынке. Такой признак, кстати, формально дает право антимонопольному органу запретить любую сделку по слиянию и поглощению, так как она априори будет вести к уменьшению числа независимых хозяйствующих субъектов.

Российское законодательство тяготеет к пониманию конкуренции времен разукрупнения монополий, когда структура рынка по типу совершенной конкуренции считалась эффективной. Современная же экономическая наука отдает приоритет модели олигополии, когда новой задачей антимонопольной политики становится поддержание надлежащего уровня конкуренции между крупными компаниями.

8.3. Монополистическая деятельность и недобросовестная конкуренция

В соответствии с установленными законодательством функциями антимонопольный орган выявляет и привлекает к ответственности за два основных типа нарушений: монополистическую деятельность и недобросовестную конкуренцию.

Недобросовестная конкуренция — любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам-конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации (п. 10 ст. 4 Закона о защите конкуренции).

Недобросовестная конкуренция не воздействует на товарный рынок в целом, она является односторонним незаконным поведением отдельных компаний с целью причинения вреда конкурентам. Содержание понятия «недобросовестная конкуренция» раскрывается в ст. 14 закона — это распространение ложных сведений, введение в заблуждение в отношении товара, некорректное сравнение товаров, введение в оборот товара с незаконным использованием средств индивидуализации, незаконное использование коммерческой тайны и т.д.

Монополистическая деятельность — злоупотребление хозяйствующим субъектом, группой лиц своим доминирующим положением, соглашения или согласованные действия, запрещенные антимонопольным законодательством, а также иные действия (бездействие), признанные в соответствии с фе-

деральными законами монополистической деятельностью (п. 10 ст. 4 Закона о защите конкуренции).

Таким образом, российское антимонопольное законодательство включает в содержание монополистической деятельности как собственно монополизацию, одностороннее запрещенное поведение занимающей доминирующее положение компании (монополии), так и антиконкурентные соглашения между соперничающими хозяйствующими субъектами. Более того, под данное определение попадают и соглашения хозяйствующих субъектов с органами власти.

В доктрине конкурентного права эти два вида нарушений, как правило, рассматриваются независимо друг от друга. И точно так же, как модифицируется из-за развития олигополистических структур в экономике понятие конкуренции (от совершенной к эффективной), изменяются базовые понятия «доминирующее положение» и «антиконкурентные соглашения». В настоящее время активно развиваются концепции коллективного доминирования и согласованных действий, в основе которых лежит современное экономическое понимание олигополии.

8.4. Злоупотребление доминирующим положением

Доминирующее положение — положение хозяйствующего субъекта (группы лиц) или нескольких хозяйствующих субъектов (групп лиц) на рынке определенного товара, дающее такому хозяйствующему субъекту (группе лиц) или таким хозяйствующим субъектам (группам лиц) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке, и (или) устранять с этого товарного рынка других хозяйствующих субъектов, и (или) затруднять доступ на этот товарный рынок другим хозяйствующим субъектам (ч. 1 ст. 5 Закона о защите конкуренции). Статья 5 содержит не только определение доминирующего положения, но и перечень структурных признаков рынка (доли компаний на рынке, возможности доступа на рынок), при которых положение хозяйствующего субъекта признается доминирующим. Вместе с тем хозяйствующий субъект (ч. 4 ст. 10

закона) имеет право представлять в антимонопольный орган или в суд доказательства того, что его положение на товарном рынке не может быть признано доминирующим. Пункт 1 ч. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции говорит о том, что даже положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара превышает 50%, может быть признано недоминирующим. Таким образом, решающим фактором в определении доминирующего положения является именно возможность хозяйствующего субъекта влиять на общие условия обращения товара.

«Доминирующее положение основывается на положении экономической силы хозяйствующего субъекта, которое позволяет предотвращать эффективную конкуренцию на рассматриваемом товарном рынке, что дает ему власть вести себя независимо от конкурентов, покупателей и потребителей.

Такое положение не исключает определенной конкуренции, которая существует при монополии, но позволяет хозяйствующему субъекту, пользующемуся таким положением, если не определять, то, по крайней мере, оказывать существенное влияние на условия развития конкуренции и в любом случае действовать в основном без ее учета, пока такое поведение не начинает приносить ущерб».

Закон о защите конкуренции инкорпорировал важную новацию европейского антимонопольного законодательства — концепцию коллективного доминирования (от англ. collective dominance), хотя самостоятельного термина для обозначения этого понятия в нем нет. В зарубежной литературе его также иногда называют олигополистическим доминированием (oligopolistic dominance), или совместным доминированием (joint dominance). ***Коллективное доминирование*** — это ситуация, когда доминирующее положение на рынке имеют совместно две или более независимые компании. Европейское законодательство изначально содержало запрет на злоупотребление доминирующим положением, которое занимает один или несколько хозяйствующих субъектов. Традиционно это трактовалось как злоупотребление доминирующим положением группой лиц, однако в 1990-е гг. европейские суды согласились, что это положение договора о создании Европейского союза можно интерпретировать как возможность для нескольких независимых хозяйствующих субъектов занять доминирующее положение.

В России смысл термина «злоупотребление доминирующим положением» раскрывает ст. 10 Закона о защите конкуренции. Она запрещает действия (бездействие) занимающего доминирующее положение хозяйствующего субъекта, результатом которых являются или могут быть недопущение, ограничение, устранение конкуренции и (или) ущемление интересов других лиц. В статье также указаны конкретные запрещенные действия, а именно: установление, поддержание монопольно высокой или монопольно низкой цены товара; изъятие товара из обращения, если результатом такого изъятия стало повышение цены товара; формирование дискриминационных условий; создание препятствий доступу на товарный рынок или выходу из товарного рынка другим хозяйствующим субъектам.

8.5. Экономическая концентрация

Экономическая концентрация — сделки, иные действия, осуществление которых оказывает влияние на состояние конкуренции (п. 21 ст. 4 Закона о защите конкуренции).

Очевидно, что это понятие очень широкое. По большому счету, все сделки и действия компаний так или иначе влияют на рыночную ситуацию. Но такой термин важен для контроля за экономической концентрацией — когда антимонопольный орган рассматривает и одобряет сделки (и действия) компаний. Данное определение экономической концентрации было бы невозможно применить на практике, если бы закон не содержал перечня конкретных сделок, являющихся объектом контроля.

В экономической науке выделяют:

чистые конгломератные слияния – когда компании не имеют ничего общего между собой;

слияния с расширением продуктовой линейки (product line extension mergers) — объединение компаний, имеющих похожие процессы производства товаров и сходные каналы сбыта;

слияния с расширением рынка (market extension mergers) — приобретение компанией дополнительных каналов сбыта, например магазинов в географических районах, в которых ранее продукция не продавалась;

вертикальные слияния с прямой интеграцией (forward integration) — когда компания-поставщик покупает компанию-потребителя;

вертикальные слияния с обратной интеграцией (backward integration) — когда компания-потребитель покупает компанию-поставщика.

Слияния способны ухудшить условия конкуренции. Объединение компаний-конкурентов может привести к тому, что единая компания займет на рынке доминирующее положение, а из-за устранения конкуренции между ними снизится общий уровень соперничества на рынке. Кроме того, сокращение числа действующих на рынке компаний увеличивает вероятность возникновения тайных сговоров (способствует осуществлению согласованных действий), а также облегчает установление коллективного доминирующего положения. Вертикальные слияния способны лишить независимые компании рынков сбыта. Такие слияния меняют рыночное поведение компаний: они начинают ориентироваться на действия друг друга. В результате их конкурентам может быть ограничен доступ к источникам поставок или к покупателям. Конгломератные слияния могут приводить к двум негативным последствиям. Во-первых, фирма-покупатель утратит самостоятельный выход на рынок приобретенной компании. Во-вторых, возникшая в результате объединения компания легко превратится в доминирующую, если в результате слияния ее положение на рынке усилится.

Российское законодательство не содержит классификации слияний (горизонтальных, вертикальных и конгломератных). В то же время ст. 27–30 Закона о защите конкуренции, описывая подлежащие контролю сделки и действия, предусматривают контроль за следующими видами экономической концентрации:

слияние коммерческих организаций;

присоединение коммерческой организации;

создание коммерческой организации, если ее уставный капитал оплачивается акциями (долями) и (или) имуществом другой коммерческой организации;

приобретение лицом (группой лиц) голосующих акций акционерного общества;

приобретение лицом (группой лиц) долей в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью;

получение в собственность, пользование или во владение хозяйствующим субъектом (группой лиц) основных производственных средств и (или) нематериальных активов другого хозяйствующего субъекта;

приобретение лицом (группой лиц) активов финансовой организации в результате одной или нескольких сделок;

приобретение лицом (группой лиц) в результате одной или нескольких сделок (в том числе, на основании договора доверительного управления имуществом, договора о совместной деятельности или договора поручения) прав, позволяющих определять условия осуществления хозяйствующим субъектом (за исключением финансовой организации) предпринимательской деятельности или выполнять функции его исполнительного органа.

8.6. Определение границ товарного рынка и анализ состояния конкуренции

Анализ состояния конкуренции на товарном рынке включает следующие этапы:

а) определение временного интервала исследования товарного рынка;

б) установление продуктовых границ товарного рынка;

в) определение географических границ товарного рынка;

г) выявление состава хозяйствующих субъектов, действующих на товарном рынке в качестве продавцов и покупателей;

д) расчет объема товарного рынка и долей хозяйствующих субъектов на рынке;

е) определение уровня концентрации товарного рынка;

ж) определение барьеров входа на товарный рынок;

и) установление доминирующего положения (при его наличии) хозяйствующего субъекта (хозяйствующих субъектов);

к) оценка состояния конкурентной среды на товарном рынке[1].

[1] *Порядок* проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке: приказ ФАС России от 28 апреля 2010 г. № 220 // КонсультантПлюс.

При анализе состояния конкуренции на товарном рынке в качестве исходной информации об этих рынках используются:

данные официальной статистической информации;

сведения, полученные от налоговых, таможенных и иных государственных органов, Центрального банка Российской Федерации, органов местного самоуправления;

сведения, полученные от физических и юридических лиц, в том числе информация, представляемая покупателем (покупателями) данного товара, в частности, в результате их выборочного опроса, а также сведения, представляемые продавцами данного товара;

результаты экономических и товароведческих экспертиз, заключения специализированных организаций, а также отдельных специалистов и экспертов;

данные ведомственных и независимых информационных центров и служб;

данные объединений потребителей и объединений производителей;

сообщения средств массовой информации;

данные собственных исследований антимонопольного органа и данные антимонопольных органов других государств;

результаты маркетинговых, социологических исследований, выборочных опросов и анкетирования хозяйствующих субъектов, граждан, общественных организаций;

государственные стандарты, технические условия и другие нормативы;

обращения физических и юридических лиц в антимонопольный орган[1];

результаты ранее проведенных антимонопольными органами исследований состояния конкуренции на товарном рынке;

данные иных источников, в том числе представленные участниками рынка (такие источники должны быть верифицируемы).

Определение временного интервала исследования товарного рынка. Временной интервал исследования товарного рынка определяется в зависимости от цели исследования, особенностей товарного рынка. Наименьший временной

[1] *Порядок* проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке: приказ ФАС России от 28 апреля 2010 г. № 220 // КонсультантПлюс.

интервал анализа состояния конкуренции в целях установления доминирующего положения хозяйствующего субъекта должен составлять один год или срок существования товарного рынка, если он составляет менее одного года.

В случае, если исследование ограничивается изучением характеристик рассматриваемого товарного рынка, которые сложились до начала исследования, то проводится ретроспективный анализ состояния конкуренции на товарном рынке.

В случае, если для целей исследования необходим учет условий, которые в будущем сложатся на товарном рынке (например, после совершения действий, за которыми осуществляется антимонопольный контроль), то проводится перспективный анализ состояния конкуренции на товарном рынке, в ходе которого выявляется состояние конкуренции, существующее на момент исследования, и анализируется воздействие, которое окажут подконтрольные действия на состояние конкуренции.

Если покупатели не заменяют и не готовы заменить в потреблении товар, приобретаемый в одни периоды, этим же товаром, приобретаемым в другие периоды, то при выборе временного интервала учитываются обусловливающие данный выбор характеристики товарного рынка, в том числе:

сезонность поставок товара в течение года;

стабильность поставок товара в течение года;

возможности продавцов (производителей) изменить время продажи (производства) или сроки хранения товара;

периоды максимального и минимального спроса (в том числе, краткосрочные), соотношение количества приобретателей в эти периоды;

возможность установления продавцами разных цен в разные периоды;

сроки договоров;

время появления товара на рынке;

степень новизны товара.

Все характеристики товарного рынка определяются в пределах одного установленного временного интервала.

Определение продуктовых границ товарного рынка. Процедура выявления товара, не имеющего заменителя, или взаимозаменяемых товаров, обращающихся на одном и том же

товарном рынке (далее — определение продуктовых границ товарного рынка), включает:

предварительное определение товара;

выявление свойств товара, влияющих на выбор приобретателя, и товаров, потенциально являющихся взаимозаменяемыми для данного товара;

установление взаимозаменяемых товаров.

Определение продуктовых границ товарного рынка основывается на мнении покупателей (как физических, так и юридических лиц) о взаимозаменяемости товаров, составляющих одну товарную группу. В случае, когда предполагаемое нарушение антимонопольного законодательства рассматривается применительно к покупателю продукции (монопсония), решающим в вопросе взаимозаменяемости продукции выступает мнение ее продавца.

Мнение покупателей определяется в результате сплошного или выборочного опроса покупателей или анализа предмета договоров, на основании которых осуществляется реализация товара. В случае проведения выборочного опроса достоверность полученного результата должна быть обоснованной[1].

Мнения покупателей могут различаться в зависимости от способа их участия в обороте товара (оптовый, мелкооптовый покупатель, покупатель единичного количества товара).

Выделяют группы покупателей:

по способу и формам участия в обороте товара (в том числе, оптовые приобретатели и розничные приобретатели);

по месту приобретения товара;

по предъявляемым к товару требованиям;

по особенностям поведения на товарном рынке;

по другим признакам.

Разные группы приобретателей признаются действующими на разных товарных рынках, если один и тот же продавец устанавливает разные цены на один и тот же товар для различных групп приобретателей.

Рассматриваемый товар может обращаться на одной и той же территории на разных товарных рынках. Такие товарные рынки следует анализировать обособленно. В частности, товар

---

[1] *Порядок* проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке: приказ ФАС России от 28 апреля 2010 г. № 220 // КонсультантПлюс.

может обращаться на оптовых рынках, где продаются партии товара преимущественно для последующей перепродажи или профессионального использования, и на розничных рынках, на которых осуществляется продажа единичного количества товара преимущественно для личного использования.

Предварительное определение товара проводится на основе:

а) условий договора, заключенного в отношении товара;

б) разрешений (лицензий) на осуществление конкретных видов деятельности;

в) нормативных актов, регулирующих соответствующую деятельность;

г) общероссийских классификаторов продукции, работ, услуг, видов экономической деятельности;

д) товарных словарей или справочников товароведов;

е) заключений специалистов, имеющих специальные знания в определенной сфере;

ж) иного способа, позволяющего однозначно определить товар.

При выявлении свойств товара, определяющих выбор покупателя, анализируются:

функциональное назначение, в том числе цель потребления товара и его потребительские свойства;

применение товара (в частности, перепродажа либо личное потребление или профессиональное использование);

качественные характеристики, в том числе вид, сорт, ассортимент, дизайн, упаковка, реклама, особенности в системе распространения и сбыта;

технические характеристики, в том числе эксплуатационные показатели, ограничения по транспортировке, условия сборки, ремонта, технического обслуживания (включая гарантийное обслуживание), особенности профессионального использования (производственного потребления);

цена;

условия реализации, в частности размер партий товара, способ реализации товара;

иные характеристики.

Выявление товаров, потенциально являющихся взаимозаменяемыми для данного товара, проводится путем:

экспертных оценок;

анализа сопоставимых по существенным свойствам товаров, входящих вместе с рассматриваемым товаром в одну классификационную группу одного из общероссийских классификаторов видов экономической деятельности, продукции или услуг.

В случае отсутствия возможности установления точной классификационной позиции, соответствующей данному товару, рассматривается группировка классификационных позиций. При выявлении товаров, потенциально являющихся взаимозаменяемыми для товара, ввозимого на территорию Российской Федерации или вывозимого с территории РФ, может использоваться также товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.

Определение взаимозаменяемых товаров в соответствии со ст. 4 Закона о защите конкуренции основывается на фактической замене товаров приобретателем или готовности приобретателя заменить один товар другим при потреблении (в том числе, в производственных целях) с учетом их функционального назначения, применения, качественных и технических характеристик, цены и других параметров.

Товары не относятся к взаимозаменяемым, если для замены товара другим товаром в процессе потребления требуется более года или в связи с заменой приобретатель товара несет значительные издержки (превышающие, как правило, 10% от цены товара) и если при этом антимонопольный орган не располагает информацией о том, что такая замена имела или имеет место, а также если такая информация не представлена хозяйствующим субъектом[1].

При выявлении взаимозаменяемых товаров используется один или несколько следующих методов:

тест гипотетического монополиста;

анализ ценообразования и динамики цен, изменения объема спроса при изменении цен;

расчет показателя перекрестной эластичности спроса.

В результате проведения теста гипотетического монополиста (для определения продуктовых границ товарного рынка) выясняется мнение приобретателей товара о составе группы взаимозаменяемых товаров. Для этого приобретатели отвечают

[1] *Порядок* проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке: приказ ФАС России от 28 апреля 2010 г. № 220 // КонсультантПлюс.

на вопрос: какими товарами и в каком объеме они предпочтут заменить предварительно определенный товар, если цена на него долговременно (дольше одного года) повысится на 5–10%, а цены на остальные товары останутся неизменными?

Ответы приобретателей товара обобщаются, и с помощью этой информации определяется, выполняются ли следующие два условия:

в результате указанного в вопросе повышения цены приобретатели будут заменять рассматриваемый товар другими товарами;

произойдет снижение объема продаж предварительно определенного товара, делающее такое повышение цены невыгодным для продавца (продавцов) предварительно определенного товара.

Если оба условия выполняются, то товары, которые являются наиболее близкими по свойствам к предварительно определенному товару и на которые приобретатель (приобретатели) готов (готовы) заменить рассматриваемый товар, следует включить в состав группы взаимозаменяемых товаров.

Указанная процедура (вопрос, обобщение ответов, расширение группы взаимозаменяемых товаров, вопрос по расширенной группе взаимозаменяемых товаров) осуществляется до тех пор, пока не будет выявлена группа товаров, в отношении которой выполняется хотя бы одно из приведенных ниже условий:

гипотетическое увеличение цены на входящие в группу товары не ведет к их замене приобретателями на другие товары;

гипотетическое увеличение цены на входящие в группу товары не обусловливает утрату продавцом (продавцами) выгоды от продажи таких товаров по увеличенной цене.

Товары, входящие в данную группу, признаются продуктовыми границами товарного рынка.

При проведении теста гипотетического монополиста в качестве продуктовых границ товарного рынка следует рассматривать наименьший набор товаров, цены на которые могут быть повышены продавцом (продавцами) без сопутствующей такому повышению цены утраты его (их) выгоды[1].

---

[1] *Порядок* проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке: приказ ФАС России от 28 апреля 2010 г. № 220 // КонсультантПлюс.

В случае если взаимозаменяемые товары установлены тестом гипотетического монополиста, иные методы определения взаимозаменяемых товаров могут не использоваться.

Мерой взаимозаменяемости товаров выступает показатель перекрестной эластичности спроса по цене, исчисляемый как отношение выраженного в процентах изменения объема спроса на один товар к выраженному в процентах изменению цены другого товара за определенный период.

О взаимозаменяемости рассматриваемых товаров свидетельствуют устойчивые значения показателя перекрестной эластичности, превышающие единицу.

При ретроспективном анализе состояния конкуренции на товарном рынке применяются рыночные цены, существовавшие в течение определенного временного интервала исследования рассматриваемого товарного рынка. При проведении перспективного анализа состояния конкуренции на товарном рынке могут использоваться рыночные цены, сложившиеся на момент исследования.

Определение географических границ товарного рынка. Процедура определения географических границ товарного рынка (границ территории, на которой приобретатель (приобретатели) приобретает или имеет экономическую, техническую или иную возможность приобрести товар и не имеет такой возможности за ее пределами) включает:

предварительное определение географических границ товарного рынка;

выявление условий обращения товара, ограничивающих экономические возможности приобретения товара приобретателем (приобретателями);

определение территорий, входящих в географические границы рассматриваемого товарного рынка.

Товарный рынок может охватывать территорию Российской Федерации или выходить за ее пределы (федеральный рынок), охватывать территорию нескольких субъектов РФ (межрегиональный рынок), не выходить за границы субъекта РФ (региональный рынок), не выходить за границы муниципального образования (местный или локальный рынок).

Определение географических границ товарного рынка проводится на основе информации:

а) о регионе, в котором действует хозяйствующий субъект, являющийся объектом антимонопольного контроля, и (или) о регионе, в котором выявлены признаки нарушения антимонопольного законодательства;

б) о ценообразовании на рынке рассматриваемого товара или о различиях в уровнях цен на данный товар на территории Российской Федерации;

в) о структуре товаропотоков (о границах территории, за пределы которой вывозится и на которую ввозится не более 10% от общего объема рассматриваемой товарной массы).

При выявлении условий обращения товара, ограничивающих экономические, технические или иные возможности приобретения товара приобретателем (приобретателями), учитываются:

требования к условиям транспортировки товара (обеспечивающие сохранение потребительских свойств товара);

организационно-транспортные схемы приобретения товара приобретателями;

возможность перемещения товара к покупателю или покупателя к товару;

наличие, доступность и взаимозаменяемость транспортных средств для перемещения рассматриваемого товара (приобретателя рассматриваемого товара);

расходы, связанные с поиском и приобретением товара, а также транспортные расходы;

особенности территории в предварительно определенных географических границах товарного рынка (в том числе, природно-климатические и социально-экономические особенности, наличие зон регулируемого или частично регулируемого ценообразования);

региональные особенности спроса на рассматриваемый товар (включая потребительские предпочтения);

условия, правила и обычаи делового оборота.

Если в связи с приобретением товара, поставляемого с каких-либо территорий (от продавцов, расположенных на каких-либо территориях), приобретатель несет значительные издержки, превышающие, как правило, 10% от средневзвешенной цены товара, доступного приобретателю (приобретателям) в пределах предварительно определенных географических границ рассматриваемого товарного рынка, то такие тер-

ритории (продавцы) должны относиться к другим товарным рынкам.

Географические границы товарного рынка определяются при помощи следующих методов:

тест гипотетического монополиста;

метод установления фактических районов продаж (местоположения приобретателей), хозяйствующих субъектов (продавцов), осуществляющих продажи на рассматриваемом товарном рынке (в предварительно определенных географических границах);

сочетание указанных методов либо иной метод, который позволит выявить продавцов товара (исходя из предварительно определенных продавцов), однозначно установить географическое расположение районов продаж, в которых продавцы конкурируют друг с другом при осуществлении продаж товара предварительно определенным приобретателям.

Выбор методов исследования должен быть обоснован в аналитическом отчете. В случае использования теста гипотетического монополиста такое обоснование не требуется. Выбор методов исследования проводится, в том числе, исходя из сроков исследования и доступности информации.

В результате проведения теста гипотетического монополиста (для определения географических границ товарного рынка) выясняется мнение приобретателей товара о географических границах товарного рынка. Для этого они отвечают на вопрос: у каких продавцов (расположенных за пределами предварительно определенных географических границ товарного рынка) и в каком количестве приобретатели предпочтут покупать товар, если цена на товар (в пределах предварительно определенных географических границ товарного рынка) долговременно (дольше 1 года) повысится на 5–10%, а цена за пределами таких границ останется прежней?

Ответы приобретателей товара обобщаются, и на их основе определяется, выполняются ли следующие два условия:

в результате указанного в вопросе повышения цены приобретатели будут покупать рассматриваемый товар на других территориях (у продавцов, расположенных на других территориях);

произойдет снижение объема продаж товара в пределах предварительно определенных географических границ товар-

ного рынка, делающее такое повышение цены невыгодным для продавца (продавцов), расположенного в пределах таких границ товарного рынка.

Если данные условия выполняются, то географические границы товарного рынка расширяются таким образом, чтобы включить территории, на которых приобретатели будут приобретать рассматриваемый товар при указанном в вопросе повышении цены.

Эта процедура (вопрос, обобщение ответов, расширение географических границ товарного рынка, вопрос в отношении расширенных границ товарного рынка) осуществляется до тех пор, пока не будет выявлена территория, в географических границах которой выполняется хотя бы одно из приведенных ниже условий:

гипотетическое увеличение цены на обращающийся в пределах такой территории товар не ведет к тому, что покупатели будут приобретать рассматриваемый товар на других территориях (у продавцов, расположенных на других территориях);

гипотетическое увеличение цены на обращающийся в пределах такой территории товар не обусловливает утрату продавцом (продавцами) выгоды от продажи таких товаров по увеличенной цене.

Границы выявленной территории признаются географическими границами рассматриваемого товарного рынка.

При проведении теста гипотетического монополиста в качестве географических границ товарного рынка следует рассматривать границы наименьшей территории, на которой продавец (продавцы) может осуществить повышение цены товара без сопутствующей такому повышению цены утраты своей выгоды от продажи товара.

В случае если географические границы товарного рынка установлены с помощью теста гипотетического монополиста, иные методы определения географических границ товарного рынка могут не использоваться.

В сфере услуг субъектов естественных монополий географические границы товарных рынков определяются с учетом предусмотренных законодательством Российской Федерации особенностей предоставления этих услуг на товарных рынках, в том числе, на основании одного или нескольких критериев:

административно-территориального критерия (территория Российской Федерации, территория федерального округа РФ, территория экономических районов РФ, территория субъекта федерации, территория муниципальных образований);

организационного критерия (территория деятельности хозяйствующего субъекта, его филиала);

технологического критерия (наличие и расположение технологической инфраструктуры (сетей), включая доступ к инфраструктуре и ее использованию (подключение к сетям).

Определение состава хозяйствующих субъектов, действующих на товарном рынке. В состав хозяйствующих субъектов, действующих на товарном рынке, включаются хозяйствующие субъекты, реализующие в его границах рассматриваемый товар в пределах определенного временного интервала исследования товарного рынка.

Кроме того, такими субъектами могут быть физические и юридические лица, которые в течение краткосрочного периода (не более года) могут при обычных условиях оборота и без дополнительных издержек (издержки окупаются в течение года при уровне цен, отличающемся не более чем на 10% от сложившейся средневзвешенной рыночной цены) войти на данный товарный рынок (далее — потенциальные продавцы).

Количество выявленных хозяйствующих субъектов, действующих на товарном рынке, является достаточным, если выполняется любое (хотя бы одно) из следующих условий:

выявленных хозяйствующих субъектов достаточно, чтобы подтвердить или опровергнуть гипотезу о доминирующем положении любого из них, а также установить влияние любого из них на состояние конкуренции;

количество выявленных хозяйствующих субъектов основано на всей доступной информации и не может быть расширено за счет сведений о хозяйствующих субъектах, которыми обладают покупатели и продавцы на рассматриваемом товарном рынке.

На основании информации, полученной при определении временного интервала исследования, установлении продуктовых и географических границ товарного рынка, выявляются хозяйствующие субъекты, действующие на рассматриваемом рынке, для которых предусматриваются позволяющие их идентифицировать данные:

полное наименование (с указанием организационно-правовой формы);

адрес (место нахождения).

Также для хозяйствующих субъектов в случае необходимости определяются:

принадлежность к группе лиц;

приобретатели товара либо регионы продаж данного товара;

наличие собственного производства данного товара;

продавцы данного товара или товаров, необходимых для его производства.

При определении состава хозяйствующих субъектов, действующих на товарном рынке, должен быть уточнен состав (численность) групп покупателей, приобретающих товар у продавцов, которые действуют на рассматриваемом товарном рынке. Должен быть уточнен состав приобретателей товара в случае, если исследование выявит иных приобретателей товара.

Если на рынке действует небольшое количество приобретателей (менее 15), то выявляются их хозяйственные связи с продавцами.

Расчет объема товарного рынка и долей хозяйствующих субъектов на рынке. Расчет общего объема товарной массы в обороте за определенный период в продуктовых и географических границах рассматриваемого рынка (далее — объем товарного рынка) и долей хозяйствующих субъектов на рынке осуществляется на основании одного из следующих показателей:

объем продаж;

объем поставок (отгрузок);

объем выручки;

объем перевозок;

объем производства;

объем производственных мощностей;

объем запасов ресурсов;

объем товара в соответствии с заключенными договорами.

Основным показателем для расчета объема товарного рынка и долей хозяйствующих субъектов на рынке является объем продаж (поставок) на рассматриваемом товарном рынке. Иные показатели используются в тех случаях, когда из-за отраслевых особенностей они позволяют более точно охарактеризовать

положение хозяйствующих субъектов на товарном рынке с точки зрения конкуренции.

Указанные показатели могут применяться в натуральном или стоимостном выражении, а также в условных расчетных единицах, обеспечивающих сопоставимость данных по разным товарам из группы взаимозаменяемых товаров, сопоставимость данных по различным продавцам и приобретателям.

В зависимости от наличия информации объем рынка определяется:

а) как сумма объемов продаж данного товара хозяйствующими субъектами, действующими на рассматриваемом товарном рынке. При этом не допускается повторный учет одного и того же товара;

б) как сумма объемов производства данного товара в географических границах рассматриваемого рынка (за вычетом потребления рассматриваемого товара в процессе его производства и объема запасов) за вычетом объемов вывоза (экспорта) товара с данной территории и с добавлением объемов ввоза (импорта) товара на данную территорию;

в) как сумма объемов покупок товара действующими на рассматриваемом товарном рынке приобретателями, которая может, в том числе, определяться:

как скорректированный на величину средней торговой наценки объем розничного товарооборота (для оптовых рынков);

как произведение обоснованных норм потребления товара на численность приобретателей или на душу населения (например, для розничных товарных рынков с большим количеством приобретателей) с корректировкой при необходимости на фактическую степень достижения норм потребления;

г) иным способом.

Доля хозяйствующего субъекта на товарном рынке рассчитывается как выраженное в процентах отношение показателя, характеризующего объем товарной массы, поставляемой данным хозяйствующим субъектом на рассматриваемый товарный рынок, к показателю, характеризующему объем этого товарного рынка.

Доля хозяйствующего субъекта на товарном рынке определяется применительно к установленному временному интервалу, к продуктовым границам и к географическим границам

рассматриваемого товарного рынка, а также к составу хозяйствующих субъектов, действующих на товарном рынке.

Показатели, используемые при расчете доли хозяйствующего субъекта на товарном рынке, приводятся в тех же единицах измерения, что и при расчете объема товарного рынка.

Доля группы лиц на товарном рынке определяется как сумма долей хозяйствующих субъектов, действующих на одном товарном рынке и составляющих группу лиц в соответствии с ч. 1 ст. 9 Закона о защите конкуренции.

Совокупная доля хозяйствующих субъектов, доминирующее положение которых устанавливается по правилам, предусмотренным ч. 3 ст. 5 Закона о защите конкуренции, определяется как сумма долей таких хозяйствующих субъектов или групп лиц на товарном рынке.

При определении доминирующего положения хозяйствующего субъекта (группы лиц) доля, занимаемая им (группой лиц) на товарном рынке, считается неизменной или стабильной, если выполняется хотя бы одно из следующих условий:

в течение длительного периода (как правило, одного года, а в случае, если срок существования товарного рынка составляет менее одного года, то в течение срока существования товарного рынка) доля, занимаемая хозяйствующим субъектом на рынке определенного товара, не изменяется более чем на 10%;

в течение временного интервала исследования сохраняется порядок ранжирования крупнейших хозяйствующих субъектов, действующих на товарном рынке. Ранжирование хозяйствующих субъектов проводится по доле, которую каждый из них занимает на товарном рынке.

Определение уровня концентрации товарного рынка. Для определения уровня концентрации товарного рынка используются следующие показатели:

а) коэффициент рыночной концентрации (CR) — сумма долей на товарном рынке (выраженных в процентах) определенного числа крупнейших хозяйствующих субъектов, действующих на данном рынке:

$$CR = \sum_{i=1}^{n} D_i,$$

где D — выраженная в процентах доля i-го крупнейшего хозяйствующего субъекта, действующего на товарном рынке; n — число рассматриваемых крупнейших хозяйствующих субъектов, действующих на данном товарном рынке;

б) индекс рыночной концентрации Герфиндаля — Гиршмана (HHI) — сумма квадратов долей (выраженных в процентах) на товарном рынке всех хозяйствующих субъектов, действующих на данном рынке:

$$HHI = \sum_{i=1}^{N} D_i^2,$$

где D — выраженная в процентах доля i-го хозяйствующего субъекта, действующего на товарном рынке; N — общее количество хозяйствующих субъектов, действующих на данном товарном рынке;

в) иные показатели рыночной концентрации.

В соответствии с различными значениями коэффициента рыночной концентрации и индекса рыночной концентрации Герфиндаля — Гиршмана выделяются следующие уровни концентрации товарного рынка:

высокий — при $70\% \leq CR_3 \leq 100\%$ или $2\,000 \leq HHI \leq 10\,000$;

умеренный — при $45\% \leq CR_3 < 70\%$ или $1000 \leq HHI < 2\,000$;

низкий — при $CR_3 < 45\%$ или HHI < 1 000.

Если коэффициент рыночной концентрации и индекс рыночной концентрации Герфиндаля — Гиршмана указывают на различные уровни концентрации товарного рынка, то окончательное решение о типе рынка принимается с учетом характеризующих рассматриваемый рынок признаков.

Определение барьеров входа на товарный рынок. Процедура определения обстоятельств или действий, препятствующих или затрудняющих и ограничивающих хозяйствующим субъектам начало деятельности на товарном рынке (далее — определение барьеров входа на товарный рынок), включает:

выявление наличия (или отсутствия) барьеров входа на рассматриваемый товарный рынок;

определение преодолимости выявленных барьеров.

К барьерам входа на товарный рынок относятся:

а) экономические ограничения, в том числе:

необходимость значительных первоначальных капитальных вложений при длительных сроках окупаемости этих вложений;

ограниченная доступность финансовых ресурсов и более высокие издержки привлечения финансирования для потенциальных участников по сравнению с хозяйствующими субъектами, действующими на рассматриваемом рынке;

издержки выхода с рынка, включающие инвестиции, которые невозможно возместить при прекращении хозяйственной деятельности;

издержки получения доступа к необходимым ресурсам и правам интеллектуальной собственности, издержки на рекламу, издержки на получение информации;

транспортные ограничения;

отсутствие доступа потенциальных участников к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, действующими на рассматриваемом рынке;

наличие экономически оправданного минимального объема производства, обусловливающее для хозяйствующих субъектов более высокие затраты на единицу продукции до момента достижения такого объема производства (эффект масштаба производства);

преимущества хозяйствующих субъектов, действующих на рассматриваемом рынке, перед потенциальными участниками товарного рынка, в частности, по затратам на единицу продукции и по спросу на товар, по наличию долгосрочных договоров с приобретателями;

б) административные ограничения, вводимые органами государственной власти и местного самоуправления и иными органами и организациями, наделенными правами данных органов (не противоречащие антимонопольному законодательству), в том числе:

условия лицензирования отдельных видов деятельности;

квотирование;

ограничения ввоза-вывоза товаров;

требования обязательного удовлетворения определенного спроса, поддержания мобилизационных мощностей, сохранения рабочих мест и социальной инфраструктуры;

предоставление льгот отдельным хозяйствующим субъектам;

препятствия в отведении земельных участков, предоставлении производственных и иных помещений;

условия конкурсного отбора поставщиков товара для государственных и муниципальных нужд;

экологические ограничения, в том числе запрещение строительства производственных мощностей и объектов транспортной инфраструктуры;

стандарты и предъявляемые к качеству требования;

в) стратегия поведения действующих на рынке хозяйствующих субъектов, направленная на создание барьеров входа на рынок, в том числе:

инвестирование в избыточные производственные мощности, позволяющие увеличить выпуск товара для целей ограничения новых участников рынка;

увеличение для приобретателя издержек, связанных со сменой продавца, в том числе в результате предоставления скидок постоянным приобретателям, заключения долгосрочных контрактов или выпуска взаимодополняющих товаров, не являющихся взаимозаменяемыми с продукцией других хозяйствующих субъектов;

проведение интенсивных рекламных кампаний;

г) наличие среди действующих на рынке хозяйствующих субъектов вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов, что приводит к созданию барьеров входа на рынок, в том числе:

создает преимущества для участников вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов по сравнению с другими потенциальными участниками рынка;

требует необходимости участия потенциальных участников рынка в вертикальной интеграции, что увеличивает издержки входа на товарный рынок;

д) другие ограничения входа на товарный рынок.

Барьеры входа на товарный рынок анализируются:

а) с точки зрения возможности потенциальных продавцов, в том числе действующих на смежных рынках, стать участниками рассматриваемого товарного рынка;

б) с точки зрения возможности хозяйствующих субъектов, действующих на рассматриваемом товарном рынке, расши-

рить производственные мощности или объем продаж данного товара.

Кроме того, учитывается возможность наличия барьеров входа на товарный рынок для крупных хозяйствующих субъектов при отсутствии таких барьеров для малых хозяйствующих субъектов, и наоборот.

Преодолимость названных барьеров оценивается на основе сроков и величины затрат на их преодоление.

Барьеры входа на товарный рынок считаются преодолимыми, если затраты на их преодоление экономически оправдываются доходами (преимуществами), которые получит (предполагает получить) хозяйствующий субъект, собирающийся войти на данный товарный рынок.

Необходимые для хозяйствующих субъектов сроки и затраты на преодоление барьеров входа на рассматриваемый товарный рынок, а также преодолимость этих барьеров могут оцениваться путем опроса фактических и потенциальных продавцов или отраслевых специалистов (экспертов).

Оценка состояния конкуренции на товарном рынке. Оценка состояния конкуренции на товарном рынке включает:

а) заключение о том, к какому виду рынков относится рассматриваемый товарный рынок: к рынку с развитой конкуренцией, к рынку с недостаточно развитой конкуренцией или к рынку с неразвитой конкуренцией;

б) оценку перспективы изменения конкуренции на рассматриваемом товарном рынке.

Заключение о том, к какому виду рынков относится рассматриваемый товарный рынок, дается на основании показателей уровня концентрации товарного рынка, наличия и преодолимости барьеров входа на товарный рынок.

В случае если указанных характеристик недостаточно для заключения о том, к какому виду относится рассматриваемый товарный рынок, то анализируется поведение хозяйствующих субъектов на рынке и результаты хозяйственной деятельности, а также наличие факторов, способствующих ограничению конкуренции[1].

---

[1] *Порядок* проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке: приказ ФАС России от 28 апреля 2010 г. № 220 // КонсультантПлюс.

Анализ поведения хозяйствующих субъектов на рассматриваемом товарном рынке включает, в том числе:

изучение инновационной деятельности и маркетинговой стратегии продавцов;

установление фактов предоставления продавцами льгот отдельным приобретателям (группам приобретателей);

выявление соглашений хозяйствующих субъектов, действующих на товарном рынке;

определение имеющихся в распоряжении покупателя источников информации о товаре, оценка достоверности и актуальности доступных ему сведений, а также расходов, связанных с их получением.

При анализе результатов хозяйственной деятельности могут рассматриваться:

соотношение размера прибыли и издержек привлечения капитала для хозяйствующих субъектов, имеющих на рассматриваемом товарном рынке долю более 35%;

динамика цен на товарном рынке;

динамика объема товарного рынка и спроса (в том числе, наличие спроса, не обеспеченного товарной массой, и возможности расширения спроса);

открытость рынка для межрегиональной и международной торговли;

частота появления новых продавцов на товарном рынке;

уровень технического развития хозяйствующих субъектов, действующих на товарном рынке, и частота появления новых товаров.

К факторам, способствующим ограничению конкуренции на товарном рынке, могут относиться:

наличие барьеров для распространения информации о товарах-заменителях;

значительная доля вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов;

снижение в течение временного интервала исследования доли хозяйствующих субъектов, не являющихся вертикально-интегрированными;

доминирующее положение вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов, действующих на рассматриваемом товарном рынке, на одном из смежных товарных рынков, где обращаются товары, используемые в производстве данного то-

вара, или на которые данный товар последовательно поступает в процессе своего физического перемещения от производителя к потребителю;

высокий уровень концентрации предшествующих (вышестоящих) смежных товарных рынков, на которых хозяйствующий субъект, действующий на рассматриваемом товарном рынке (последующем или нижестоящем) в качестве продавца, выступает или готов выступить в качестве приобретателя.

Библиографический список

1. *Алешин Д. А., Князева И. В., Сушкевич А. Г.* Экономический анализ в практике зарубежного антимонопольного регулирования. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2016. 246 с.

2. *Гаврилов Д. А., Пузыревский С. А., Серегин Д. И.* Конкурентное право: учебник / отв. ред. С. А. Пузыревский. М.: Норма; ИНФРА-М, 2014. 416 с.

3. *Конкурентное* право России: учебник / отв. ред. И. Ю. Артемьев, А. Г. Сушкевич. М.: НИУ ВШЭ, 2014. 391 с.

4. *Научно-практический* комментарий к Федеральному закону «О защите конкуренции» / отв. ред. И. Ю. Артемьев. М.: Статут, 2015. 718 с.

5. *О закупках* товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: федер. закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ.

6. *О защите* конкуренции: федер. закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ.

7. *О контрактной* системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федер. закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ.

8. *О рекламе:* федер. закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ.

9. *Об утверждении* порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке: приказ ФАС России от 28 апреля 2010 г. № 220.

10. *Сушкевич А. Г.* Сравнительный анализ целей конкурентного права США, ЕС и России. М.: АО «Центр ЮрИнфоР», 2015. 304 с.

11. *Тимошенко А. С.* Практика применения законодательства, контролируемого антимонопольными органами: учеб. пособие. М.: Проспект, 2015. 112 с.

Учебное издание

Шайбакова Людмила Фаритовна,
Ялунина Екатерина Николаевна,
Пасмурцева Наталья Николаевна и др.

ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Учебное пособие

Под редакцией доктора экономических наук,
профессора Л. Ф. Шайбаковой

Часть 1

Редактор и корректор *И. П. Зорина*

Компьютерная верстка *М. Ю. Ворониной*

Поз. 112. Подписано в печать 22.11.2016.
Формат 60 × 84/16. Гарнитура Таймс. Бумага офсетная.
Печать плоская. Уч.-изд. л. 9,0. Усл. печ. л. 11,2. Печ. л. 12,0.
Заказ 647. Тираж 128 экз.
Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета
в подразделении оперативной полиграфии
Уральского государственного экономического университета

УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
УрГЭУ–СИНХ