

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
Центральный экономико-математический институт РАН  
Кубанский государственный технологический университет  
Волгоградский государственный университет  
Научно-исследовательский институт истории, экономики и права  
Краснодарский региональный общественный благотворительный фонд  
«Научно-образовательные инициативы Кубани»

# **ПЕРСПЕКТИВЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО СОЦИОХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ**

Монография

*Под редакцией  
Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиныди,  
А.О. Иншаковой*

Москва  
2016

ББК 65.9 (2Рос)+67.4  
С 56

*Авторский коллектив:*

*Клейнер Г.Б. (ЦЭМИ РАН) – гл. 1;*  
*Сорокожердьев В.В., Пименов Г.Г., Рубин А.Г. (Краснодарский филиал ФУ при Пр. РФ) – гл. 2;*  
*Константиностиди Х.А. (Краснодарский филиал ФУ при Пр. РФ) – гл. 3;*  
*Качалов Р.М. (ЦЭМИ РАН) – гл. 4;*  
*Васильева Л.Ф. (Краснодарский филиал ФУ при Пр. РФ), Васильев С.К. (КубГТУ), Успенская С.Н. (ТГТУ) – гл. 5;*  
*Щепакин М.Б., Кривошеева Е.В. (КубГТУ) – гл. 6;*  
*Артеменко Д.А., Овчар О.В. (ЮФУ) – гл. 7;*  
*Артеменко Д.А. (ЮФУ), Соколов А.А. (РМИЭУ) – гл. 8;*  
*Иванова В.А., Иванов Р.А. (Краснодарский филиал ФУ при Пр. РФ) – гл. 9;*  
*Иванов Р.А. (Краснодарский филиал ФУ при Пр. РФ) – гл. 10;*  
*Рыженков А.Я. (ВолГУ) – глава 11;*  
*Иншакова А.О. (ВолГУ) – глава 12;*  
*Гончаров А.И., Иншакова А.О., Казаченок О.П. (ВолГУ) – глава 13.*

Ответственный редактор – *В.В. Сорокожердьев*

С 56      **Перспективы и ограничения устойчивого социохозяйственного развития России: экономические и правовые аспекты / под ред. Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиностиди, А.О. Иншаковой – М.: Научно-исследовательский институт истории, экономики и права, 2016. – 366 с.**

ISBN 978-5-906724-19-9

Современное развитие социально-экономической системы России характеризуется длительным сохранением кризисных явлений, существенной утратой стратегического подхода в осуществлении реформ. В связи с этим актуализируется проблематика поиска новых подходов в формировании модели экономической и социально-правовой политики, проведении структурных преобразований в экономике и социальной сфере. В настоящей монографии нашли свое место исследования ряда актуальных экономических и правовых проблем, связанных с развитием системы социально-хозяйственных отношений в рамках правового государства. Предложены конкретные меры, направленные на обеспечение системной устойчивости национальной экономики, качественное совершенствование территориального хозяйства, комплексное внедрение инноваций в отраслях производственной и социальной сферы, их финансовое обеспечение. Сформулированы предложения в отношении позитивных изменений в гражданско-правовых отношениях, преодолении монополизма, улучшении правового регулирования отечественного бизнеса, в том числе и в его взаимодействиях с Европейским Союзом.

© Научно-исследовательский институт истории,  
экономики и права, г. Москва, 2016  
© Коллектив авторов, 2016

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Современный период в жизни страны, наряду с рядом существенных позитивных моментов (прежде всего, к таковым следует отнести сохраняющуюся в целом социальную стабильность и усиление консолидации общества в ответ на экономические санкции и другие формы внешнеполитического давления) с точки зрения ее хозяйственного устройства, потенциала и перспектив дальнейшего развития, характеризуется продолжающимся застоем в решении структурных проблем, опасным снижением конкурентоспособности как экономики в целом, так и значительной массы российских предприятий. По-существу, продолжает сохраняться положение, когда, несмотря на обилие законодательных и оперативных инициатив со стороны власти, фактически имеет место отсутствие поддерживаемой основной активной частью граждан страны комплексной стратегии социохозяйственного развития. Существующая практика принятия и реализации решений на различных уровнях хозяйства и в социальной сфере, в значительной мере, характеризуются непоследовательностью и несистемностью предпринимаемых мер, отсутствием адекватного учета интересов и опыта хозяйственных субъектов и гражданского общества. В настоящее время предпринимается целый ряд мер со стороны российского правительства, а также и на локальном уровне, для улучшения условий экономической активности и формирования позитивных тенденций в различных сферах хозяйства в рамках реализации стратегии новой индустриализации. Однако значительная часть данных действий либо являются недостаточно концептуально обоснованными и односторонними (построенными преимущественно на ультралиберальных представлениях – изначально неприемлемых для России) и, поэтому не способными дать действенные импульсы инновационно-инвестиционной активности в различных сферах и отраслях экономики, либо прямо направленными на ужесточение условий для функционирования бизнеса (особенно малого и среднего). Сюда, прежде всего, следует отнести действия федеральных властей, направленные на усиление налогообложения и соответствующего администрирования, ухудшение условий кредитования. Повышение роста цен, существенное увеличение безработицы и введение различного рода платных услуг и штрафов в последние годы закономерно приводит к снижению жизненного уровня населения и уменьшения доверия населения к власти. Свою роль продолжают играть и практическое отсутствие комплексной промышленной политики, ориентация на мегапроекты в ущерб системной поддержке бизнеса, усиление монопольных тенденций в правовой системе (прежде всего, – за счет усиления обвинительного уклона в судопроизводстве, ликвидации автономной арбитражной отрасли законодательства), кризис реформы образования и здравоохранения, осуществляемых на фоне явной деградации данных сфер и т.д.

Недостаточную эффективность мер проводимой в нашей стране экономической политики наглядно продемонстрировал финансово-экономический кризис 2008-2009 гг., а также продолжающаяся с 2014 года стагнация экономики и ее усиливающаяся нестабильность. В условиях практически нулевых или даже отрицательных темпов экономической динамики в стране, становится практически невозможно проводить обновление хозяйственного комплекса, а также – улучшать или даже поддерживать состояние экономической и социальной инфраструктуры. В то же время, как показывает практика успешно функционирующих бизнесов, а также и отдельных регионов, подобные задачи вполне могут быть решены при соответствующей поддержке со стороны государственных структур в рамках продуманной финансовой и собственно инновационной политики; помимо этого, решающее значение должно придаваться стабилизационной, структурной, промышленной, аграрной, социальной политике, а также – специальным целенаправленным действиям по поддержке цивилизованного бизнеса. Анализ международного опыта регулирования экономики в условиях современной турбулентности, демонстрирует, что в таких условиях оправдан акцент в проведении экономической политики на развитие инфраструктуры, а также на расширение внутреннего спроса (как показывает пример Китая) а также – на поощрение разнообразной хозяйственной активности за счет стимулирующих мер денежно-кредитной политики – прежде всего, в виде количественного смягчения и соответствующего удешевления денежных ресурсов в экономике, длительное время проводимого наиболее развитыми странами.

Однако, следует отметить наличие определенных подвижек, происходящих в процессе ведущегося диалога властей с бизнесом и гражданским обществом, позволяющее надеяться на формирование в ближайшей перспективе современной сбалансированной стратегии социоэкономического развития страны, которая бы позволила избежать опасностей и угроз, связанных с напряженной международной конкуренцией и максимально использовать потенциал и преимущества отечественной экономики. В настоящее время также появляется достаточно значительное число концептуальных и практических разработок, подготовленных как научными организациями, так и отдельными авторами (часть из них использована в данной коллективной работе), которые позволяют добиться действительного прорыва в формировании и применении стратегии социально-экономического развития страны, как в целом, так и по отдельным ее направлениям.

В настоящей монографии представлен весьма широкий спектр работ по различным направлениям организации и управления социоэкономическими процессами; в то же время, предложения и выводы, сформулированные авторами не претендуют на безусловную истинность в сравнении с другими подходами и альтернативными точками зрения. Тем не менее, представляется, что многие из них могут и должны найти приме-

нение в формировании эффективной модели экономической политики, а также при разработке конкретных мер ее реализации на различных уровнях российской экономики и при осуществлении позитивных изменений в социальной сфере.

Содержательная структура монографии, состоящей из 13 глав логически подразделяется на 3 части: в первых 4-х главах проводится системный анализ модернизации экономики страны, формирования принципов, ценностей и целей экономической политики, основных особенностей формирования эффективной социально-ориентированной модели хозяйственного развития России на макро- и мезоуровне; также здесь рассмотрены проблемы совершенствования качества управления социально-экономическими системами путем использования риск-менеджмента. В 5-10 главах рассмотрен ряд актуальных проблем совершенствования структуры национальной хозяйственной системы, включая исследование некоторых отраслей и подотраслей (энергетической и нефтегазовой отраслей, перерабатывающей промышленности, медицинской сферы), а также проблем их финансового обеспечения. Правовые аспекты проблематики обеспечения эффективного функционирования социохозяйственной системы, включая анализ преодоления монополизма в российской экономике и использования зарубежного опыта позитивных экономических реформ рассмотрены в главах 11-13.

Комплексный анализ структуры российского общества и возможных целевых ориентиров его дальнейшего развития, а также определение требований, предъявляемые экономикой к остальным подсистемам общества на основе концепции общества как совокупности четырех подсистем – государства, социума, экономики и бизнеса представлен в первой главе Г.Б. Клейнером. Фундаментальные аспекты проблемы стратегической устойчивости экономики рассматриваются здесь с позиций системной экономической теории. Предлагается рассматривать экономическую динамику как циклический процесс, включающий чередующиеся периоды кризисного, посткризисного, межкризисного и предкризисного (предваряющего очередной кризис) развития. Строится структурная модель взаимодействия ключевых подсистем экономики: экономической науки; социально-экономической политики; сферы управления экономикой; хозяйственной практики («реальной экономики»), учитывающая стадию внутреннего жизненного цикла каждой подсистемы и ее влияние на экономику в целом.

Методы синхронизации кризисных, жизненных и ролевых циклов национальной экономики как макроподсистемы общества распространяются на синхронизацию подобных циклов для систем произвольного масштаба. Полученные результаты позволяют расширить арсенал методов стратегического управления устойчивостью национальной экономики.

Проведенный в данной главе качественный анализ нормативных и дескриптивных аспектов кризисного цикла национальной экономики и

жизненных циклов ее ключевых подсистем позволяет сделать вывод о том, что формирование экономической политики как в периоды кризисов, так и в предшествующие и последующие периоды должно быть нацелено не на переход к бескризисному движению экономики (вряд ли это возможно), а на разработку и реализацию стратегии предсказуемого и в какой-то степени регулируемого чередования универсальных стадий экономической динамики. Именно такой характер движения, по мнению автора, наиболее близок к понятию устойчивого развития.

Необходимость в кардинальной модернизации экономической политики, как отмечают во второй главе В.В. Сорокожердьев, Г.Г. Пименов, А.Г. Рубин, во многом определяется специфическими трудностями, связанными с текущей экономической и геополитической ситуацией; по существу, речь идет о необходимости долго обсуждающейся и фактически запоздавшей смене модели управления социохозяйственной системой.

На взгляд авторов, важная и во многом решающая роль в определении динамики и направленности современного социохозяйственного развития принадлежит государству, которое отнюдь не утратило, а наоборот – существенно укрепило свой потенциал координирующего воздействия на общество через проведение целенаправленной экономической политики.

В качестве основных сторон и характеристик, определяющих значение и возможности осуществления экономической политики, в данной главе выделены и проанализированы следующие:

- определение роли и места государственного воздействия на экономические и неотделимые от них социальные процессы и явления;
- установление направлений и функций участия государства в экономике;
- выработка принципов и целей проведения экономической политики на основе глубокого анализа ценностей и запросов общества, теории и практики хозяйствования.

Характеризуя возможные пути улучшения целенаправленности и результативности проводимой экономической политики, авторы, в частности, отмечают, что ее цели определяются не только ценностями и формируемыми на их основе интересами, но и другими факторами. Так, ценности участников экономики существуют наряду с материальными и иными условиями, которые, взаимодействуя друг с другом, создают социохозяйственную реальность; субъекты, исходя из имеющейся реальности, согласуют свои интересы, имеющиеся и перспективные возможности, а также формируют комплекс целей и средств их осуществления; данные цели и средства целеполагания верифицируются как в начале, так и в процессе их реализации; в конечном итоге получают реализованные и потенциальные результаты достижения целей, которые, в свою очередь, соотносятся с исходным звеном всей цепи – условиями и ценностями, существующими в реальности; таким образом, общий цикл целеполагания получает свое завершение.

Актуальность всестороннего научного исследования понятия «стратегирование», которое вошло в активный оборот региональных экономических исследований в последние два десятилетия, в условиях ускорения постиндустриальных преобразований и изменения курса региональной экономической политики в пользу «новой регионализации России», обосновывает в 3-ей главе Х.А. Константиноиди. Согласно его мнению, генетически понятие «стратегирование», несомненно, связано со стратегическим менеджментом; однако, характерные для него задачи управления развитием сложных систем в условиях современных преобразований принадлежат к полю исследований экономики знаний и когнитивной экономики, что свидетельствует о сложном, синтетическом характере данного понятия и его потенциале в сфере исследования управления территориальными и функциональными подсистемами стран и регионов.

В свою очередь, на мезоуровне организации экономических отношений содержательное наполнение понятия «стратегирование» обеспечивается глубокими преобразованиями в способе движения региональной экономики, а также в механизмах территориального управления и экономической политики. Регионы как системные звенья национального воспроизводства стали трансформироваться под действием целого ряда сложных процессов: глобальной интеграции; пространственной конкуренции; глубоких технологических сдвигов; социализации хозяйственных связей; динамичного возрастания ценности человеческого капитала и др. Характерно, что все указанные процессы предполагают повышение субъектного статуса региональных системных звеньев национального воспроизводства, поскольку слабость организационного потенциала и недостаточные возможности активного регулирования внешних и внутренних процессов приводят к их стагнации в технико-технологическом, организационном и институциональном аспектах.

В свою очередь, потребность в возвышении субъектного статуса регионов обусловила необходимость адекватного преобразования действующих механизмов территориального управления и экономической политики на мезоуровне, отражаемом термином «стратегирование». В данной связи отмечается, что указанная потребность в преобразовании механизмов территориального управления и экономической политики на мезоуровне может быть реализована во взаимодействии региональных исследований с другими направлениями современной науки.

В практической плоскости ключевыми задачами стратегирования развития на мезоуровне в условиях ускорения постиндустриальных преобразований являются: последовательная стратегическая ориентация процесса развития региональной экономики на формирование конкурентных преимуществ, адекватных императивам постиндустриальных преобразований; фокусирование на формировании приоритетных (ядерных) зон регионального развития на основе локализации ресурсов, факторов и результатов постиндустриальных преобразований; регулярная управленческая оценка те-

кущих результатов развития региональной экономики под углом зрения ее перспективных целей; адекватное технологическим сдвигам стратегическое преобразование механизмов территориального управления и региональной экономической политики.

Проблеме актуализации исследований в области риск-менеджмента как важнейшего ресурса для обеспечения качественных сдвигов в системе управления экономикой было уделено первостепенное внимание в 4-й главе, написанной Р.М. Качаловым. Возросший интерес к данной проблеме, по его мнению, обусловлен, как минимум, двумя причинами: назревшей необходимостью совершенствования качества управления социально-экономическими системами и появлением нового теоретико-методического основания в лице системной экономической теории.

В данной главе также сделан акцент на рассмотрении структурирования экономического пространства в пределах предприятия как примера системы объектного типа, что позволяет с системных позиций анализировать, пополнять или сокращать, уточнять и конкретизировать спектр возможных факторов экономического риска (ФЭР) для заданных условий хозяйствования, выявлять существенные ФЭР и не включать в рассмотрение излишние или повторяющиеся факторы.

Далее показано, что, опираясь на принципы системной экономической теории, предприятие можно представить в виде совокупности четырех экономических подсистем – объектного, процессного, проектного и средового типа. В рамках выделенных подсистем идентифицируются ФЭР, действующие в рамках одной из выделенных подсистем предприятия. С тех же позиций может быть структурировано пространство так называемых «парциальных» антирисковых управленческих воздействий, ориентированных на элиминирование последствий, выявленных в рамках тех же подсистем ФЭР. Проведенная структуризация может служить основой для разработки стратегической программы антирисковых управленческих воздействий

При ухудшении внешних экономических условий возрастает роль систематической деятельности по выявлению ФЭР и разработке адекватных управленческих решений, которые снижают возможность наступления неблагоприятных последствий в случае реализации рискованных событий и минимизации отклонения от цели производственной деятельности предприятия. Однако, отсутствие прикладных методических рекомендаций, опирающихся на современные достижения экономической теории, не позволяет менеджменту применять релевантные методы управления риском в новых экономических реалиях.

Для оценки обоснованности и актуализации программы антирисковых мероприятий в деятельности производственного предприятия было введено его представление в виде совокупности четырех экономических подсистем – объектного, процессного, проектного и средового типа. Осно-



выявляясь на таком представлении экономического пространства предприятия факторы экономического риска вначале выявляли в пределах одной из выделенных экономических подсистем предприятия. Аналогично с позиций системной экономической теории было структурировано пространство так называемых «парциальных» методов управления уровнем риска при появлении того или иного ФЭР в пределах рассматриваемой подсистемы предприятия. Такое структурированное представление рискогенного пространства предприятия и совокупности антирисковых управленческих воздействий (АРУВ) предлагается использовать в качестве исходной позиции для формирования на предприятии программ АРУВ.

В главе 5, подготовленной Л.Ф. Васильевой, С.К. Васильевым, С.Н. Успенской, сделан акцент на современных аспектах оптимального управления энергетическими ресурсами в промышленности. При этом особое значение приобретает экономия энергии на всех стадиях ее использования, в условиях возрастания интереса к данной проблеме во всех сферах общества как промышленно развитых, так и развивающихся стран. Потребитель, сталкивающийся с растущей ценой на энергию, может уменьшить ее потери, используя более совершенные изоляционные материалы или перейдя на более дешевый энергоноситель, либо – использовать новое оборудование, приемлемое с технической и финансовой точки зрения. В наиболее энергоемких отраслях промышленности экономия энергии всегда рассматривалась как одно из необходимых условий внедрения энергетически эффективных техники и технологий.

В данной главе основной целью явилось определение возможности эффективного использования энергии в различных сферах промышленности. Задачами ее являются выявление экономических аспектов эффективного использования энергии, обоснование основ энергетического менеджмента, определение потенциала энергосбережения в различных отраслях промышленности, ознакомление с методами эффективного управления затратами тепловой и электрической энергии.

Эффективное управление конкурентоспособностью производственного предприятия на современном этапе развития российской экономики должно строиться на таком методическом обеспечении, которое максимально учитывает имеющиеся возможности и резервы предприятия для повышения своей конкурентоспособности, подчеркнута в 6 главе, подготовленной М.Б. Щепакным и Е.В. Кривошеевой.

Представленное в главе методическое обеспечение повышения конкурентоспособности производственных предприятий хлебопекарной отрасли базируется на её практическом воплощении и включает в себя взаимосвязанные элементы, средства, показатели, модели, алгоритмы, применение которых позволит хозяйствующим субъектам учитывать изменчивые факторы внутренней и внешней среды в интересах всех участников рыночного пространства.

С помощью инструментов методического обеспечения, производственные предприятия могут вырабатывать меры по повышению их конкурентоспособности, по рационализации маркетингового поведения в условиях реальной рыночной среды; по подсистемам внутреннего управления ресурсами, основанным на оценке уровня конкурентоспособности с помощью расчета интегрального показателя, который учитывает текущие состояния внешней среды. Осуществить взаимосвязь блока внешнего окружения и блока подсистем управления внутренними ресурсами возможно посредством предлагаемой модели выбора конкурентоспособного варианта эффективного функционирования и развития производственного предприятия.

Предложенная модель актуализирует влияние маркетингового и коммуникационного компонентов на выбор предприятием своей конкурентной позиции посредством активизации человекоцентричного ресурса. Обозначенный ресурс обретает свойства инструмента управления конкурентной позицией предприятия в условиях меняющихся требований рыночной среды посредством перераспределения ресурсов между взаимодействующими сторонами в интересах достижения текущих и стратегических целей предприятия.

Авторы отмечают, что использование разработанного методического обеспечения повышения конкурентоспособности производственного предприятия и модели конкурентоспособного варианта эффективного его функционирования и развития, на примере предприятий хлебопекарной отрасли Краснодарского края, позволяет с учетом нового набора показателей определять конкурентные позиции и маркетинговое поведение хозяйствующего субъекта на рынке.

В главе 7, написанной Д.А. Артеменко и О.В. Овчаром, изложен авторский взгляд на проблемы и тенденции развития налогообложения нефтегазовой отрасли в Российской Федерации. Изучена роль нефтегазового сектора в формировании доходов бюджета, а также факторы, влияющие на специфику его налогообложения. Рассмотрен действующий механизм налогового регулирования нефтедобычи, его недостатки и перспективы совершенствования с учетом предложенных Правительством РФ мер, направленных на налоговую поддержку отрасли.

Согласно позиции авторов, дальнейшее повышение эффективности механизма налогового регулирования нефтегазового сектора предполагает, в частности, поиск оптимального сочетания таких его инструментов, как:

- повышение стимулирующей и регулирующей роли НДС в части дифференциации его ставок по категориям плательщиков как способа государственного воздействия на динамику цен на нефть и нефтепродукты на внутреннем рынке;
- расширение сферы применения специального налогового режима – соглашений о разделе продукции;

– выбор и установление оптимального соотношения ставок налогов и экспортных пошлин на нефть, продукты нефтепереработки и продукцию нефтехимии;

– экономически обоснованное применение системы налоговых льгот (снижение региональной составляющей ставки налога на прибыль для инновационных нефтехимических производств, предоставление инвестиционного налогового кредита, налоговых каникул, отсрочка налоговых платежей);

– ужесточение экологического контроля и использования финансовых санкций по плате за негативное воздействие на окружающую среду в отношении «грязных» производств;

В итоговой части главы сформулирован вывод о том, что нефтегазовому сектору России нужны не просто преференции и дифференциация налогообложения по конкретным группам налогоплательщиков в сфере добычи нефти и газа. Нужна также комплексная программа налогового регулирования всего технологического цикла: от добычи и переработки природного сырья до полномасштабного импортозамещения продукции широкого потребления.

Успешная модернизация невозможна без принятия сбалансированных мер по поддержке демографического потенциала общества; здесь важнейшее значение продолжает играть система здравоохранения. Предложения по ее совершенствованию содержатся в главе 8, авторами которой являются Д.А. Артеменко и А.А. Соколов. В настоящее время, как отмечают авторы, проводится самая крупномасштабная в истории всесторонняя реформа системы здравоохранения, направленная на повышение качества и эффективности медицинского обслуживания. Масштаб либеральной реформы медицины в стране, имеющей наследство государственного финансирования плановой социалистической системы здравоохранения, действительно впечатляет: планируется практически полное самоустранение государства из сферы здравоохранения (трансформация роли из активного субъекта в роль контролера и координатора), что означает полный отказ от бюджетного финансирования медицины, навязывание западных моделей медицины.

Можно лишь гадать о конечной точке самоустранения государства в первоначальном замысле; его реформаторы публично эти планы не детализировали. Если исходить из идей радикального либерализма, то самоустранение от деятельной роли государства (за исключением конституционных гарантий государства в медицине, обеспеченных надзором, лицензированием и постоянными реформами) должно быть полным. Более того, индустрия здоровья должна стать инвестиционно-привлекательной, больницы частными, пациенты ответственными и платежеспособными. Остается надеяться, что реформа не пойдет этим путем и здоровый консерватизм не позволит полностью отказаться от положительного опыта плановой социалистической медицины.

В главе 9, написанной В.А. Ивановой и Р.А. Ивановым отмечено, что развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность организаций в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективности расчетных операций с дебиторами и кредиторами. Учет расчетных операций обеспечивает достоверность финансовой отчетности организации, которая в современных рыночных отношениях представляет интерес для широкого круга внешних и внутренних пользователей.

Организация во взаимодействиях с контрагентами может выступать как дебитором, так и кредитором. Увеличение или снижение дебиторской и кредиторской задолженностей связано с правильностью ведения расчетов с поставщиками и подрядчиками, с разными дебиторами и кредиторами, что в свою очередь, приводит к изменению финансового положения организации. Так, недостаточный контроль за своевременностью проведения расчетов приводит к значительному увеличению дебиторской и кредиторской задолженности и к отвлечению собственных средств из оборота.

В качестве основной рекомендации для коммерческой организации предлагается систематически проводить анализ состояния кредиторской задолженности, особенно расчетов с поставщиками и подрядчиками, проводя наблюдение за динамикой расчетов с кредиторами и регулярные сверки расчетов. Целесообразно включить данные обязанности в должностную инструкцию сотрудников отдела внутреннего контроля. Следует также выделить наиболее просроченные долги, задолженность именно перед этими поставщиками подлежит либо наиболее срочному погашению, либо списанию как нереальную к оплате.

В главе 10, подготовленной Р.А. Ивановым, проведен разносторонний анализ учетной политики, предполагающей ведение бухгалтерского учета в производственных организациях, осуществляемого в соответствии с основными принципами и требованиями законодательства и нормативных документов, регулирующих бухгалтерский учет в Российской Федерации. Кроме того, порядок ведения бухгалтерского учета регламентируется отраслевыми нормативными документами, учитывающими специфику их деятельности.

Новая концепция бухгалтерского учета и разрабатываемые на ее основе правила и нормы постановки и ведения бухгалтерского учета хозяйствующими субъектами, равно как и контроля за достоверностью и надежностью финансовой информации, должны создать элементы рыночной инфраструктуры, обеспечивающей благоприятный климат для частного инвестирования, в том числе – иностранных инвестиций.

В главе 11, автором которой является А.Я. Рыженков, последовательно обосновано положение о том, что в современных условиях важным стратегическим фактором поступательного развития экономики является оценка и ограничение различных проявлений монополизма. В данной гла-

ве рассматриваются отдельные теоретические проблемы определения понятия монополии, сопоставляются экономические и юридические подходы к интерпретации этого понятия, демонстрируется непоследовательность понимания монополии в действующем российском законодательстве. Изучается современная правовая политика российского государства в сфере регулирования монополий, выделяются и анализируются ее основные направления, обосновывается ее внутренне противоречивый характер.

Важное значение также уделено анализу проблемы противодействия монополистической деятельности в России, сопоставляются различные подходы к этому процессу, демонстрируется непоследовательность подходов к регулированию монополий в действующем российском законодательстве.

Особенно актуальным, на взгляд автора, является вопрос об эффективности правовых форм противодействия монополиям. Однако трудность заключается в том, что оценка эффективности, прежде всего, предполагает наличие четкого целеполагания. При отсутствии такового, или, вернее, при наличии двух параллельных моделей целеполагания определение эффективности правового регулирования оказывается затруднительным. Кроме того, само понятие эффективности используется при определении целей как антимонопольного законодательства («создание условий для эффективного функционирования товарных рынков», ч. 2 ст. 1 Федерального закона «О защите конкуренции»), так и законодательства о естественных монополиях («эффективное функционирование субъектов естественных монополий», ст. 1 Федерального закона «О естественных монополиях»). Юридическая неопределенность этих формулировок ведет к тому, что представления об эффективности самого антимонопольного регулирования становятся относительными и зависящими от многих, в том числе субъективных факторов.

В главе 12, написанной А.О. Иншаковой, рассматриваются актуальные аспекты правовой политики и основ интеграционного транспортного права Европы в условиях возрастающего значения современных коммуникационных связей, обладающих обеспечительным функционалом для стабильного функционирования всех секторов экономики и внутреннего рынка ЕС. С учетом возрастающего значения транспорта для народного хозяйства в условиях развивающегося экономического кризиса в регионе, на основе последних статистических данных, правовые методы и средства совершенствования как внутригосударственных, так и международных основ регулирования деятельности транспорта изучаются как важнейшее направление проводимых сегодня во всем мире экономических реформ.

Здесь также проведен разносторонний анализ категории «транспорт», определяется отличительная особенность транспорта как отрасли материального производства. Обосновываются способы влияния транспорта и правовых основ его деятельности на интеграционные процессы, основываю-

щиеся на принципах свободного передвижения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы в целях построения «единого рынка» транспортных услуг. Раскрываются вопросы компетенции ЕС в сфере транспортной интеграции и кооперации. Анализируются основные направления и цели общей транспортной политики ЕС, базирующейся на принципах либерализации и гармонизации. Выявляются существующие проблемы развития и правового обеспечения современной транспортной системы ЕС, а также способы их преодоления путем решения задачи либерализации перевозок между государствами-членами посредством создания и реформирования источников общего транспортного права. Определяются компетенции ЕС в области национальной транспортной политики стран-участниц.

Исследуется правовая политика и особенности правового регулирования в области автомобильного, железнодорожного, воздушного, морского и внутреннего водного транспорта, а также в области смешанных перевозок.

В завершающей части главы рассматриваются основы правовой политики взаимоотношений ЕС и РФ, а также способы и правовые механизмы регулирования контрактных отношений между хозяйствующими субъектами сторон, связанных с транспортными перевозками грузов и пассажиров с учетом современных экономических условий. Автор высказывается в пользу активизации транспортного диалога Россия – ЕС, целями которого являются: обмен мнениями о новых моментах в части, касающейся выработки политики в отношении отдельных видов транспорта в России и ЕС; достижение более высокой совместимости, и, где это возможно и целесообразно, гармонизации технических правил и норм России и ЕС в сфере транспорта; а также гармонизация позиций России и ЕС по вопросам, рассматриваемым в рамках международных организаций, в частности Международной морской организации, Международной организации гражданской авиации и Международной организации труда, в целях продвижения универсальных стандартов транспортной безопасности и безопасности на транспорте.

Глава 13, подготовленная А.И. Гончаровым, А.О. Иншаковой, О.П. Казаченок, посвящена историческим предпосылкам, особенностям становления, формирования и прогнозируемому потенциалу банковского права как комплексной отрасли права ЕС и образующего элемента Экономического и валютного союза (ЭВС) – самого продвинутого этапа модельной региональной экономической интеграции. Авторами раскрыты суть и основные составляющие ЭВС. В ходе исследования исторической ретроспективы валютной интеграции в Европе проанализированы попытки создания и использования расчетных коллективных денежных единиц в сфере осуществления общей денежно-кредитной и валютной политики.

В процессе исследования особенностей унифицированного правового оформления Европейского валютного союза изучены этапы создания валютного союза по Маастрихтскому договору.

Европейская система центральных банков (ЕСЦБ) рассмотрена в качестве основного институционального элемента денежной системы Европейского экономического и валютного союза. Определены функции и цели денежно-кредитной политики ЕСЦБ.

Дана правовая характеристика Европейского центрального банка (ЕЦБ) как основного звена европейской денежной системы. Изучен правовой статус и компетенция руководящих органов ЕЦБ и их правовое положение.

Выявлены «критерии конвергенции» для перехода в «зону евро». Представлен и прокомментирован, с точки зрения эффективности построения ЭВС в объединенной Европе, сценарий введения единой валюты. Исследованы понятие и значение для европейской финансовой интеграции международной расчетной денежной единицы «евро», определено первоначальное и современное темпоральное и пространственное состояние «зоны хождения евро».

Изученные основы правового регулирования банковской деятельности в Евросоюзе помогли раскрыть сущность банковской деятельности ЕС, определить круг возможных в ее пределах банковских операций.

Представлена система действующих источников банковского права ЕС, очерчены границы, субъектный состав и его юридические возможности, а также пределы и правовые основы функционирования единого рынка финансовых и банковских услуг. Дан правовой анализ ряда наиболее основных банковских директив ЕЭС. Исследовательский акцент сделан на Второй Директиве Совета ЕС от 15 декабря 1989 г. и субъектах ее регулирования. Изучены правовые принципы деятельности кредитных организаций и порядок осуществления ими, а также их филиалами и дочерними предприятиями банковских операций в рамках Евросоюза.

В заключительной части главы авторы отмечают, что международное и европейское (в рамках ЕС) сотрудничество в области банковского надзора характеризуется и взаимопроникновением регулятивных норм и резкими отличиями. Тенденция взаимопроникновения видна в подходах к пониманию норматива достаточности банковского капитала и в определении других экономических нормативов регулирования банковской деятельности. В то же время явные различия прослеживаются в подходах к формированию основных стандартов консолидированного надзора. Очевидно, что это обусловлено различием в построении самого механизма международного и европейского сотрудничества.

Оценивая в целом содержащиеся в настоящей монографии материалы, необходимо отметить, что они представляют собой определенный спектр представлений, которые могут послужить в качестве инструмента для решения целого ряда актуальных проблем современной экономики, права и их развития. Прежде всего, это позволяет творчески переосмыслить проблематику хозяйственно-правового регулирования применительно

к российским реалиям, с учетом научных достижений и практического опыта. Принимая во внимание данное обстоятельство, авторский коллектив выражает надежду на то, что представленная работа вызовет определенный интерес у научного и бизнес-сообщества, а также может быть востребована для использования в научно-образовательной, а также в прикладной экономической и правоприменительной деятельности.



## АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ

**Артеменко Дмитрий Анатольевич** – д.э.н., профессор ЮФУ (Ростов-на-Дону)

**Васильева Лорина Федоровна** – д.э.н., профессор Краснодарского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (Краснодар)

**Васильев Станислав Кимович** – старший преподаватель Кубанского государственного технологического университета (Краснодар)

**Гончаров Александр Иванович** – д.э.н., д.ю.н., профессор, профессор кафедры гражданского и международного частного права ВолГУ (Волгоград)

**Иванова Валентина Александровна** – к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы» Краснодарского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (Краснодар)

**Иванов Роман Анатольевич** – к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы» Краснодарского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (Краснодар)

**Иншакова Агнесса Олеговна** – д.ю.н., профессор, зав. кафедрой гражданского и международного частного права ВолГУ (Волгоград)

**Казаченок Олеся Павловна** – к.ю.н., доцент кафедры гражданского и международного частного права ВолГУ (Волгоград)

**Качалов Роман Михайлович** – д.э.н., профессор, зав. лаб. ЦЭМИ РАН, (Москва)

**Клейнер Георгий Борисович** – член-корреспондент РАН, зам. директора ЦЭМИ РАН, зав. кафедрой системного анализа и моделирования экономических процессов Финансового университета при Правительстве РФ (Москва)

**Константиниди Христофор Александрович** – к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Менеджмент и маркетинг» Краснодарского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, начальник управления государственных программ министерства экономики Краснодарского края (Краснодар)

**Кривошеева Екатерина Васильевна** – ст. преподаватель кафедры маркетинга и управления предприятием Кубанского государственного технологического университета (Краснодар)

**Овчар Олег Валентинович** – магистрант Высшей школы бизнеса ЮФУ (Ростов-на-Дону)

**Пименов Геннадий Геннадиевич** – к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы» Краснодарского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (Краснодар)

**Рубин Александр Гариевич** – к.э.н., доцент, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг» Краснодарского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (Краснодар)

**Рыженков Анатолий Яковлевич** – д.ю.н., профессор кафедры гражданского и международного частного права ВолГУ (Волгоград)

**Сорокожердьев Василий Васильевич** – к.э.н., доцент, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг» Краснодарского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, президент Краснодарского регионального общественного благотворительного фонда «Научно-образовательные инициативы Кубани» (Краснодар)

**Соколов Андрей Анатольевич** – аспирант РМИЭУ (Ростов-на-Дону)

**Успенская Светлана Николаевна** – к.э.н., доцент Ташкентского государственного технического университета (Ташкент)

**Щепакин Михаил Борисович** – д.э.н., профессор, декан факультета экономики, управления и бизнеса, зав. кафедрой маркетинга и управления предприятием Кубанского государственного технологического университета (Краснодар)

# ГЛАВА 1

## СИСТЕМНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

### Введение

Обеспечение устойчивости национальной экономики представляет собой своего рода вызов для руководителей практически всех стран мира. Экономический подъем сменяется спадом даже в странах, демонстрирующих длительный экономический рост (Китай).

Проблему устойчивости экономики нельзя сводить к задачам избегания или преодоления кризисов. Последствия кризисов могут носить как разрушительный, так и созидательный характер. Стратегической целью является создание такого социально-экономического механизма, при котором экономика сохраняет способность к регенерации как в кризисные, так и в промежуточные периоды своего движения. Иными словами, речь идет об устойчивости экономики как системы, т.е. сохранении ключевых пространственно-временных признаков, выделяющих данную экономику среди других. По сути дела, понятие устойчивости близко к понятию повторяемости, или цикличности.

Экономику как систему следует рассматривать в двух системных аспектах. Первый характеризует внутреннее устройство экономики как комплекса подсистем; здесь экономика выступает как надсистема. Второй характеризует положение экономики в составе подсистем общества; соответственно, в этом случае экономика рассматривается как подсистема. Системная устойчивость экономики предполагает относительную устойчивость экономики и как подсистемы, и как надсистемы.

Такой подход позволяет определить понятие системной устойчивости экономики через ее взаимодействие с подсистемами и доподсистемами, т.е. системами, не входящими в состав экономики, но являющимися подсистемами общества. Иными словами, речь идет об устойчивости внутренней системной структуры экономики, поддерживающей изнутри ее функциональные возможности, и об устойчивости внешней системной структуры, поддерживающей взаимодействие экономики с ее системным окружением. В этой конструкции внутреннее системное наполнение и внешнее системное окружение выступают и как критерии, и как факторы системной устойчивости экономики.

Вопросы устойчивости экономики в последнее время часто обсуждаются в контексте экономического роста или в контексте экономического развития. Нам представляется, что это чрезмерно ограничивает понятие устойчивости. Устойчивость экономики страны возможна и без экономического роста, и даже в условиях экономического спада. Период

роста может смениться периодом спада, период расточительства – периодом экономии, экстенсивное развитие – интенсивной концентрацией ресурсов. Эта коллизия разрешается, если вопросы роста, как и вопросы устойчивости рассматривать в пространственно-временном контексте, а не только в пространственном. При таком взгляде сегодняшний спад может стать фактором завтрашнего роста. Но может и не стать – это зависит от особенностей динамики экономики, коренящихся именно в структуре внутреннего системного наполнения и внешнего системного окружения экономики.

В настоящее время обеспечение устойчивого развития экономики России является едва ли не самой актуальной задачей современной экономической науки и практики. Создание резервных фондов, поддержка импортозамещения, восстановление утраченных в перестроечные времена отраслей и другие подобные цели направлены на достижение устойчивости экономики.

За последние четверть века Россия пережила четыре масштабных экономических кризиса. «Трансформационный» кризис 1990-1992 гг. сопровождался снижением ВВП в размере 14,5% (1992 г.). В период «долгового» кризиса 1998–2000 гг. наивысшее падение годового ВВП составило 5,3% (1998 г.). Мировой финансово-экономический кризис 2008–2010 гг. привел к сокращению ВВП России на 7,8% (2009 г.). Текущий «экономико-политический» кризис по разным прогнозам может вызвать снижение ВВП в 2015 г. на 3–4%. По меньшей мере семь значимых кризисов можно насчитать и в экономике СССР (Клейнер, 2000). Это дает основание полагать, что кризисы будут происходить и впредь.

Следует подчеркнуть, что проблема стабилизации развития важна для многих стран мира, но для России играет особую роль. «Зигзагообразный» в пространстве и возвратно-поступательный во времени характер социально-экономического развития неоднократно обсуждался в литературе (Клейнер, 2000; Гольц, 2002; Зоидов, 2007, 2008, Айрапетян, 2014). Переход от возвратно-поступательного к поступательному движению на базе эволюционной траектории развития видится нам как основная стратегическая цель экономической политики России, рядом с которой задачи модернизации, повышение эффективности и инновационности российской экономики отходят на второй план.

В данной статье, подготовленной при финансовой поддержке РФФИ, проект № 14-06-00151, мы рассматриваем проблему устойчивости экономики с позиций системной экономической теории, или системной экономики, – относительно нового направления экономической теории, базирующегося на развитии системной парадигмы Я. Корнаи (Kornai, 1998, Корнаи, 2002, Клейнер, 2002, 2011, 2013, Рыбачук, 2014). Для произвольных экономических систем вводятся понятия системной оболочки и системного каркаса данной системы. Первая представляет собой минимальную конфигурацию из четырех

экономических систем разных типов (объектного, проектного, процессного и средового), включая данную систему. Второй – это максимальный комплекс из четырех подсистем разных типов. Таким образом мы строим нечто вроде экзоскелета и эндоскелета данной системы. Для экономики как подсистемы общества экзоскелет составляют государство, бизнес и социум. Эндоскелет экономики представлен четырьмя подсистемами: реальной экономикой (народным хозяйством), экономической наукой, экономической политикой и управлением экономикой (см. Клейнер, 2013b). Конкретизируется гипотеза, согласно которой на разных стадиях кризисного цикла (кризисная, посткризисная, межкризисная и предкризисная стадии) на первый план общественной жизни выдвигается одна из указанных подсистем экономики, а чередование этих доминирующих подсистем дает при правильном распределении ресурсов между подсистемами возможность обеспечить устойчивость экономики даже в условиях повторяющихся кризисов.

Исследовательский аппарат данной статьи базируется на системном анализе как в широком смысле этого слова, т.е. на рассмотрении основных объектов исследования в качестве социально-экономических систем, так и в узком смысле, понимаемом в работе как применение системной экономической теории, или системной экономики (см. Клейнер, 2013).

В статье предложен новый взгляд на взаимосвязь понятий цикличности и устойчивости экономики. Экономическая динамика рассматривается как чередующаяся последовательность определенных стадий жизненных циклов экономики, ее подсистем и надсистем. Основная идея работы – представить системное описание функционирования экономики как подсистемы и как надсистемы с помощью своеобразной пространственно-временной «квадратуры цикла», представлению течения времени в виде повторяющейся последовательности четырех периодов – кризисного, посткризисного, межкризисного и предкризисного (кризисный цикл), синхронизированного с ролевыми циклами подсистем.

Поскольку понятие устойчивости близко к понятию цикличности, предлагаемый в работе вариант согласования кризисных, ролевых и жизненных циклов экономики как системы, ее ближайшего системного окружения (надсистем) и наполнения (подсистем) фактически реализует концепцию системной устойчивости экономики.

Предлагаемый в статье метод представления внешнего дополнения и внутреннего наполнения экономики как четырехкомпонентных комплексов может рассматриваться как своеобразная «квадратура пространства и времени» – представление времени в виде повторяющихся циклов из четырех однотипных периодов и пространства – как совокупности четырех видов экономических образований, а также согласовании этих пространственно-временных циклов. В заключительной части статьи предлагается широкое обобщение метода обеспечения устойчивого функционирования произвольных экономических систем на базе согласования их наполнения и окружения.

## 1.1. СИСТЕМНОЕ ОКРУЖЕНИЕ И СИСТЕМНОЕ НАПОЛНЕНИЕ ЭКОНОМИКИ

Как показано в (Клейнер, 2013b), общая системная структура социально-экономической сферы в стране может быть представлена в виде комплекса четырех взаимодействующих подсистем разных типов (тетрады):

1) *государства* (как политической организации, обладающей властными полномочиями по регулированию общества на всей территории страны в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе); типичный индивидуальный представитель – государственный служащий;

2) *социума* (как структурированной с помощью различного рода негосударственных политических и общественных организаций населения); типичный представитель – гражданин данной страны;

3) *экономики* (как объединения экономической науки, практики, политики и управления, сферы реализации процессов производства, потребления, распределения и обмена, включая их участников, предметов и результатов их деятельности); типичный представитель – специалист, занятый в народном хозяйстве;

4) *бизнеса* (как совокупности организационно-правовых форм экономической деятельности хозяйствующих субъектов, а также как вида деятельности физических и юридических лиц по созданию, реорганизации, ликвидации, приобретению, владению и передаче прав собственности на хозяйствующие субъекты в целях извлечения прибыли); типичный представитель – бизнесмен, инвестор<sup>1</sup> (Клейнер, 2013b) (рис. 1)

Отметим, что представление об экономике и бизнесе как об относительно автономных и самостоятельных социально-экономических системах является существенным для излагаемого метода.

Рис. 1, таким образом, представляет *экзоскелет экономики*.

Разнообразные факторы, оказывающие влияние на протекание каждой из фаз развития экономики, а также на смену фаз, можно сгруппировать, отталкиваясь от хорошо известной естественной системной структуризации экономики как подсистемы общества. Согласно сложившемуся словоупотреблению, термин «экономика» используется в трех смыслах: 1) *экономическая наука* (теория); 2) *экономическая политика*; 3) *хозяйственная практика* («реальная экономика») (Клейнер, 2011). Однако анализ

---

<sup>1</sup> Взаимоотношения между бизнесом и экономикой напоминают отношения между формой и содержанием. Бизнес представляет организационно-правовую форму деятельности экономического субъекта, а экономика – содержание его деятельности. Применительно к микроэкономике бизнес можно представлять как организационно-правовую *оболочку* хозяйствующего субъекта. В этой связи некоторые авторы предлагают различать *фирму* как элемент бизнеса и *предприятие* как элемент экономики (Иншаков, 2008).

факторов, влияющих на реальную хозяйственную практику, проведенный в контексте системной экономической теории, показывает, что экономическую политику как сферу формирования, обсуждения принятия, детализации и доведения до исполнителей стратегических и тактических решений целесообразно разделить на две относительно самостоятельные и подлежащие раздельному рассмотрению подсистемы: сферу *собственно экономической политики*, где в ходе формирования, проработки и обсуждения принимаются стратегические решения на макроуровне, и сферу непосредственного *управления экономикой*, осуществляющую доведение принятых решений до исполнителей, организующую и контролирующую их выполнение.

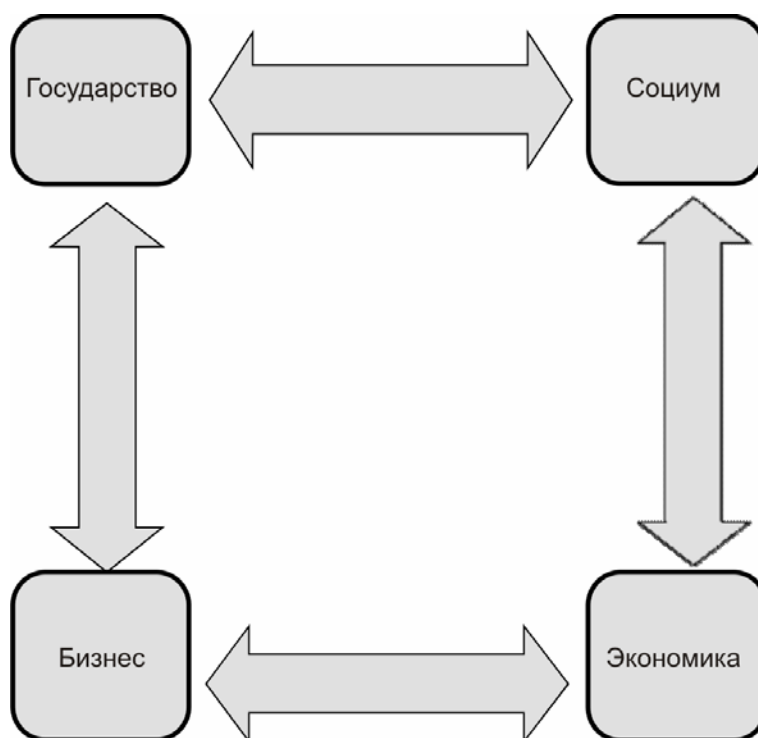


Рис. 1. Общество и его ключевые подсистемы

Взаимодействие между этими подсистемами отражает цикл подготовки, обсуждения, принятия и реализации решений в экономике (рис. 2).

Четыре указанных подсистемы не являются территориально обособленными и располагаются, в принципе, по всей территории страны. Вместе с тем можно заметить, что сфера экономической науки носит характер средовой системы, т.е. не имеет определенных границ ни в пространстве, ни во времени (фактически национальная экономическая наука не имеет строгих государственных границ и в существенной степени пересекается с мировой экономической наукой). Экономическая политика, понимаемая как процесс формирования, проработки, обсуждения и принятия стратегических решений, относится к числу процессных систем (не имеет определенных про-

странственных границ и состоит из ряда ограниченных по времени инициатив). Сфера управления экономикой как система, доводящая до исполнителей конкретные решения, может рассматриваться как совокупность отдельных актов управления, каждый из которых локализован в пространстве и во времени. Наконец, ядром хозяйственной сферы является совокупность хозяйствующих субъектов, что позволяет отнести ее к числу объектных систем (Клейнер, 2011, 2013). В совокупности эти системы представляют собой законченный комплекс, реализующий полный спектр функций, необходимых для устойчивого функционирования и развития экономики как системы (сочетание стабильности и изменчивости, однородности и разнообразия).

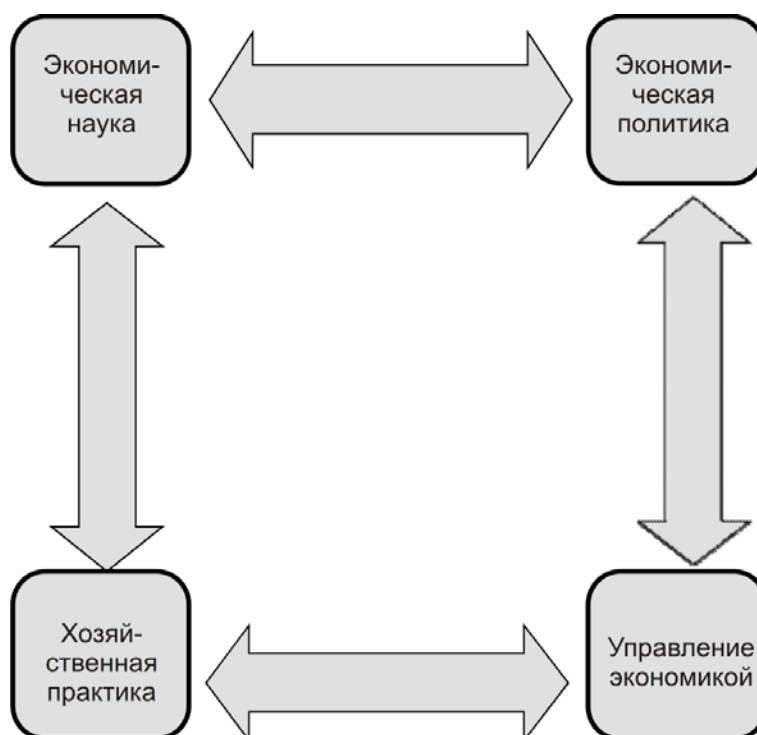


Рис. 2. Ключевые подсистемы экономики

Это обстоятельство позволяет рассматривать конфигурацию четырех подсистем на рис. 2 как *тетраду* – устойчивый комплекс из четырех систем разных типов, взаимодействие между которыми осуществляется по принципу кольцевой структуры «средовая система – процессная система – проектная система – объектная система – средовая система» (Клейнер, 2011). Согласно теории тетрад, отношения сотрудничества между лидирующей на данной стадии подсистемой и подсистемой, осуществляющей функцию поддержки, связывают только те пары подсистем, которые на рис. 2 связаны стрелкой, а именно следующие пары: управление экономикой – хозяйственная практика, хозяйственная практика – экономическая наука, экономическая наука – экономическая политика, экономическая политика – управление экономикой.



Таким образом, мы определили структуру как экзо-, так и эндоскелета экономики. Теперь задача сводится к определению динамики движения внешнего окружения и внутреннего наполнения в ходе динамики экономики как системы. Для этого необходимо рассмотреть циклы этого движения и синхронизировать кризисный цикл экономики с жизненными циклами систем, составляющих внешнее окружение и внутреннее наполнение экономики.

## 1.2. КРИЗИСНЫЙ ЦИКЛ ЭКОНОМИКИ

Поворотными моментами в экономической динамике являются экономические кризисы. Соответственно, траектория развития экономики естественным образом разбивается на четыре периода (стадии, фазы): «кризисный»; «посткризисный»; «предкризисный»; «межкризисный».

Эта последовательность повторяется неограниченное число раз (рис. 3).

Движение по часовой стрелке на этой схеме соответствует последовательности смены стадий «кризисного» жизненного цикла экономики. Стрелки в обратном направлении отражают влияние ожиданий, связанных с наступлением следующей стадии, на протекание предшествующей стадии.

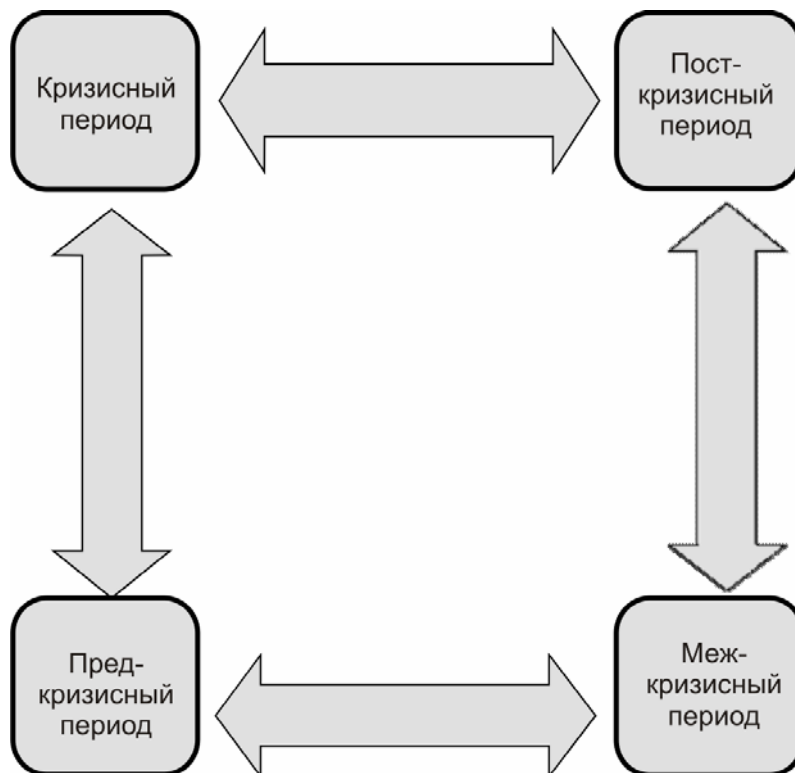


Рис. 3. Кризисный цикл экономики

В ходе движения социально-экономической сферы страны траектория ее развития проходит те же стадии «кризисного» цикла, что и экономика: предкризисный, кризисный, посткризисный и межкризисный периоды (см. рис. 3). Жизненные циклы каждой из страновых подсистем включают те же стадии, что и жизненные циклы подсистем экономики: зрелость, обновление, становление, развитие (см. рис. 4).

Объективное отнесение того или иного года к той или иной фазе этого цикла, разумеется, представляет собой сложную проблему. Обычно переход из кризисной в посткризисную фазу связывается с прекращением падения годового ВВП; для межкризисного периода характерны средние темпы роста ВВП (2-4%); предкризисная фаза связана с перегревом экономики (рост ВВП 5-10%). Существуют и другие индикаторы смены фаз кризисного цикла экономики, основанные на техническом и фундаментальном анализе фондового рынка, предпринимательской уверенности, социальных ожиданий и т.п. Ключевую фазу цикла – кризисную, по нашему мнению, следует характеризовать как стадию «войны всех против всех», т.е. активного влияния противоположно направленных движущих сил и факторов экономики.

Признание циклического характера движения экономики, неограниченного повторения кризисных и, соответственно, связанных с ними предшествующих и последующих периодов привносит новые черты в понятие стратегического планирования и социально-экономической политики в целом. В частности, в литературе давно дискутируется вопрос о сроках стратегического планирования для экономических систем микро-, мезо- и макроэкономического уровня (см., напр., Клейнер, 2008). В свете предложенной периодизации возникает предположение, что естественным сроком действия стратегии является продолжительность фазы кризисного цикла данного объекта, в ходе которой разрабатывается стратегия. Окончание фазы должно автоматически ставить вопрос о корректировке стратегии.

### **1.3. ЖИЗНЕННЫЕ ЦИКЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Каждая из четырех указанных подсистем проходит в рамках своего *внутреннего жизненного цикла* вполне определенные стандартные стадии (фазы):

- зрелость,
- обновление (реструктуризация, реформирование),
- становление (в рамках цикла – восстановление),
- развитие (рис 4).

Так же, как и на рис. 3, движение по часовой стрелке на рис. 4 соответствует последовательности смены стадий собственного жизненного цикла

каждой из подсистем экономики, в то время как стрелки в обратном направлении отражают влияние ожиданий, связанных с наступлением следующей стадии, на протекание предшествующей стадии.

В стадии *зрелости* каждая из ключевых подсистем экономики основное внимание концентрирует на своем вкладе в экономику в целом, в то время как ориентация на собственные проблемы отходит на второй план. По мере дальнейшего прохождения подсистемой стадий жизненного цикла ее ориентация на потребности внешней надсистемы ослабевает. На стадии *обновления* обычно происходит серьезная реструктуризация, или переформатирование, данной подсистемы. В частности, для экономической науки меняется парадигмальная база, изменяется инструментарий, в науку приходит новое поколение ученых. Подобные изменения происходят и в других сферах. В период инновационного обновления (реструктуризации) концентрация на внутренних проблемах подсистемы достигает максимума, а внимание к внешним – минимума. Для стадии *становления* характерен процесс обучения новому аппарату, «нащупывания» новой сферы применения, адаптация подсистемы к новым внутренним и внешним условиям. На стадии развития осуществляется применение и усложнение инструментария, используемого данной подсистемой и расширение сферы ее деятельности.

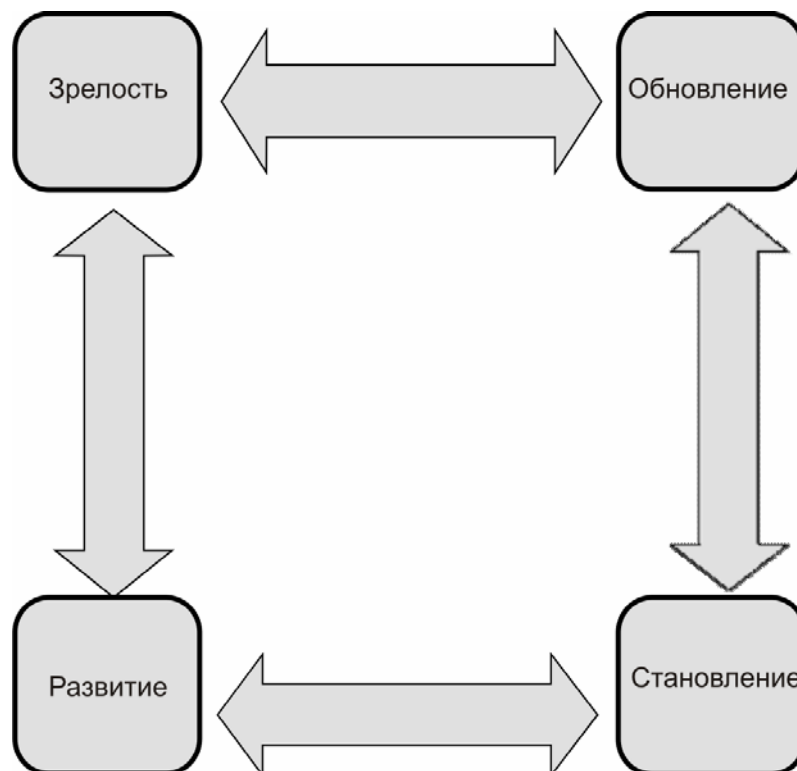


Рис. 4. Стадии жизненного цикла подсистем экономики

## 1.4. РОЛЕВЫЕ ЦИКЛЫ ПОДСИСТЕМ ПО ОТНОШЕНИЮ К ЭКОНОМИКЕ

Функционирование экономики в целом в существенной степени определяется действием ее ключевых подсистем – науки, политики, управления, хозяйства. Задача обеспечения устойчивого развития экономики требует гармонизации распределения ролей и влияния каждой из подсистем на экономику в целом. Это влияние зависит от стадии кризисного цикла экономики в целом, а также от стадии жизненного цикла самой подсистемы. Здесь естественно выделяются следующие четыре *ролевые функции*, сформированные по принципу участия подсистем в развитии экономики:

- *лидерство* (статус подсистемы как основной движущей силы для данной стадии экономики);
- *оппозиция* (статус подсистемы как критического наблюдателя в результате разочарования, выявления существующих в экономике проблем и противоречий, поиск своего места в новой экономической ситуации);
- *нейтралитет* (статус подсистемы как пассивного и сторонящегося ответственности наблюдателя);
- *поддержка* (статус подсистемы как активного участника перемен, союзника лидера в процессе развития данной фазы).

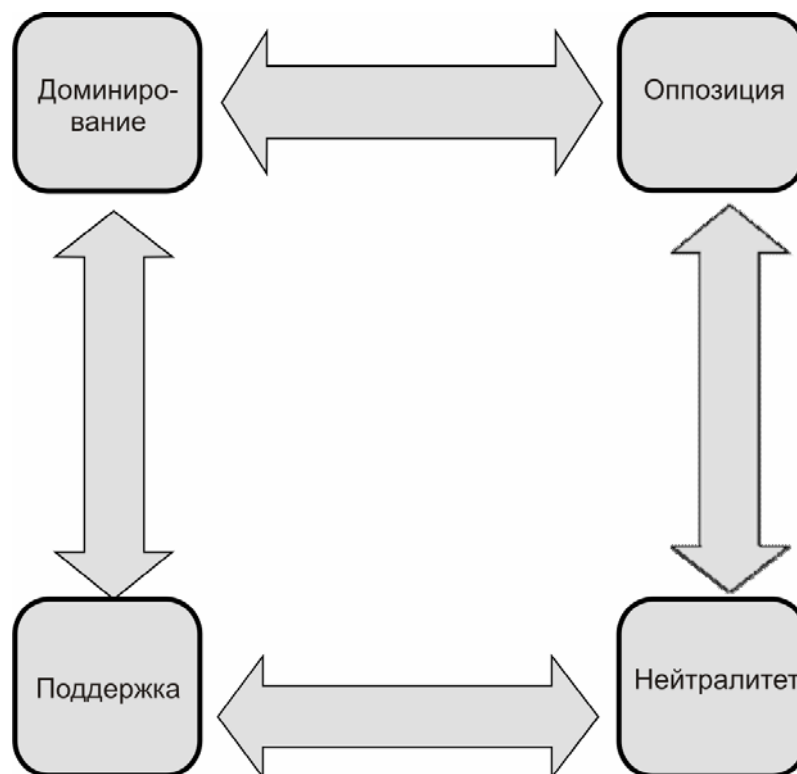


Рис. 5. Ролевые функции подсистем по отношению к экономике

Чередование ролевых функций данной подсистемы в определенной последовательности образует ее *ролевой цикл* в экономике. Стадия *лидерства* обычно заканчивается разочарованием общества и формированием критической позиции в отношении подсистемы-лидера. Вслед за ней наступает стадия *оппозиции* данной подсистемы по отношению к обществу. Она сменяется снижением напряженности взаимоотношений и переходом в стадию *нейтралитета*. В результате сближения позиций подсистемы и экономики в целом, их взаимоотношения переходят в стадию *поддержки* (сотрудничества) (см. рис. 5).

### **1.5. СИНХРОНИЗАЦИЯ КРИЗИСНОГО ЦИКЛА ЭКОНОМИКИ, РОЛЕВЫХ И ЖИЗНЕННЫХ ЦИКЛОВ КЛЮЧЕВЫХ ПОДСИСТЕМ ЭКОНОМИКИ**

Сопоставляя стадийные ролевые функции подсистем (лидерство, оппозиция, нейтралитет, поддержка) с фазами их собственных жизненных циклов (зрелость, становление, обновление, развитие), мы можем построить нормативную качественную модель функционирования данного комплекса в целом. Представляется естественным, чтобы лидерство осуществляла подсистема, находящаяся в стадии зрелости, поскольку непродуманные или неосторожные действия лидера могут надолго дестабилизировать обстановку и увести на ложный путь; поддержку лидера (и экономики в целом) должна осуществлять развивающаяся подсистема; нейтральную позицию может занять подсистема, концентрирующаяся на внутренних проблемах, т.е. проходящая стадию становления; наконец, критическую позицию, поиски нового пути можно доверить подсистеме, находящейся в стадии обновления или реструктуризации.

Такая синхронизация внутренних циклов подсистем с их внешними циклами и кризисным циклом экономики в целом позволит наилучшим образом распределить нагрузку (и, соответственно, права на получение ресурсов) и ответственность каждой из подсистем перед обществом.

Задача построения нормативной модели функционирования экономики страны в виде рассматриваемого комплекса состоит в соединении рис. 1–4 и решается с учетом следующих предпосылок.

1. Каждая из подсистем проходит полный цикл развития, включающий последовательно стадии: зрелости, обновления (реструктуризации), становления (апробации) и развития.

2. На каждой стадии странового «кризисного» цикла ведущая роль в процессах социально-экономического развития страны принадлежит одной из подсистем, а именно, той, которая находится в стадии зрелости.

3. В стадии кризиса ведущая роль должна быть отдана подсистеме непосредственного управления. Эта сфера к данному моменту в данном

цикле обычно еще не успевает скомпрометировать себя в такой степени, как сфера экономической политики. Передача лидерства представителям управленческой сферы на период кризиса аналогична практике назначения «технического правительства», широко применяемой в развитых странах. Такое правительство рассматривается часто как единственная сила, способная вывести страну из кризиса.

4. На посткризисной стадии лидирующая роль должна принадлежать хозяйственной практике, поскольку именно она определяет возможности преодоления последствий кризиса.

5. На межкризисной стадии лидерство переходит к экономической науке, нацеленной на повышение эффективности экономики, разработку и реализацию модели устойчивого развития страны.

6. На предкризисной стадии лидирующие функции должны быть сконцентрированы в сфере экономической политики, поскольку усилия именно этой подсистемы способны отсрочить наступление кризиса перед входом в стадию кризиса.

Эти предпосылки приводят к модели ролевых функций подсистем, представленной в табл. 1.

*Таблица 1*

**Ролевые функции и внутреннее состояние подсистем на разных стадиях развития экономики (в широком смысле)**

Подсистемы страновой экономики	Периоды развития экономики			
	Кризисный	Пост-кризисный	Меж-кризисный	Пред-кризисный
Управление экономикой	Лидерство	<u>Оппозиция</u>	Нейтралитет	Поддержка
	Зрелость	Обновление	Становление	Развитие
Хозяйственная практика	Поддержка	Лидерство	Оппозиция	Нейтралитет
	Развитие	Зрелость	Обновление	Становление
Экономическая наука	Нейтралитет	Поддержка	Лидерство	Оппозиция
	Становление	Развитие	Зрелость	Обновление
Экономическая политика	Оппозиция	Нейтралитет	Поддержка	Лидерство
	Обновление	Становление	Развитие	Зрелость

В табл. 1, таким образом, соединены и синхронизированы: кризисный цикл экономики в целом; «управленческий» цикл регулирования экономики на основе принятия научно обоснованных стратегических и такти-

ческих решений; жизненные циклы развития ключевых подсистем экономики. Возникает циклическая по горизонтали и вертикали последовательность сменяющих друг друга ролей подсистем экономики.

Заметим, что данная модель определяет не только динамику движения подсистем и их отношений с экономикой в целом, но и взаимоотношения между самими подсистемами. Так, на стадии лидерства в кризисный период представители хозяйственной практики должны сотрудничать с представителями управленческой сферы (управление экономикой) для скорейшего преодоления кризиса. В посткризисный период возрастает значимость кооперации экономической науки и хозяйственной практики, когда экономическая наука пытается создать новую модель экономики, опираясь на данные хозяйственной практики и разработанные в ходе предыдущего этапа новые подходы и т.д. В межкризисный период экономическая политика пытается поддержать науку, рассчитывая на продление длительности межкризисной стадии. В предкризисной стадии представители сферы экономической политики стремятся оказать поддержку управленцам, рассчитывая противостоять наступающему кризису.

Отметим также, что предложенная системная модель не ориентирована на бескризисное развитие, однако она позволяет обеспечить динамическую устойчивость экономики и ее ключевых подсистем за счет циклического перенесения «центра тяжести» (ответственности за национальную экономику) на ту или иную из ключевых подсистем в зависимости от периода развития экономики и стадии функционирования каждой из ключевых подсистем. Применение такой концепции при формировании экономической политики, в частности, при разработке и принятии государственного бюджета, позволило бы сформировать и реализовывать антикризисную стратегию и соответствующую экономическую политику, заблаговременно перемещая ресурсы в наиболее важную для того или иного этапа подсистему.

По сути, функции каждой из четырех подсистем симметричны: в какой-то период каждой из них доверяется ведущая роль в составе системных факторов, определяющих состояние и направленность экономики. Это означает, что в среднесрочной перспективе эти подсистемы должны быть сопоставимы как по уровню и потенциалу внутреннего развития, так и по возможностям влияния на экономику страны. Иными словами, можно заключить, что между этими системами должен существовать определенный «мощностной» баланс. Сбалансированное развитие экономической науки, экономической политики, управленческой экономики и хозяйственной практики – необходимое условие долгосрочного устойчивого развития страны. Соответственно, распределение страновых ресурсов должно производиться с учетом необходимости решения этой важнейшей задачи регулирования экономики.

Организационно-экономический механизм функционирования экономики в различных фазах ее движения, представленный в табл. 1, можно уподобить гусеничному механизму, применяемому для облегчения передвижения тяжелой техники по бездорожью. Гусеничная лента циклически вращается и, соприкасаясь внешней стороны с полотном дороги, а с внутренней – с вращающимися колесами или валами, позволяет обеспечить более равномерное распределение веса машины по площади соприкосновения с полотном дороги. Подобным образом, движение экономики во времени осуществляется путем циклической смены фаз развития экономики при одновременном чередовании фаз собственных жизненных циклов ее основных подсистем.

Можно отметить, наконец, что сама по себе концепция циклически чередующегося лидерства подсистем перекликается с концепцией чередующегося лидерства традиционных факторов производства, рассмотренная в (Бадалян, Криворотов, 2012).

## **1.6. ВНЕШНЕЕ СИСТЕМНОЕ ОКРУЖЕНИЕ ЭКОНОМИКИ**

Нормативная модель функционирования общества в целом и его ключевых подсистем (государства, бизнеса, экономики и социума) строится, так же, как и модель функционирования экономики, на основе следующих предпосылок.

1. Каждая из подсистем общества проходит полный жизненный цикл развития, включающий последовательно стадии зрелости, обновления (реструктуризации), становления (апробации) и развития.

2. На каждой стадии странового «кризисного» цикла ведущая роль в процессах социально-экономического развития страны принадлежит одной из общественных подсистем, а именно, той, которая находится в стадии зрелости.

3. В стадии кризиса ведущая роль должна быть, так же, как и в случае системной модели экономики, отдана системе проектного типа, способной вовлечь производительные силы страны в экономические проекты. Такой силой является бизнес как подсистема, обладающая потенциалом инициировать необходимое число значимых для страны проектов, консолидирующих все ключевые подсистемы общества. Передача лидерства представителям бизнеса должна происходить под совместным контролем остальных сфер («государственно-частно-общественно-экономическое партнерство»)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Можно рассматривать бизнес как подсистему, которой общество доверяет инвестиционную деятельность в нормальных условиях развития экономики при условии возможного использования накопленного капитала в кризисные периоды в интересах всего общества (в дальнейшем, при выходе из кризисной стадии, средства возвращаются бизнесу как заимодавцу).



4. На посткризисной стадии лидирующая роль должна принадлежать государству, концентрирующему усилия на задачах преодоления последствий и развития страны в перспективе.

5. На межкризисной стадии лидерство переходит к социуму как подсистеме, абсорбирующей и имплементирующей интересы населения на возможно широком горизонте планирования в целях закрепления тенденций устойчивого развития страны.

6. На предкризисной стадии лидирующие функции должны быть сконцентрированы в сфере экономики как подсистемы, способной отсрочить наступление кризисной стадии.

Эти предпосылки приводят к модели ролевых функций подсистем, представленной в табл. 2.

Таблица 2

**Ролевые функции государства, социума, экономики и бизнеса на разных стадиях развития общества**

Подсистемы страновой экономики	Периоды развития общества			
	Кризисный	Посткризисный	Межкризисный	Предкризисный
Бизнес	Лидерство	<u>Оппозиция</u>	Нейтралитет	Поддержка
	Зрелость	Обновление	Становление	Развитие
Государство	Поддержка	Лидерство	Оппозиция	Нейтралитет
	Развитие	Зрелость	Обновление	Становление
Социум	Нейтралитет	Поддержка	Лидерство	Оппозиция
	Становление	Развитие	Зрелость	Обновление
Экономика	Оппозиция	Нейтралитет	Поддержка	Лидерство
	Обновление	Становление	Развитие	Зрелость

Здесь, так же, как и в табл. 1, отражена циклическая по горизонтали и вертикали последовательность сменяющих друг друга ролей подсистем экономики.

**1.7. ОБОБЩЕНИЕ НА ПРОИЗВОЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ**

В этом разделе мы предлагаем широкое обобщение метода синхронизации циклов динамики иерархического системного комплекса «экономическая система – внешнее системное окружение (надсистема) – внутреннее системное наполнение подсистемы)». В качестве центральной сис-

темы в предыдущих разделах рассматривалась национальная экономика, в качестве надсистемы – страна (комплекс, включающий государство, социум, бизнес и экономику), в качестве подсистем – экономическая наука, экономическая политика, управление экономикой и реальная экономика (народное хозяйство). Исходным является предположение о том, что кризисные, жизненные и ролевые циклы – неотъемлемая часть функционирования любой экономической системы, независимо от ее масштаба. Описание ситуации в кратком изложении сводится к следующему.

1. Введем понятие *базовой системы* как системы, имеющей (с точки зрения «общественного наблюдателя») ярко выраженный тип (объектный, проектный, процессный или средовой). Любая базовая система входит в качестве составляющей в одну или несколько тетрад. Системы, не являющиеся базовыми, будем называть смешанными. Система, являющаяся базовой с точки зрения общественного, т.е. внешнего, наблюдателя, может восприниматься как смешанная с точки зрения внутреннего наблюдателя, или инсайдера.

2. Каждая базовая система обладает *внешней оболочкой* – тетрадой, составленной из минимальных базовых систем, содержащих данную в качестве подсистемы. Каждая система порождает также *внутреннюю оболочку* – тетраду – комплекс из четырех систем разных типов, полученных как соединение всех подсистем данного типа. Эта тетрада является максимальной среди внутренних подсистем данной тетрады. Таким образом, каждая система может рассматриваться как расположенная между внешней и внутренней оболочками.

На рис. 6 эта ситуация изображена для случая, когда центральной является базовая система процессного типа (выше в качестве такой системы рассматривалась национальная экономика). В верхней части рис. 6 представлена внешняя оболочка центральной системы, в нижней – внутренняя оболочка. (В предшествующих рассмотрениях внешней оболочкой национальной экономики была тетрада: «государство – социум – экономика – бизнес», внутреннюю оболочку составляла тетрада: «хозяйственная практика – управление экономикой – экономическая политика – экономическая наука»).

3. Таким образом, каждая базовая экономическая система выраженного типа может рассматриваться двояко – с точки зрения ее внутренних подсистем и с точки зрения ее системного окружения. Такой дуальный подход обеспечивает адекватность и комплексность описания.

4. С каждой экономической системой связаны четыре цикла:

- кризисный цикл (кризисная фаза – посткризисная, межкризисная и посткризисная фазы);
- жизненный цикл (обновление, становление, развитие, зрелость);
- внешнеролевой цикл – последовательность ролей, которые играет данная система по отношению к надсистеме (поддержка, нейтралитет, оппозиция, лидерство);

– внутриролевой цикл – последовательность ролей, которые играет данная система по отношению к каждой из ключевых подсистем (поддержка, нейтралитет, оппозиция, лидерство).

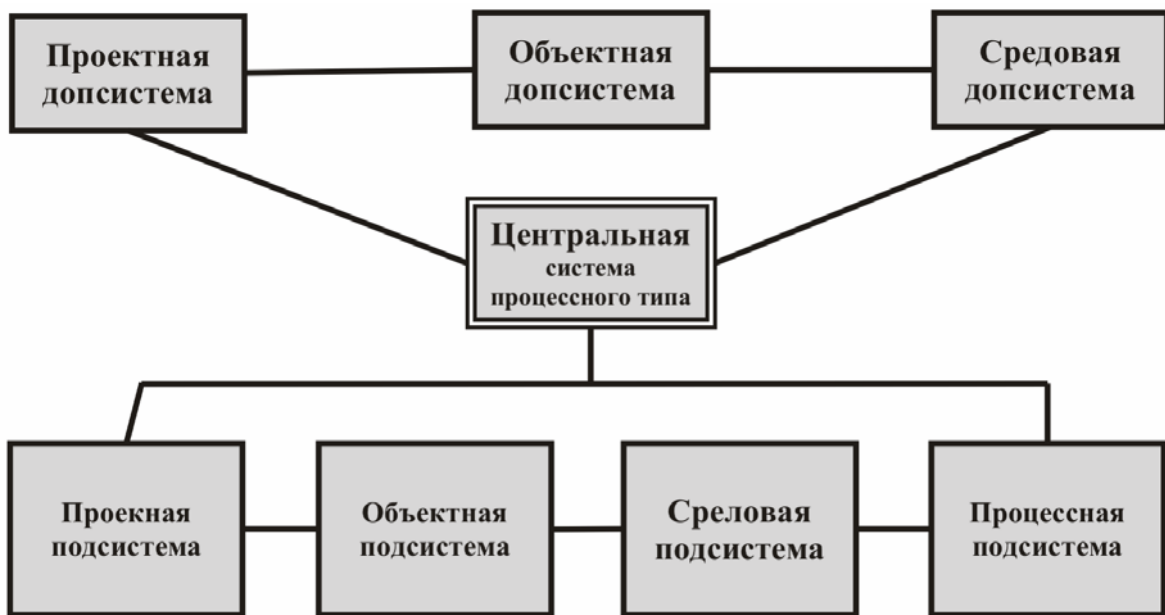


Рис. 6. Внутренняя и внешняя оболочки центральной базовой системы

Каждый цикл, таким образом, состоит из четырех звеньев.

5. Синхронизация циклов осуществляется на основе следующих предпосылок:

1) кризисный цикл внешней оболочки центральной системы совпадает с кризисным циклом самой центральной системы;

2) каждая из подсистем проходит полный цикл развития, включающий последовательно стадии зрелости, обновления (реструктуризации), становления (апробации) и развития;

3) на каждой стадии кризисного цикла внешней оболочки ведущая роль отдается той из ее подсистем, которая находится в стадии зрелости;

4) в стадии кризиса любой системы ведущая роль отдана подсистеме проектного типа;

5) на посткризисной стадии лидирующая роль должна принадлежать подсистеме объектного типа, поскольку именно она определяет перспективы преодоления последствий кризиса;

6) на межкризисной стадии лидерство переходит к средовой подсистеме, ориентированной на неограниченное пространственно-временное развитие;

7) на предкризисной стадии лидирующие функции должны быть сконцентрированы в процессной подсистеме, способной распространить достижения межкризисной стадии на все доступное пространство

Эти предпосылки приводят к модели ролевых функций подсистем, представленной в табл. 3.

Таблица 3

**Согласование кризисных, ролевых и жизненных циклов  
иерархического системного комплекса**

Ключевые подсистемы центральной системы	Периоды развития экономики:			
	Кризисный	Пост-кризисный	Меж-кризисный	Пред-кризисный
Проектная подсистема	Лидерство	<u>Оппозиция</u>	Нейтралитет	Поддержка
	Зрелость	Обновление	Становление	Развитие
Объектная подсистема	Поддержка	Лидерство	Оппозиция	Нейтралитет
	Развитие	Зрелость	Обновление	Становление
Средовая подсистема	Нейтралитет	Поддержка	Лидерство	Оппозиция
	Становление	Развитие	Зрелость	Обновление
Процессная подсистема	Оппозиция	Нейтралитет	Поддержка	Лидерство
	Обновление	Становление	Развитие	Зрелость

Таким образом синхронизируется динамика центральной системы с динамикой ее внутреннего наполнения и внешнего окружения. Устойчивость экономической системы проявляется здесь в координации движения всего комплекса и согласовании циклов во времени (кризисный и жизненный циклы) и в пространстве взаимодействия систем (ролевой цикл).

На рис. 7 представлена в геометрическом виде структурная модель синхронизации кризисного цикла произвольной экономической системы с ролевыми и жизненными циклами четырех подсистем, составляющих внутреннюю оболочку системы – объектной, средовой, процессной и проектной подсистем.

Ролевые функции каждой из четырех подсистем симметричны: в какой-то период каждой из них доверяется ведущая роль в составе системных факторов, определяющих состояние и направленность экономики. Это означает, что в среднесрочной перспективе эти подсистемы должны быть сопоставимы как по уровню и потенциалу внутреннего развития, так и по возможностям влияния на экономику страны. Иными словами, можно заключить, что между этими системами должен существовать определенный «мощностной» баланс. Сбалансированное развитие экономической науки, экономической политики, управленческой экономики и хозяйственной

практики – необходимое условие долгосрочного устойчивого развития страны. Соответственно, распределение страновых ресурсов должно производиться с учетом необходимости решения этой важнейшей задачи регулирования экономики.

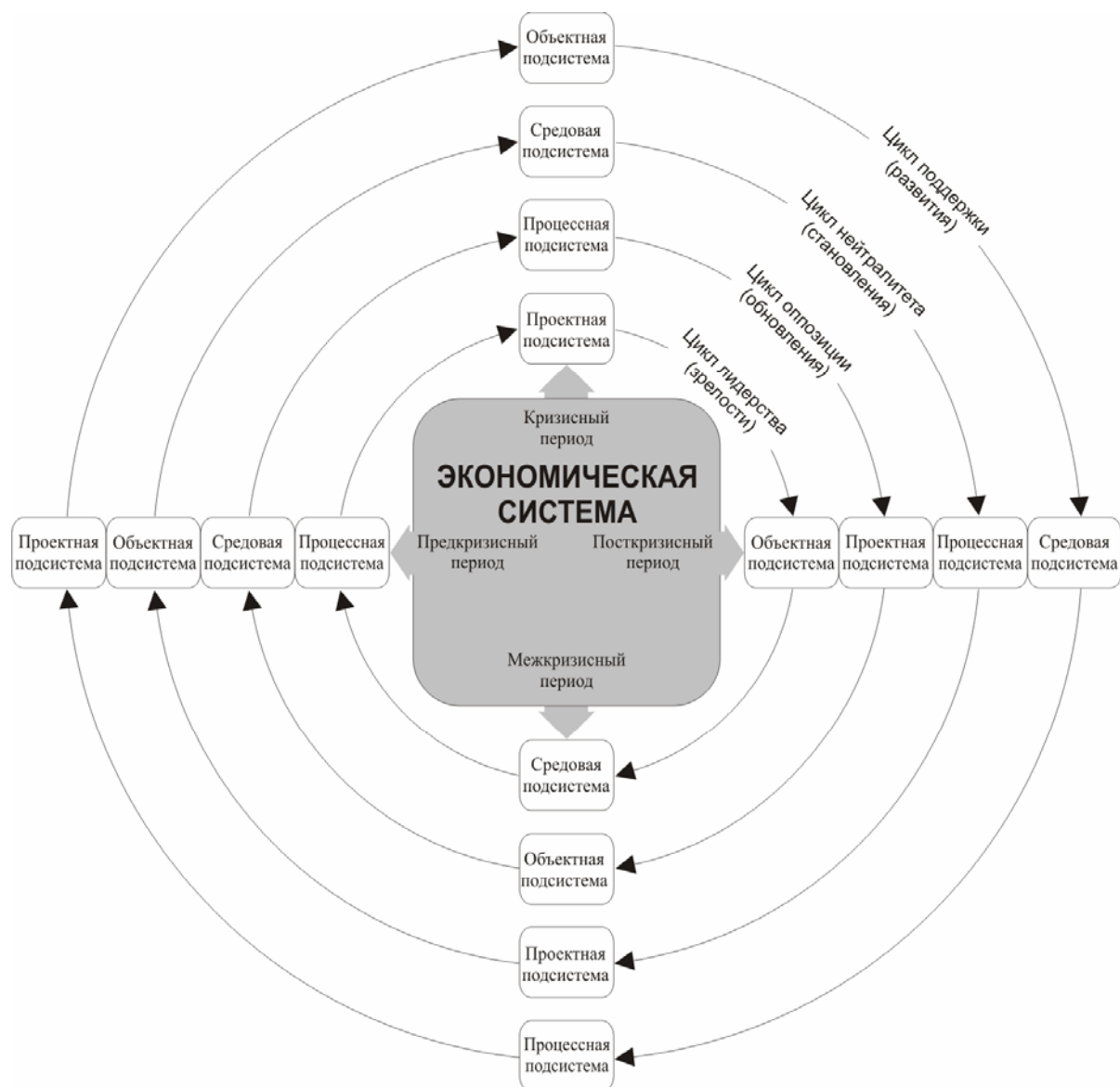


Рис. 7. Синхронизация циклов экономической системы и ее ключевых подсистем

## Заключение

Представление экономики как *надсистемы* (концентрация внимания на взаимодействии экономики с внутренними ключевыми подсистемами – хозяйственной практикой, экономической теорией, политикой и управлением) и как *подсистемы* общества (концентрация внимания на взаимодействии

экономики с ее дополняющими системами – государством, социумом и бизнесом) дает возможность предложить новую концепцию системного стратегического управления устойчивостью экономики и, в определенной степени, устойчивостью общества. Такое управление ведется с учетом чередования периодов «кризисного» цикла экономики, жизненных циклов ее ключевых подсистем и места экономики среди ключевых подсистем общества. Все компоненты расположения этой конфигурации в пространстве и во времени (общество, социум, бизнес, экономика; экономическая наука, экономическая политика, управление экономикой, хозяйственная практика; «кризисные» циклы общества, экономики и их подсистем) должны стать объектами стратегического управления на общестрановом уровне. Прерогативой такого управления должно, в частности, стать распределение средств государственного бюджета между подсистемами экономики (экономическая наука, политика, управление экономикой, хозяйственная практика) и периодами «кризисного» цикла экономики и жизненных циклов ее макроподсистем.

Стратегическое управление устойчивостью экономики в качестве инструментов включает не только стратегическое планирование (что, в свою очередь, предусматривает в нашем контексте, мониторинг стадий «кризисного» цикла общества и экономики, а также стадий жизненных циклов их подсистем), но и другие компоненты управления: *организацию* взаимодействия и *координации* подсистем, *распоряжение* ресурсами национального богатства, направляемыми на поддержку подсистем, и *контроль* за использованием этих ресурсов. Принятие и реализация решений в сфере стратегического управления устойчивостью должны опираться на предложенную модель взаимосвязи внутренних системных ресурсов экономики и движения экономики в целом.

Поскольку экономика как подсистема общества принимает, совместно с другими подсистемами того же уровня, участие в «кризисном» цикле общества и несет важные функции по обеспечению устойчивости общества, ее координация с этими подсистемами в рамках системного стратегического управления социально-экономической сферой страны также служит мощным фактором регулирования устойчивости. В целом обеспечение стратегической устойчивости экономики имеет двусторонний механизм: с одной стороны – через стратегическое планирование и управление внутренним системным ресурсом (экономическая наука, политика, сфера управленческих операций, хозяйственная экономика) и внешним системным ресурсом (бизнес, государство, социум). Все это заставляет по-новому взглянуть на предмет, метод и цели стратегического управления.

Представленный анализ взаимодействия экономики (в широком смысле) и ее ключевых подсистем показывает, что длительность как кризисного, так и межкризисного периодов зависит от состояния подсистем. К периоду своего лидерства в структуре влияния на экономику каждая система должна подойти, пользуясь спортивной терминологией, «на пике формы». Это озна-

чает, что мониторинг состояния, обеспечение ресурсами и регулирование деятельности каждой из этих подсистем должны стать постоянными функциями регулирования экономики. В стратегии социально-экономического развития страны должны быть предусмотрены разделы, посвященные стратегическому регулированию перечисленных четырех подсистем, в том числе их подготовке к выполнению своих ключевых функций на всех стадиях развития экономики, в особенности – к роли лидера на соответствующей стадии. В этот же комплекс вопросов входит и регулирование взаимоотношений между данными подсистемами. Учитывая схему взаимодействия подсистем экономики, представленную на рис. 2, следует также укреплять отношения сотрудничества между парами подсистем, непосредственно соседствующих друг с другом.

В контексте системной циклической модели, описанной выше, показателями устойчивости экономики выступают длительность межкризисного периода и глубина самих кризисов (заметим, что последняя характеристика коррелирует с длительностью посткризисной стадии). Межкризисная стадия отличается от кризисной, главным образом, уровнем сбалансированности экономики. Кризис следует трактовать как стадию относительной разбалансированности движущих сил экономики. Это означает, что основным фактором и одновременно индикатором приближения кризиса служит развитие и усугубление дисбалансов в аспектах, жизненно важных для экономики.

Проведенный качественный анализ нормативных и дескриптивных аспектов кризисного цикла национальной экономики и жизненных циклов ее ключевых подсистем позволяет сделать вывод о том, что формирование экономической политики как в периоды кризисов, так и в предшествующие и последующие периоды должно быть нацелено не на переход к бескризисному движению экономики (вряд ли это возможно), а на разработку и реализацию стратегии предсказуемого и в какой-то степени регулируемого чередования универсальных стадий экономической динамики. Именно такой характер движения, по нашему мнению, наиболее близок к понятию устойчивого развития.

## Литература

*Айрапетян М.С.* Глобальный мир: между Сциллой и Харибдой экономических и политических циклов // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 1.

*Бадалян Л.Г., Криворотов В.Ф.* История. Кризисы. Перспективы. Новый взгляд на прошлое и будущее. – М.: Либроком, 2012.

*Гольц Г.А.* Культура и экономика России за три века, XVIII–XX вв. – Новосибирск: Сибирский хронограф, 2002, с. – 536 с.

*Гурвич Е., Прилепский И.* Как обеспечить внешнюю устойчивость российской экономики // Вопросы экономики. – 2013. – № 9. – С. 4-39.

*Зоидов К.Х.* К проблеме исследования циклических процессов в советской и переходной российской экономике. Ч. 1. // Экономическая наука современной России. – 2007. – № 4. – С. 7-22.

*Зоидов К.Х.* К проблеме исследования циклических процессов в советской и переходной российской экономике. Часть 2. // Экономическая наука современной России. – 2008. – №1 (37). – С. 35.

*Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Розенталь В.О.* Институциональные проблемы реализации системных функций экономики // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 51-69.

*Иншаков О.В.* Предприятие и фирма: выход из заблуждений в русле эволюционной экономической теории // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. 2008. – №2. – С. 6-15.

*Клейнер Г.Б.* Институциональные факторы долговременного экономического роста // Экономическая наука современной России. – 2000. – № 1. – С. 5–20.

*Клейнер Г.Б.* Кризис: что, кому и когда делать (попытка метаанализа). Государственная антикризисная политика в условиях мирового финансово-экономического кризиса. Межкафедральный сборник научных трудов. Москва. 2010.

*Клейнер Г.* Системный ресурс экономики // Вопросы экономики. – 2011. – № 1. – С. 89–100.

*Клейнер Г.Б.* Менеджеральная революция на российских предприятиях: предпосылки и императивы. Потенциал и перспективы экономического развития России в условиях модернизации. / Под ред. Г.Б. Клейнера, О.Ю. Мамедова, В.В. Сорокожердьева. М.: Современная экономика и право, 2012.

*Клейнер Г.* Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. – 2013. – № 6. – С. 4 – 28. (a)

*Клейнер Г.* Какая экономика нужна России и для чего? (опыт системного исследования) // Вопросы экономики. – 2013. – № 10. – С. 4-27. (b)

*Клейнер Г.Б.* Экономико-математическое моделирование и экономическая теория // Экономика и математические методы. – 2001. – Т. 37. – № 3. – С.111–126.

*Клейнер Г.Б.* Стратегия предприятия. М.: Дело АНХ, 2008.

*Корнаи Я.* Системная парадигма // Вопросы экономики. – 2002. – № 5. – С. 4-22.

*Рыбачук М.А.* Анализ и измерение пропорций системной структуры организации: пример Университета «Дубна» // Экономическая наука современной России. – 2014. – №3 (66) – С.131-145.

*Уилбер К.* Краткая история всего. – М.: АСТ, 2006.

*Ashby W.* 1962. Principles of the self-organizing system. Principles of Self-Organization: Transactions of the University of Illinois Symposium, H. Von Foerster and G. W. Zopf, Jr. (eds.), Pergamon Press: London, UK, pp. 255–278.

*Kornai J.* The System Paradigm, William Davidson Institute Working Papers Series 278, William Davidson Institute at the University of Michigan, 1998.



## ГЛАВА 2

### ПРОБЛЕМЫ И МЕХАНИЗМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

#### 2.1. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ: ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНЫХ ВЗГЛЯДОВ

Исходя из необходимости применения системного подхода к анализу сложных явлений природы, экономики и общества, а также в соответствии с необходимостью следования логике перехода от общего к частному, исследование феномена экономической политики как составной и наиболее существенной части государственного управления социохозяйственным развитием предполагает, во-первых, выявление общих закономерностей, присущих управлению любыми высокоорганизованными системами, во-вторых, определение специфических характеристик, отличающих государственное управленческое воздействие относительно социальных и экономических процессов посредством реализации средств экономической политики от других видов управления, определения понятия социохозяйственного развития и возможностей влияния на него экономической политики государства.<sup>1</sup>

Экономическая политика выступает в нынешних условиях наиболее мощным интегральным средством, позволяющим обществу решать целый комплекс проблем обеспечения необходимой стабильности и динамики своего развития, закономерно опирается на наиболее общие законы и принципы управления, которые рассматриваются наукой «кибернетика»; последняя, в качестве типичных объектов, на основе которых строятся соответствующие системы и на которые непосредственно направлены управляющие действия людей, выделяет следующие: 1) технические, т.е. относящиеся к неживой природе, но являющиеся результатом деятельности человека и служащие для достижения его целей; 2) биологические – живые, но неспособные к самостоятельному участию в жизни общества и поэтому выступающие пассивными объектами его воздействия 3) социальные, являющиеся элементами сложной, противоречивой и динамичной

---

<sup>1</sup> Сорокожердьев В.В., Константиныди Х.А., Бугакова Н.П. Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России и достижения целей эффективного развития // Экономическая наука современной России. – 2014. – № 3. – С. 172–176; Сорокожердьев В.В., Константиныди Х.А., Спирина С.Г. Новые возможности социохозяйственной модернизации на постсоветском пространстве: экономико-правовые аспекты // Экономическая наука современной России. – 2015. – № 1. – С. 131-135.

системы общественных отношений.<sup>1</sup> Таким образом, существует объективная необходимость выделения самостоятельной науки социального управления, которая основывается на положениях философии, кибернетики, социологии, психологии, экономики, и других фундаментальных наук; она опирается на сумму знаний и инструментарий вышеуказанных наук, но является самостоятельной отраслью знания, которая выступает, в свою очередь, теоретической базой для дисциплин, которые исследуют отдельные стороны социального управления в зависимости от их сферы применения и способов реализации. При этом следует разграничивать такие широко применяемые термины, как государственное управление и менеджмент; в данном случае категорию «управление» в сравнительном плане следует рассматривать как более общее понятие, которое относится к управлению любыми объектами и процессами как экономической, так и внеэкономической природы, в то время как «менеджмент» относится непосредственно к администрированию в экономической сфере на различных уровнях ее функционирования.

Рассматривая возможные области применения науки управления, необходимо выделять общую теорию управления, которая рассматривает в целом закономерности управленческой деятельности и частных теорий управления, исследующих ее специфические закономерности, характерные для различных сфер общества (экономики, социальной сферы, политической деятельности, духовной жизни общества и др.), а также управление техникой, технологией, природой.

Социальное управление является высокоспециализированным видом человеческой деятельности, предусматривающим создание и использование особых органов, наделенных определенными полномочиями и применяющих разнообразные методы воздействия на общественные процессы, явления и массы населения. Такая деятельность преследует определенные экономические, политические и социальные цели и отражают сформировавшиеся интересы как общества, так и отдельных социальных групп, включая и сами органы управления. Особая роль в управлении обществом принадлежит государству, превратившемуся в современных условиях в мощный и во многом относительно автономный институт, который, в свою очередь, дополняется организациями гражданского общества, экономики и бизнеса. В зависимости от сферы управления существенно меняются также и его формы, высшей и наиболее распространенной формой которого является генерируемая людьми информация в виде

---

<sup>1</sup> Норберт Винер. Кибернетика и общество. М., 2002; Гидденс Э. Устроение общества: Очерк теории структуризации. – 2-е изд. – М.: Академический проект, 2005. – 528 с.; Пригожин А.И. Цели и ценности. Новые методы работы с будущим / А.И. Пригожин. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2010. – 432 с.

различных сигналов и команд, направляемая различным общественным акторам и обществу в целом.<sup>1</sup>

В целом как универсальное понятие, управление может быть определено как сознательное воздействие человека и его социальных общностей на различные объекты и процессы, на отдельных людей, их организаций и взаимоотношений, которое осуществляется с целью придания событиям и процессам определенной направленности и получения желаемых результатов. При этом характерной особенностью управления является наличие, как правило, значительного «плеча возможностей», когда относительно незначительные с точки зрения их физической или экономической величины затраты могут приводить к масштабным результатам. Это свидетельствует о потенциально высокой эффективности применения управленческих мер (или о возможности больших потерь при принятии неправильных решений) в зависимости от масштабов и интенсивности управленческих воздействий.

Управление следует отличать от понятия «регулирование». Категория «управление», на наш взгляд, носит более общий характер, чем «регулирование» и включает последнее как свою составную часть. В данном отношении представляется верной точка зрения Б.А. Райсберга, который утверждает, что смыслу слова «регулирование» в большей мере соответствует понимание его как внешнего управления объектом, выступающего в виде дополнения самоуправления, так как экономические субъекты имеют собственные системы управления. Однако такие системы не способны в полной мере реализовать весь комплекс функций управления или стремятся вырабатывать управляющие воздействия преимущественно в собственных интересах, противопоставляя себя другим объектам и интересам более высокого порядка. Все это и является причиной того, что «...самоуправление таких объектов дополняется внешним регулированием со стороны объектов более высокого уровня иерархии».<sup>2</sup>

Экономическая политика как важнейшее экономическое понятие, формулирование и анализ которого является результатом длительной эволюции научного знания и практики управления социохозяйственным развитием (необходимо отметить, что современной наукой признается необходимым включение в число основных целей хозяйственного развития также и сопряженных социальных проблем<sup>3</sup>) в настоящее время закономерно находится в центре внимания как в научном экономическом сообществе, так и в обществе в целом. На наш взгляд, экономическая политика представляет собой ту составную часть социального управления, которая

---

<sup>1</sup> Райсберг Б.А. Курс управления экономикой. – СПб.: Питер, 2003. – 528 с. – С. 12.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Государственная экономическая политика и Экономическая доктрина в России. К умной и нравственной экономике. В 5 т./ Под общ. ред. С.С. Сулакшина. М.: Научный эксперт, 2008.; и др.

непосредственно относится к хозяйственной сфере, строится на основе использования определенных научных достижений и накопленного практического опыта, имеет определенную, характерную для решения комплексных или частных задач совокупность принципов, целей, ценностей и инструментов реализации в рамках единого экономического порядка, а также предполагает в своем конструировании наличие системы специально созданных для этого органов, уполномоченных обществом.

Вопрос о реалистичности экономической руки и ее взаимосвязи с экономической политикой имеет принципиальное значение и остается дискуссионным с давних пор и в настоящее время. Следует, с нашей точки зрения, согласиться с мнением В.С. Автономова о том, что в вопросе о степени и характере влияния экономической теории на экономическую политику существуют два основных подхода, прослеживающихся на протяжении длительного исторического периода. В качестве примера им приведены различные позиции выдающихся экономистов XX в. Первые, включая Дж. М. Кейнса и Ф. Хайека, отстаивая совершенно разные курсы экономической политики, верили в возможность влияния на экономическую политику со стороны экономистов-теоретиков и пытались воспользоваться этой возможностью. Вторые, к которым относятся, в частности, В. Парето и Дж. Стиглер, считали, что реальное влияние экономических теорий на политику искажено и незначительно, и полагали, что и экономическая наука, и экономическая политика одновременно порождаются текущей ситуацией и интересами доминирующих слоев общества<sup>1</sup>.

Экономическая наука, как любая сложная область человеческого знания, характеризуется значительной неоднородностью, предполагающей методологический плюрализм. В целом в современной экономической науке признается определенная ограниченность возможностей исследования закономерностей развития экономики и, соответственно, точности и непротиворечивости предполагаемых результатов регулирующего воздействия на ее состояние и развитие. Особая заслуга в обосновании и признании данного положения принадлежит представителям либерального направления, которые последовательно рассматривали пределы адекватного применения научных доктрин и опасность чрезмерного разрастания подавляющего воздействия государства на экономику и общество при их последовательном (по существу – насильном) применении. В частности, в своей нобелевской лекции Ф. Хайек утверждал: «В исследовании таких сложных явлений как рынок, зависящих от действия множества индивидов, все обстоятельства... никогда не будут полностью известны или измеримы, и в то время как в физических науках исследователь имеет возможность измерять то, что на основе кажущейся достоверной теории он считает важным, в

---

<sup>1</sup> Автономов В. Абстракция – мать порядка? (Историко-методологические рассуждения о связи экономической науки и экономической политики) // Вопросы экономики. – 2013. – №1. – С. 4-23.

общественных науках часто за важное принимается то, что поддается измерению»<sup>1</sup>. Однако в современных, все более усложняющихся условиях жизни общества и при наличии достаточно значимого положительного практического опыта воздействия государства на экономику в различных хозяйственных ситуациях, принцип *laissez-faire* не может более адекватно отражать и регулировать хозяйственные взаимоотношения в рамках экономических систем. Все большую актуальность приобретают такие характеристики хозяйства, как пропорциональность, согласованность и определенная целевая направленность экономической деятельности.

Исторически наибольший вклад в обоснование широкомасштабного участия государства в экономике принадлежит политической экономии и кейнсианству. Дж. Кейнс последовательно обосновал положение о том, что капитализм в условиях диверсифицированной экономики и развитой финансовой сферы уже не может полагаться исключительно на внутренние силы рыночного механизма и автоматически поддерживать расширяющийся воспроизводственный процесс; для обеспечения относительной стабильности и достаточной динамики развития хозяйства необходимо его государственное регулирование, предполагающее для этого особые инструменты воздействия (в виде определенных разновидностей экономической политики – при первенстве бюджетно-налоговых мер) а также проведение необходимой структуризации и определение приоритетов функционирования хозяйства – в качестве последнего выступает воздействие на совокупный спрос<sup>2</sup>. Данная концепция подтвердила свою практическую применимость не только в период Великой депрессии 1929-1933 гг., но и не потеряла своей актуальности и в настоящее время.

Вопрос о государстве и его роли в экономике всегда был и остается актуальным для политической экономии. С нашей точки зрения, наиболее взвешенная оценка достигнутого современного понимания рассматриваемой проблемы в рамках данной теоретической концепции, дана А.В. Бузгалиным и А.И. Колгановым, которые утверждают, что «государство предстает как исторически различный актор, специфический для разных экономических систем, представляющий сложную совокупность интересов (от общенародных до господствующего в данном обществе класса, равно как и государственной бюрократии как особой подсистемы этого института). Соответственно, роль государства в экономике отнюдь не сводится к минимально необходимому вмешательству, связанному с компенсацией провалов рынка. Она определяется как действия особого экономического субъекта, реализующего особый способ экономической координации учет, контроль, регулирование, программирование и т.п., развивающего новый класс

---

<sup>1</sup> Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. – Челябинск: Социум, 2011. – С. 364.

<sup>2</sup> Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.

отношений собственности (общественной), распределения дохода (социальные трансферты и не только), воспроизводства и т.д.»<sup>1</sup>.

В ходе исторической трансформации научного знания, исследующего проблематику обоснования экономической политики также можно выделить два концептуальных направления. При этом в рамках первого из них акцентируется внимание на том, что объекты невозможно исследовать без радикальных упрощающих абстракций, относящихся к человеку и миру, в котором он действует, а сторонники второго считают, что такие упрощения уводят исследователя достаточно далеко от реального объекта, превращая его в специфический предмет, например, поведение «экономического человека» в условиях гармоничного мира.

Первый из указанных подходов связан со стремлением достичь универсальных истин, применимых в любых географических и исторических контекстах. Характерными его особенностями также являются ориентация на естественно-научный идеал и активное использование приемов, отличающих естественные науки (в первую очередь, это связано с использованием равновесия). Основной хозяйственный субъект здесь представлен фактически вневременной фигурой «экономического человека», от которой и зависит организация деятельности как на микро-, так и на макроуровне. Именно это обстоятельство в качестве важнейшего отмечает Л. Мизес: «Наша концепция предпринимательства является одновременно очень широкой и очень четкой. В самом широком смысле мы рассматриваем предпринимательство и человеческую деятельность как синонимы»<sup>2</sup>. К первому направлению можно отнести физиократию, классическую и новую политическую экономию, а также неоклассическую теорию. Между отдельными школами, а также в рамках каждой из них имеются существенные различия, в том числе и обусловленные спецификой подхода отдельных авторов. В частности, А. Смит, который в целом последовательно придерживался концепции «экономического человека» и принципов свободной конкуренции, одновременно выступал за существование регламентированной системы налогообложения как важнейшего условия поддержки рыночных отношений<sup>3</sup>.

Целью представителей второго подхода, который ставит во главу угла не абстрактные исходные положения, а наоборот – строится снизу вверх, опираясь на текущий позитивный опыт и описание реального мира, является создание практически полезной для осуществления экономической поли-

---

<sup>1</sup> Бузгалин А.В., Колганов А.И. Эко-социогуманитарная открытость политэкономии как альтернатива экономическому империализму // *Общественные науки и современность*. – 2013. – №3. – С. 146.

<sup>2</sup> Уэрта де Сото Хесус Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008. – С 30.

<sup>3</sup> Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. Антология экономической классики. Т.1. М.: Эконов, 1993. – 472 с.

тики экономической теории. В рамках такого подхода важнейшее значение приобретают представления о разнообразии человеческой мотивации и форм взаимодействия хозяйственных субъектов при реализации своих целей в широком социокультурном контексте, что предполагает инкорпорирование знаний и подходов других общественных наук: социологии, психологии, права, политологии. На первый план здесь выходят проблемы трансформации структуры экономики, динамики и направленности развития национального хозяйства. Типичными сторонниками второго подхода являются меркантилисты, представители немецкой исторической школы и ордолиберализма, институционалисты, кейнсианцы и неокейнсианцы.

Как справедливо указывает В.С. Автономов, приведенное выше критериальное разделение на подходы к рассмотрению экономических явлений и выработке мер экономической политики не является в полном смысле слова жестким и однозначным и не делит экономистов на две альтернативные группы; скорее здесь они выступают как два ориентира, которые позволяют структурировать направленность научных исследований. Реальная экономическая теория и формулируемые на ее основе концепции политики могут существенно выходить за указанные рамки<sup>1</sup>. В частности, можно утверждать, что абстрактная экономическая теория, соответствующая в основном первому направлению и предполагающая наличие идеальной схемы взаимодействия свободных индивидов, действующих по законам собственного интереса и конкуренции, более адекватно согласуется с экономическим либерализмом. В свою очередь, изначально прикладные концепции второго вида гораздо больше соответствуют запросам тех, кто проводит активную государственную политику.

В целом в сложной системе экономической науки с точки зрения ее применения для обоснования экономической политики существует достаточно большое число классификаций, позволяющих структурировать разнообразные концепции с точки зрения их теоретической обоснованности и практической значимости. В частности, следует выделить различие теоретической и эмпирической экономики. В данном случае теории, которые можно отнести к первому направлению в меньшей степени связаны с эмпирическими данными, чем во втором случае. Однако следует отметить, что для классической политической экономии, марксизма, как и для современного либерализма эмпирический уровень является основным элементом их научной системы, выступая в качестве начальной точки исследования, также являясь определяющим критерием при интерпретации полученных результатов. В то же время построение фундаментального теоретического базиса характерно и для концепций, тяготеющих ко второму направлению. Это подтверждается, в частности, бурным развитием различных теоретиче-

---

<sup>1</sup> Автономов В. Абстракция – мать порядка? (Историко-методологические рассуждения о связи экономической науки и экономической политики) // Вопросы экономики. – 2013. – №1. – С. 7-8.

ских концепций в рамках современного институционализма. Так или иначе, соотношение теории и практики присутствует в любых способах классификации экономического знания, в том числе и при наиболее распространенном разделении между нормативным и позитивным подходами, которые, в конечном итоге, выступают двумя сторонами исследования хозяйственной жизни и обоснования мер экономической политики.

В настоящее время важнейшими тенденциями в развитии экономической теории являются, с одной стороны, эмпирический поворот, который претерпел в последние десятилетия экономический «мейнстрим», а с другой стороны – бурное становление оппозиционных и альтернативных концепций, противостоящих мейнстриму и экономиксу, которые включают разработки авторитетных зарубежных и отечественных ученых и формируются на основе эко-социогуманитарной ориентации экономической теории и практики, реактуализации классических и выработки новых методов социально-экономических, социополитических, гуманитарных исследований.

Рассматривая современные тенденции в развитии экономических наук с точки зрения их научного и общественного признания и применимости для обоснования реально осуществляемой экономической политики, необходимо, на наш взгляд, особо выделить неолиберальное и неоинституциональное направления, а также постклассическую политэкономия.

Неолиберальное направление, базирующиеся, прежде всего, на взглядах Л. Мизеса, Ф. Хайека и М. Фридмана<sup>1</sup> претерпело в своем развитии весьма впечатляющую трансформацию и в настоящее время является фактически центральным звеном экономико-научного мейнстрима (вместе со всеми его достижениями и нарастающими кризисными проявлениями), а также формирует концептуальную основу осуществляемых моделей экономической политики в наибольшем числе развитых и развивающихся стран мира.

Необходимо отметить, что при своем практическом применении в рамках реально проводимой экономической политики, сторонники либерализма показали достаточную гибкость для того, чтобы адаптировать предлагаемые методы воздействия на экономику в различных страновых и исторических условиях, возродив популярность данной теории после мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. XX века, который во многом и был вызван чрезмерным использованием либералистских принципов в организации рыночного хозяйства<sup>2</sup>. Достижения проводимой либеральной экономической политики в последней четверти XX столетия, прежде всего,

---

<sup>1</sup> Мизес Л. Либерализм. – М: Социум, 2011. – 496 с.; Фридман М. Капитализм и свобода / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2006. – 240 с.; Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. – Челябинск: Социум, 2011. – 394 с.

<sup>2</sup> Румянцев А.А. Наука об управлении для президентов // Современная научная мысль. – 2014. №4. – С.148-155.



в наиболее развитых странах, связанное с преодолением кризисных явлений в организации управления хозяйством на основе кейнсианской теории также демонстрируют серьезные потенциальные возможности либерализма, проявившиеся, в частности и в том, что, несмотря на существующую в концептуальных основах данных теорий альтернативность либеральных и кейнсианских рецептов (важнейшим из них является понимание приоритетности мер бюджетной и денежно-кредитной политики) в реальной бюджетно-налоговой политике, проводимой в период президентства Б. Клинтона, использовались одновременно как либеральные, так и кейнсианские рекомендации.

К очевидным заслугам данного направления следует отнести также и аргументированную и последовательную критику чрезмерного воздействия государства на экономику и связанное с этим доказательство несостоятельности планового централизованного хозяйства, построенного на социалистических принципах. В своих теоретических построениях они ставят во главу угла индивидуалистический метод исследования, который, как указывает в своей интерпретации взглядов Л. Мизеса, Хесус Уэрта де Сото, обуславливают такие факторы, как... «(субъективный, творческий, рассеянный и неартикулированный характер информации, используемой обществом), которые делают невозможным социализм, приводят к недостижимости идеалов эмпирического сравнения и точного измерения, которые экономисты страстно и наивно защищали до сегодняшнего дня»<sup>1</sup>.

Сущность научного метода индивидуализма, как утверждает Ф. Хайек, ... «состоит в том, что нет другого пути к объяснению социальных феноменов, кроме как через наше понимание индивидуальных действий, обращенных на других людей и исходящих из их ожидаемого поведения»<sup>2</sup>. В определенной мере опора на индивидуальное человеческое начало, исповедуемая представителями либерализма может, на наш взгляд, считаться оправданной и относительно продуктивной вследствие ее проистекания изначально из гуманного, человекоцентричного подхода к анализу экономических явлений, характерных также и для классической политической экономии. В данной связи показательной является критика классиками либерализма концепций макроэкономических агрегатов и равновесия, высказанная, на основе анализа положений, разработанных ранее Ф. Хайеком и Л. Мизесом, современным экономистом Х. Уэрта де Сото: «Экономисты построили теорию экономического роста и экономического развития на макроэкономических агрегатах и концепции равновесия, не заметив единственного подлинного главного действующего лица этого процесса: чело-

---

<sup>1</sup> Уэрта де Сото Хесус Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008. – С. 39.

<sup>2</sup> Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. – Челябинск: Социум, 2011. – С. 9.

века, его бдительность [к открывающимся возможностям извлечения прибыли] и его творческие, предпринимательские способности»<sup>1</sup>.

Несмотря на то, что либералистская концепция рассматривает интуицию индивида в качестве единственного реального ресурса, позволяющего строить и развивать экономику, утверждая при этом, что имеет место проявляющееся практически во всех областях хозяйственной жизни фундаментальное преимущество рыночного механизма по сравнению с государством для регулирования экономики (в силу ограниченности возможностей познания закономерностей ее функционирования), ее сторонниками признается и обосновывается особая роль научного знания. Так Ф. Хайек утверждает, что «...формальный равновесный анализ экономической теории, можно превратить в высказывания, которые что-то говорят нам о причинных связях в реальном мире лишь постольку, поскольку мы способны напомнить эти формальные положения содержательными утверждениями о том, как приобретаются и передаются знания»<sup>2</sup>. Постулируя положение о том, что основная сумма полезных знаний (и на их основе – инициативных действий) в экономике создается независимыми индивидами, либерализм в целом допускает возможность существования целого ряда видов и направлений организующего воздействия государства на хозяйственную деятельность (считая, впрочем, ее заведомо менее эффективной чем конкурентный механизм) в рамках определенного хозяйственного порядка. По мнению Ф. Хайека, в составе такого порядка могут быть применены следующие меры: «...законы о собственности и контрактах, о корпорациях и ассоциациях (включая, в частности, профессиональные союзы), политика по отношению к монополиям и квазимонополиям, которые оставались бы даже в рамках системы, устроенной в других отношениях разумным образом; проблемы налогообложения и международной торговли»<sup>3</sup>. Достаточно широкое допущение участия государства подтверждается также тем, что признается только один вид деятельности государства, широкое применение которого считается неприемлемым: «Требуемое либеральными принципами прямое ограничение власти правительства функцией контроля за соблюдением общих норм справедливого поведения относится только к праву на насилие»<sup>4</sup>. Необходимо также отметить, что Ф. Хайек и другие наиболее авторитетные представители рассматриваемого направления сами отличали себя от «крайних» либералов, считая, что желательность государственных инициатив не должна подвергаться сомнению, при

---

<sup>1</sup> Уэрта де Сото Хесус Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008. – С. 41.

<sup>2</sup> Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. – Челябинск: Социум, 2011. – С. 41.

<sup>3</sup> Там же. С. 136

<sup>4</sup> Там же. С. 356.

этом «...правительство может использовать предоставляемые ему средства и для оказания множества услуг»<sup>1</sup>.

В то же время основной тенденцией развития взглядов либерализма и его неолиберальной версии на возможности государственного вмешательства в экономику было и остается кардинальное ограничение такого вмешательства с позиции отстаивания института частной (фактически и прежде всего – крупной) собственности. На это прямо указывает в своем фундаментальном труде «Либерализм» Л. Мизес: «Позиция либерализма по отношению к функции государства представляет собой необходимое следствие защиты им частной собственности на средства производства. Являясь сторонником последней, нельзя, разумеется, быть одновременно сторонником общественной собственности на средства производства, т.е. отдачи их в распоряжение правительства, а не индивидуальных владельцев. Таким образом, отстаивание частной собственности на средства производства уже подразумевает жесткое ограничение функций, поручаемых государству»<sup>2</sup>. Важнейшее значение в построении системы взглядов, характерных для традиционного и современного либерализма также имеет его отношение к социализму как типу общественного устройства и в целом к проблематике решения социальных проблем при реализации политики государства. В этой связи, как утверждает Х. Уэрта де Сото, именно социализм признается в качестве основной угрозы для реализации главной специфической черты человека как вида, которой признается «...присущая всем людям способность действовать свободно и творчески. Исходя из этого, мы считаем социализмом любую систему институциональной агрессии (вмешательства) против свободы человеческой деятельности или предпринимательства»<sup>3</sup>.

В настоящее время наиболее известной концепцией, в рамках которой сформулированы и применяются либеральные идеи государственной экономической политики является монетаризм, который вкупе с некоторыми другими течениями мейнстрима, способствовал формированию модели экономической политики «Вашингтонского консенсуса» (особенно активно предлагаемой для использования в постсоциалистических и развивающихся странах). Монетаризм, наиболее существенная заслуга в развитии которого принадлежит М. Фридмену, акцентирует свое внимание на проблематике регулирования экономики через управление денежной массой – путем так называемого «таргетирования», т.е. установления определенных долгосрочных целевых параметров, коррелирующих с динамикой изменения ВВП, что, в свою очередь, позволяет поддерживать благоприят-

---

<sup>1</sup> Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. – Челябинск: Социум, 2011. – С. 356.

<sup>2</sup> Мизес Л. Либерализм. – М: Социум, 2011. – С. 78.

<sup>3</sup> Уэрта де Сото Хесус Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008. – С. 29.

ные условия для формирования цен товаров и оптимизировать параметры финансовой системы, т.е. контролировать инфляцию, стабилизация которой содействует экономической активности в целом. При этом делается вывод о неэффективности краткосрочной денежно-кредитной политики (в отличие от долгосрочного таргетирования) в силу того, что не допускается возможность воздействия денежной сферы на реальный процесс производства из-за наличия временных лагов, т.е. запаздывания реагирования на такие изменения со стороны реальной экономики.

В рамках концепции «минимального государства», монетаристами предлагаются следующие постулаты для осуществления экономической политики:

- число государственных регуляторов ограничивается исключительно мерами налогового и бюджетного регулирования;
- поведение хозяйственных субъектов признается рациональным;
- участники хозяйственных отношений обладают полной информацией о настоящем и ожидаемом состоянии экономики;
- все рынки удовлетворяют условиям совершенной конкуренции;
- равновесие спроса и предложение мгновенно восстанавливается после его нарушения (при изменении технологий, способов организации бизнеса или экономической политики).

Характерно, что предлагаемые монетаристами (опирающимися на неоклассическую методологию) подходы в экономической политике являются в большинстве случаев альтернативой рецептам кейнсианства (последние базируются на методологии неопозитивизма). Принципиальные отличия здесь проявляются, в нескольких принципиальных моментах: во-первых, если в теории кейнсианства главным злом для экономики признается проблема безработицы (так как она опасна социальными конфликтами), то для монетаризма – это проблема инфляции, разрушающей основы осуществления частной инициативы; во-вторых, если первые считают проблему бюджетного дефицита, который формируется и регулируется под непосредственным влиянием правительства важным аспектом государственного регулирования, то вторые считают его несущественным фактором, который непосредственно может определяться рынком; в-третьих, тогда как для первых изменение денежной массы определяется преимущественно необходимостью финансирования бюджетного дефицита, то для вторых количество денег в экономике должно стабильно изменяться темпами, незначительно опережающими ВВП и не зависит от состояния конъюнктуры. В то же время необходимо отметить, что, несмотря на указанные выше серьезные расхождения, подходы монетаристов и кейнсианцев в главном совпадают, так как исходят из приоритета весьма дозированного по своим масштабам и ограниченного по сферам и методам применения государственного вмешательства в экономику; весьма существенно сблизились позиции данных направлений относи-

тельно использования финансовых механизмов в современных условиях, в частности, это касается проблематики регулирования ставки процента и деятельности государства на открытом рынке.

Важное значение в современном обосновании теории и практики государственного вмешательства в экономику на основе применения либеральных принципов, но с признанием серьезных ограничений, накладываемых на функционирование рыночных механизмов, принадлежит институционализму. При этом в наибольшей мере приоритетность использования принципа индивидуализма характерна, прежде всего, для американского варианта новой институциональной теории, в развитие которой важнейший вклад внесли Дж. Норт и О. Уильямсон<sup>1</sup>. Опираясь на представления, сформированные в рамках «старого» институционализма и неинституционализма, рассматривавших различные аспекты функционирования институтов, возникающих при взаимодействии государства, бизнеса и граждан (в настоящее время институты, как понятие, являющееся одним из базовых при формулировании основных задач социохозяйственного регулирования практически во всех странах мира опирается на положение Д. Норта, согласно которому под институтами подразумеваются правила, механизмы по обеспечению их выполнения, а также нормы поведения людей, структурирующие повторяющиеся взаимодействия между ними). Последние во главу угла своего анализа ставят соотносительность экономических институтов и индивидуальных интересов хозяйственных субъектов. Характерным отличием взглядов новых институционалистов от представлений сторонников либерализма является их стремление к выработке моделей экономической политики, в которых используется определенный спектр экономических параметров с широким использованием математического аппарата для анализа как собственно экономических показателей (материальных и финансовых затрат, доходов и объемов производства), так и для анализа поведения различных акторов при принятии экономических и политических решений. Однако главное, чем отличаются концепции неинституционализма и новой институциональной теории от фундаментального либерализма – это признание и анализ «провалов» свободного неконтролируемого рынка. С точки зрения Л. Туроу, основные причины неэффективного функционирования свободных рынков, которые вызывают необходимость использования института государственного регулирования как совокупности институциональных факторов, восполняющих недостатки рыночного механизма состоят в следующем:

– существенные ограничения в доступности информации и неопределенность будущего состояния экономики, которые сказываются на эффективности принятия решений большинством хозяйственных акторов;

---

<sup>1</sup> Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010. – 256 с.; Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация : пер. с англ. СПб.: Лениздат : CEV Press, 1996. – 607 с.

– относительная неэффективность ценового механизма, слабо реагирующего на изменения относительных цен вследствие низкой ценовой эластичности спроса на большую часть товаров и услуг;

– несоблюдение фундаментальных условий совершенной конкуренции, в том числе – невозможность сохранения относительной однородности товаров из-за увеличения дифференциации их потребительских свойств;

– асимметрия в эффективности принятия решений в кратко- и долгосрочной перспективе;

– наличие в природе человека различных мотивов как рационального, подлежащего экономическому объяснению и анализу характера, так и нерациональных – носящих эмоциональную природу и связанных с личным опытом и индивидуальными особенностями личности<sup>1</sup>.

Широкое распространение институциональных взглядов и их активное использование при обосновании и проведении экономической политики в последние десятилетия обусловлены также их способностью относительно продуктивно включать в анализ текущей социохозяйственной жизни, помимо материальных факторов, также и моральные, этические и правовые элементы исторического развития и инкорпорировать в свою научную систему идеи из других наук, в том числе – истории, социологии, психологии, антропологии. Важно также отметить, что в целом согласно институционально-эволюционной парадигме в экономической теории, происходит существенное расширение спектра экономической политики за пределы задач по минимизации потерь рынка, постулируемой неоклассической парадигмой, так как правительство пытается целенаправленно создавать и внедрять в реальную экономическую практику инструменты по стимулированию развития экономической системы. В рамках данного заявленного системного подхода, как указывает И.В. Бережной, первоочередное значение приобретают «...следующие функции экономической политики государства:

– разработка и осуществление стратегии социально-экономического развития, структурно-технологических и институциональных преобразований, места и роли страны в международной экономической системе;

– обеспечение социальной ориентации рыночной экономики;

– целенаправленное формирование государственного сектора экономики, его расширение или сокращение в зависимости от экономической ситуации;

– участие в ключевых, структурно-технологических программах;

– распределение и перераспределение значительной части ВВП;

– развитие и укрепление общефедеративных начал в регулировании экономических и социальных процессов;

---

<sup>1</sup> Драшкович В., Драшкович М. Неолиберальный миф о «минимальном государстве» // Экономическая наука современной России. – 2012. – № 3 – С. 13.

– разработка общих законодательных и правовых для субъектов рыночной экономики прерогатив федеральных, региональных органов и местного самоуправления»<sup>1</sup>.

Особое значение, на наш взгляд, имеет вклад институциональной теории в разработку проблемы власти применительно к экономической (фактически – шире к социально-экономической) сфере человеческой деятельности. Проблема власти являлась центральной проблемой уже для традиционного институционализма, включая Т. Веблена и Дж. Коммонса, которыми рассматривалась проблематика воздействия власти на экономику за пределами сферы спроса и предложения, а также порядок регулирования через принимаемые законы и их влияние на структуру издержек и выгод, определяющих условия функционирования хозяйственных субъектов. Фактически включение в предмет экономического анализа феномена власти в экономической жизни способствовали успеху в разработке общепризнанных концепций социального рыночного порядка В. Ойкена и нового индустриального общества Дж. Гэлбрейта<sup>2</sup>. При этом, если представители новой институциональной теории отнеслись к данной проблеме в силу ее неопределенности и отсутствия проявления во взаимодействиях между экономическими агентами скептически, то неоинституционалисты в наибольшей степени способствовали переносу данной проблематики из периферии в центр научных экономических исследований как в фундаментальном, так и в прикладном аспекте. Особенно актуальными, с нашей точки зрения, являются работы Дж. Стиглица, связанные с критической оценкой состояния теории и практики деятельности власти в развитых и развивающихся странах, приведшие к мировому экономическому кризису<sup>3</sup> по обоснованию конструирования власти в процессе хозяйственного регулирования с точки зрения анализа экономических стимулов, воздействующих на единоличных правителей и правящие группы в рамках концепции «кочующего и стационарного бандита». Научный вклад, осуществленный современными институционалистами, позволяет надеяться на создание, при участии представителей других научных школ, достаточно сбалансированной теории участия власти в экономике, позволяющей увеличить выгоды общества и избежать опасного негативного воздействия неограниченной экономической экспансии со стороны доминирующих групп общества.

---

<sup>1</sup> Бережной И.В. Институциональный базис государственной экономической политики // Экономические науки. – 2010. – № 2. – С. 61.

<sup>2</sup> Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2004. – 602 с.; Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс, 1995. – 496 с.

<sup>3</sup> Стиглиц Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса – М.: Эксмо, 2011. – 512 с.

Признание указанных выше заслуг и достижений институционализма подтверждается, помимо прочего, и тем фактом, что именно представители данного направления, наряду с неоклассиками и монетаристами выступили в качестве основных участников при создании концепции «Вашингтонского консенсуса». Термин «Вашингтонский консенсус» или «неолиберализм», был предложен одним из разработчиков его концепции (инициаторами ее разработки выступили Международный валютный фонд и Всемирный банк, а также правительством США), которая делала упор на ряде мероприятий, предполагающих уменьшение степени влияния государства на сферу экономики. Непосредственно ее появление связано с неэффективностью проводимой экономической политики и проявившейся несостоятельностью «большого государства» в ходе становления рыночной экономики в странах Латинской Америки, а также в других регионах мира. Согласно данной концепции для успешного развития рыночного хозяйства необходимы, прежде всего, макроэкономическая стабилизация, либерализация торговли, а также рыночное ценообразование. Предполагалось, что при удовлетворительном решении данных проблем и при поддержке со стороны международных организаций, масштабы деятельности правительств могут быть кардинально сокращены, а частные рынки уже будут способны эффективно распределять ресурсы, обеспечивая экономический рост на здоровой основе. Однако, как отмечает Дж. Стиглиц, данную политику «... вряд ли можно считать комплексной, иногда же она способна дезориентировать... для работы рынков нужно нечто большее, чем только низкая инфляция; для этого требуются: действенное финансовое регулирование; политика, направленная на поддержание конкуренции; меры по стимулированию передачи технологий и усилению прозрачности рынков... расширились и наши представления о том, какие инструменты необходимы для содействия эффективному функционированию рынков, а перечень задач развития пополнился такими целями, как обеспечение его устойчивости, сокращение дифференциации доходов и укрепление демократических начал<sup>1</sup>. Негативная оценка, данная Дж. Стиглицем и целым рядом авторитетных ученых «Вашингтонскому консенсусу», а также и другим наиболее распространенным версиям либеральной доктрины экономической политики в полной мере отражает их теоретическую и практическую несостоятельность, однако в целом не отрицает наличия в нем ряда положений, которые практикуются в ряде развитых и развивающихся государств и могут найти применение в концепции «Пост-Вашингтонского консенсуса». Однако последний может формироваться на действительно комплексном подходе на основе широкой дискуссии с участием развивающихся стран и базироваться не в Вашингтоне, «...если мы действи-

---

<sup>1</sup> Стиглиц Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса – М.: Эксмо, 2011. – 512 с.



тельно хотим лучше понять, как достигнуть многообразные цели, стоящие перед человечеством». На необходимость создания удовлетворительной концепции современной экономической политики, отсутствие которой и привело к краху «Вашингтонского консенсуса» и другим кризисным явлениям в современной экономике, в результате чего во многих странах реформы, либерализующие экономику, не оправдали ожиданий, указывают не только противники, но и последовательные сторонники либеральной доктрины. Это подтверждается, в частности, следующим положением Ф. Фукуямы: «Проблема – в отсутствии базовой концепции, охватывающей различные аспекты государственности, и в непонимании их связи с экономическим развитием»<sup>1</sup>.

## **2.2. ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ДОКТРИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Глобальный мировой экономический кризис, имевший место в конце 2000-х годов выявил не только опасную неэффективность проводимой большинством развитых и развивающихся государств экономической политики, но и явно проявившуюся несостоятельность существующих теоретических концепций, на которых и строится текущая и перспективная оценка состояния хозяйства, а также соответствующая экономическая политика. На наш взгляд, наиболее достоверным и научно обоснованным объяснением такого положения является господство «экономического империализма» как превращенной формы теоретического отражения «тотального господства рынка и капитала в современном обществе» – такую точку зрения наиболее последовательно отстаивают сторонники постклассической политической экономии А.В. Бузгалин и А.И. Колганов; в качестве альтернативы «экономическому империализму» ими и их сторонниками предлагается «эко-социогуманитарная ориентация экономической теории и практики, реактуализация обновленных классических методов социально-экономических, социополитических, гуманитарных исследований»<sup>2</sup>. Результатом господства данной тенденции к консолидации экономического знания, тяготеющего к экономическому «мэйнстриму», в котором господствуют объединяющиеся на основе либералистских представлений о функционировании экономики теоретические системы (ведущую роль здесь играют, прежде всего, неоклассическая, монетаристская и ин-

---

<sup>1</sup> Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке. – М.: АСТ ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – с. 19.

<sup>2</sup> Бузгалин А.В., Колганов А.И. Эко-социогуманитарная открытость политэкономии как альтернатива экономическому империализму // Общественные науки и современность. – 2013. – №3. – С. 134.

ституциональная доктрины) является «экспансия методов и инструментов парадигмы, видящей во всех общественных процессах исключительно формы или производные рыночных трансакций»; в свою очередь, это «приводит к тому, что общественные науки становятся не способны не только исследовать, но просто отразить огромные пласты нерыночной экономической, социальной, политической, культурной жизни» (т.ж.). Данная точка зрения относительно сущности и негативного влияния на состояние экономической теории и экономической политики со стороны научных концепций, присоединяющихся к идеологии мейнстрима, связана с именами целого ряда авторитетных зарубежных (Дж. Стиглица, Дж. Гэлбрейта, Ж. Сапира, Дж. Тобина) и отечественных ученых (Д.С. Львова, Л.И. Абалкина, Г.Б. Клейнера, С.Ю. Глазьева, В.М. Полтеровича), принадлежащих к различным научным экономическим школам.

Важнейшим фундаментальным постулатом, на котором базируется экономический империализм, является методология исследования позитивизма, предполагающая, как указывает В.М. Полтерович, следующие параметры:

- опору на эмпирический материал, полученный с применением статистических индикаторов, данных опросов, институциональных и других экспериментов;

- применение в качестве аналитического аппарата исследования формальной логики и математики (в основном – эконометрики и теории игр);

- изложение результатов исследований с помощью специальной математической терминологии<sup>1</sup>. Представляется, что такой подход критическим образом ограничивает область научного знания только той ограниченной фактурой, которая поддается исчислению или – что еще хуже – учитывают только те параметры, которые поддаются определенной системе учета и, тем самым, прямо способствует фальсификации получаемых выводов за счет придания явлениям хозяйственной жизни, которые по своей природе имеют противоречивую природу формальных признаков якобы существующей однородности.

Порожденный всеобщей экспансией основанного на либерализме «экономикса» в научно-образовательной сфере, экономический империализм стал претендовать на то место, которое ранее занимала политическая экономия, что привело в настоящее время к двум, фактически противоположным тенденциям. Во-первых, получил свое развитие плюрализм в экономической теории вследствие распространения гетеродоксальной, радикальной, постклассической политэкономии и ряда других разнообразных течений, признающих несостоятельность экономикса. Во-вторых, с другой стороны, возникло течение «новой» политической экономии, или «политической экономики», под которой понимается ба-

---

<sup>1</sup> Полтерович В.М. Становление общего социального анализа // Общественные науки и современность. – 2011. – № 2. – С. 109.

зирующаяся на неоклассической концепции теория, исследующая экономическую политику, а также неэкономические процессы с помощью методов *economics*, включающая в качестве своей важнейшей составной части теорию общественного выбора, рассматривающая политический процесс как рынок особого рода<sup>1</sup>.

Экспансия экономического империализма носит во многом объективный характер, который связан с широким распространением в процессах управления и взаимодействия в экономической и социальной сфере рыночных механизмов, которые способствуют формированию иллюзий по поводу фактического всемогущества последних для решения актуальных общественных задач. В этой связи, Дж. Сорос, являющийся одним из последовательных сторонников либерализма, указывает на пагубность подобного «рыночного фундаментализма», приводящего к усугублению кризисных явлений как на макроуровне (в частности, в виде разбалансированности финансовых рынков, которые являются, по его мнению, фундаментально неравновесными), так и в оперативной деятельности экономических агентов<sup>2</sup>.

В настоящее время происходят существенные разнонаправленные изменения, требующие пересмотра научных концепций и экономической политики. Во-первых, современная трансформация социохозяйственной жизни действительно приводит к широкому распространению и укреплению рыночных начал в политике, взаимодействии различных социальных групп, в реализации интересов личности, включая семейные отношения, взаимодействия в социальных сетях и т.д. экономике и в обществе. Во-вторых, в ходе производственного процесса работник подчиняется владельцам средств производства не только как субъект, выполняющий определенные производственные функции, но и – через эксплуатацию его индивидуальных качеств – как личность; при этом его рыночная зависимость укрепляется также за счет стимулирования неограниченного потребления и стремления к наиболее эффективному вложению всех своих ресурсов, выступая в качестве человеческого капитала<sup>3</sup>. В-третьих, развитие технологической базы постиндустриального общества объективно снижает значение собственно материального компонента общественного производства в пользу его интеллектуальной составляющей и развития элементов информационного постиндустриального общества. Развивающаяся общественная практика действительно востребует применяемые в рамках мейнст-

---

<sup>1</sup> Бьюкенен Дж. М. Сочинения. Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы // Нобелевские лауреаты по экономике. Т. 1. М.: Таурус Альфа, 1997. – 560 с.

<sup>2</sup> Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XXVI, 262 с.

<sup>3</sup> Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. М.: Едиториал УРСС, 2004. – 512 с.

рима подходы в виде рационального рассмотрения сложных социально-экономических процессов, что позволяет придать ее организации определенную упорядоченность, также продуктивными при рассмотрении широкого спектра проблем является использование равновесного анализа и максимизации эффективности и полезности. Современная модификация экономического империализма позволяет, учитывая общую тенденцию к социализации экономики, корректировать выше названные принципы в сторону их расширения (например, это относится к разработке проблематики ограниченной рациональности в человеческом поведении)<sup>1</sup>.

Однако все в большей мере также проявляется ограниченность экономического империализма, за которой скрывается относительная узость представляемых ими классовых интересов. В данном отношении гораздо более обоснованным и более адекватно отражающим действительность выглядит понимание современной социально-экономической практики и возможностей экономической политики, проявляемое сторонниками постклассической политэкономии, к которым могут быть отнесены следующие:

- рассмотрение различных форм общественной координации, помимо рынка и связанных с ним «провалов», необходимо включает также и насильственные формы распределения ресурсов, сознательного регулирования хозяйства, сетевые нерыночные отношения;

- имеют место различные виды отношений присвоения, отчуждения, включая экономические и внеэкономические формы зависимости в их историческом развитии, а также – социального освобождения и солидарности;

- получают распространение разнообразные формы отношений при создании и распределении доходов, решении проблем социальной справедливости, которые, в свою очередь, обуславливают поддержку и результативность проводимой экономической политики;

- завоевывает признание положение о необходимости распространения сферы экономического анализа на область индивидуальных феноменов, включая действующие в обществе классы и социальные группы, а также общество в целом<sup>2</sup>.

Существенные различия между теорией экономического империализма и постклассической политэкономией существуют также и в применяемых методах научного исследования и обоснования экономической политики. Для экономикса базовым пунктом исследования являются количественно измеримые эмпирические данные, а само исследование – это преимущественно позитивное моделирование с широким использованием математического аппарата процессов функционирования экономики по

---

<sup>1</sup> Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

<sup>2</sup> Тамбовцев А.А. Перспективы «экономического империализма» // Общественные науки и современность. 2008. № 5.

заранее избранным параметрам и строго определенным направлениям регулирующих воздействий. При этом человек рассматривается (с той или иной степенью формализации) в основном в качестве рационального эгоиста, преследующего индивидуальный интерес, максимизирующего выгоды и полезность и минимизирующего затраты (в денежной форме). В постклассической политэкономии исследование строится на том, что хозяйственная практика понимается как деятельность вступающего в общественные связи индивида, обладающего, помимо рациональности, также и трансформирующимися при историческом развитии качествами и представляющего собой высшую меру и критерий социоэкономического прогресса, тогда как эмпирические данные воспринимаются как отражение хозяйственной практики, сущность которой и предстоит исследовать. Предметом исследования здесь выступают противоречия и иные взаимосвязи, которые проявляются в конкретных экономических явлениях и их параметрах; математический аппарат в таких условиях выполняет подчиненную и служебную функцию для обоснования проявляющихся параметров в данных взаимоотношениях.

Современная ситуация в экономической науке свидетельствует о нарастании серьезных трудностей, связанных с тем, что научный мейнстрим, проявляющийся в виде экономического империализма, оставаясь главным течением экономической мысли и наиболее востребованным при обосновании экономической политики, в то же время оказывается не в состоянии решить главные проблемы современного социоэкономического развития – исследовать причинно-следственные связи на микро- и макроуровне функционирования современной экономики. Все это вызывает затруднения в адекватном обосновании эффективного и сбалансированного воздействия на экономику, которая в таких условиях приобретает повышенную волатильность, демонстрирует неспособность к прогнозированию и эффективному преодолению возникающих кризисов, а также – к достижению социальной справедливости и других целей развития общества.

Особую опасность, на наш взгляд, имеет формирование деструктивных проявлений со стороны экономического империализма, которые нашли применение в широком использовании теневых механизмов при формировании и реализации экономической политики – «теневой экономической политики», на пагубность осуществления которой указывали ряд отечественных и зарубежных ученых, в том числе Дж. Стиглиц, С. Глазьев, В. Полтерович<sup>1</sup>. Свою роль в организации такой политики играют и наиболее

---

<sup>1</sup> Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. – Москва: Экономика, 2010. – 255 с.; Полтерович В. К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ // Экономическая наука современной России. – 2005. – № 1; Стиглиц Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса – М.: Эксмо, 2011. – 512 с.

развитые страны мира, привлекающие свой научный и организационный потенциал для укрепления собственных позиций, а также международные экономические организации, что в полной мере проявилось при реализации стратегии «Вашингтонского консенсуса» и других программ содействия рыночным реформам в постсоциалистических и развивающихся странах. Неолиберальная экономическая идеология все в большей мере концентрируется на защите интересов капитала в страновом и глобальном масштабе и опирается при практической реализации в рамках реально проводимой политики на использовании антигуманных форм мошенничества и манипулирования гражданами при минимизации ответственности государства и максимизации доходов привилегированных групп.

В связи с обозначенными выше проблемами и тенденциями возникает необходимость в развитии плюрализма экономических теорий на базе возрождения политэкономического подхода, при сохранении и дальнейшем продвижении достижений различных научных направлений в фундаментальном анализе и в выработке мер экономической политики. Учитывая тот факт, что значительный спектр научных подходов находится вовне мейнстрима и наблюдается бурное нарастание интереса к альтернативным экономическим направлениям (особенно – к постклассической экономической теории) среди молодого поколения, включая часть новой элиты развитых стран, особенно востребованным становится междисциплинарный подход, предполагающий использование опыта и потенциала социальных и гуманитарных наук. В данной связи весьма востребованными в процессе восстановления положения российской экономической науки в теоретическом осмыслении происходящих в стране, а также в целом в мире хозяйственных процессов и обосновании мер государственного регулирующего воздействия, помимо указанных выше работ, могут быть следующие научные разработки: целостной страновой стратегии социоэкономического развития, осуществленные Д.С. Львовым, С.Ю. Глазьевым, В.М. Полтеровичем<sup>1</sup>; концепции развития глобальных, макро-, мезо- и микроэкономических систем и способов их регулирования, предложенных Г.Б. Клейнером<sup>2</sup>; государственно-управленческой платформы модернизации экономики и экономической политики страны, предложенной авторским коллективом, возглавляемым С. Сулакшиным<sup>3</sup>;

---

<sup>1</sup> Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. – Москва: Экономика, 2010. – 255 с.; Львов Д.С. Экономика развития. – М.: ЭКЗАМЕН, 2002. – 512 с.; Полтерович В. К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ // Экономическая наука современной России. – 2005. – № 1.

<sup>2</sup> Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер; ЦЕМИ РАН. – М.: Наука, 2004. – 240 с.

<sup>3</sup> Государственная экономическая политика и Экономическая доктрина в России. К умной и нравственной экономике. В 5 т./ Под общ. ред. С.С. Сулакшина. М.: Научный эксперт, 2008.

обоснования экономической синергетики как динамической экономики, позволяющей на основе междисциплинарного подхода сформировать реальную альтернативу либеральной экономической политике, авторство которой принадлежит Л. Евстигнеевой и Р. Евстигнееву<sup>1</sup>. Для отечественной экономической теории, которая в настоящее время незаслуженно утратила тот высокий статус, который она традиционно имела до периода рыночных реформ и сегодня испытывает мощное давление со стороны представителей и сторонников экономического империализма в теории и практике организации хозяйственной жизни, особенно важное значение имеет организация скоординированного противодействия вышеназванным негативным тенденциям, творческое восприятие российского и мирового научного наследия, а также – эффективное использование имеющегося собственного потенциала.

### **2.3. АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ**

Представляется, что главными проблемами организации и совершенствования социально-хозяйственной управленческой деятельности выступают размеры государства в национальной экономике и соотношение сил государства, рыночных механизмов и гражданского общества, факторы, определяющие возможности и функции государства в экономике, характер принимаемой стратегии регулирования и ее трансформация в связи с оценкой полученных результатов и постановкой новых задач обеспечения стабильности и развития. Такая точка зрения, на наш взгляд, является оправданной в силу того, что характеристики экономической политики определяются, прежде всего, сущностными особенностями и экономическими интересами самих субъектов и объектов управления; в том случае, когда речь идет о государственном воздействии на экономику, особенности проведения экономической политики следует рассматривать, исходя из возможностей и состояния государства как активного организующего субъекта, преследующего собственные интересы во взаимодействии с его контрагентами (экономической сферой и ее структурами в виде предприятий, отраслей, рынков), институтами гражданского общества, отдельными гражданами и обществом в целом – естественно, учитывая исторические, страновые условия, состояние и тенденции изменения хозяйственной конъюнктуры и т.д. В свою очередь, именно такой подход позволяет сформировать реалистичную концепцию экономической политики, дающую возможность учесть все необходимые и достаточные условия, воз-

---

<sup>1</sup> Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Капитализм: что дальше? К новой экономической парадигме // Экономическая политика. – 2011. – №5. – С. 56-67.

действующие на управленческие ресурсы государства в сложившейся социохозяйственной системе и определить наиболее актуальные и реалистические цели, принципы и механизмы решения экономических и социальных проблем как в ситуации относительно благополучного состояния социохозяйственной системы, так и в период кризиса и нарастания деструктивных тенденций в ее трансформации<sup>1</sup>.

Трансформация регулирующей роли государства происходит по самым различным причинам и, несмотря на отдельные отступления, приводит в последние десятилетия к необходимости ее усиления, причем данный процесс охватывает различные страны и регионы, как с высоким, так и с низким уровнем развития, практически независимо от принятой в них модели экономической политики и национально-культурных особенностей. Наиболее существенными факторами, определяющими данные процессы, на наш взгляд, являются, во-первых, усложнение существующих экономических порядков в процессе проявления тенденции к глобализации и регионализации, появление в них новых элементов, связанных как с изменением производственно-технологической базы (в виде роста шестого технологического уклада), так и в социальной структуре общества; во-вторых, формирование и проявление новых возможностей государства и управляющих элит для воздействия на социохозяйственные процессы при взаимодействии с другими общественными акторами в ходе согласования их интересов и достижения экономических и социальных целей; в-третьих, рост значения научной деятельности, от которой все в большей степени зависит реализация все более широкого спектра задач на различных уровнях общественной жизни, в том числе – обоснованность и результативность применения экономической политики<sup>2</sup>.

Проблемы отсутствия концептуальной обоснованности экономической политики, ее низкой эффективности и наличия отрицательных последствий ее применения, не являются уникальными только для России. Однако в нашей стране, единственной из больших экономик, к которым она, несмотря на все потери и трудности, по-прежнему относится, сложилась на настоящий момент уникальная ситуация масштабного дисбаланса, при которой дисбаланс между действительными запросами экономики (которые находят свое отражение в формально провозглашаемых приоритетах властей) и реально предпринимаемыми мерами и их

---

<sup>1</sup> Рубин А.Г. Комплексный подход к методам оценки рисков предприятия в условиях нестабильности деловой среды // Экономика: теория и практика. – 2009. – № 2 (18). – С. 62–64.

<sup>2</sup> Рубин А.Г., Воробьева М.А. Инновационная деятельность как основа развития российских предприятий в условиях нестабильной внешней среды // Фундаментальные исследования. – М.: 2015. – № 2 (часть 10). – С. 2222–2225.



результатами, носит столь масштабный и перманентный характер. По сути, речь идет о наличии опасной тенденции, угрожающей не только очередной болезненной сменой экономической модели, но и опасной дестабилизацией самого государства.

На наш взгляд, выход из нынешней кризисной ситуации видится, прежде всего, в отказе от неадекватно заимствованной и контрпродуктивной ультралиберальной модели экономической политики. Требуется также ликвидация ныне существующего в настоящее время в России гипертрофированного альянса бизнеса и власти, как наиболее организованных сил – в сравнении с социумом и экономикой, который закономерно формирует модель государственного капитализма несозидательного типа.

Назревшие структурные реформы подразумевают также переход к модели новой индустриализации, базирующейся на активной промышленно-инвестиционной политике, который жизненно необходим и требует соответствующей научной проработки и ускоренного практического применения, опирающегося на лучший отечественный и зарубежный опыт и достижения.

Необходимо также последовательно устанавливать во всех сферах жизни общества отношения социальной справедливости, формирование широкого спектра «социальных лифтов» – легальных, а не теневых механизмов, позволяющих максимально большому числу граждан реализовывать свои потенциальные возможности в экономической и в других сферах деятельности, преимущественно на коллективистской, а не корыстно-индивидуалистической основе.

На региональном уровне ведущим приоритетом должно стать не копирование федерального формата, а формирование реального общественного самоуправления, развитие социальной и производственной инфраструктуры (состояние которых, в соответствии с современными требованиями, постоянно ухудшается).

## Литература

*Автономов В.* Абстракция – мать порядка? (Историко-методологические рассуждения о связи экономической науки и экономической политики) // Вопросы экономики. – 2013. – №1. – С. 4-23.

*Бережной И.В.* Институциональный базис государственной экономической политики // Экономические науки. – 2010. – № 2. – С. 61-64.

*Беккер Г.* Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

*Бузгалин А.В., Колганов А.И.* Эко-социогуманитарная открытость политэкономии как альтернатива экономическому империализму // Общественные науки и современность. – 2013. – №3. – С. 134-151.

*Бузгалин А.В., Колганов А.И.* Глобальный капитал. М.: Едиториал УРСС, 2004. – 512 с.

*Бьюкенен Дж.М.* Сочинения. Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы // Нобелевские лауреаты по экономике. Т. 1. М.: Таурис Альфа, 1997. – 560 с.

*Васильев С.К., Васильева Л.Ф., Успенская С.Н.* Анализ и пути повышения энергоэффективности производства. Региональный научный журнал: Экономика устойчивого развития. Краснодар, 2012. – № 9. – С.48-53.

*Глазьев С.Ю.* Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. – Москва: Экономика, 2010. – 255 с.

Государственная экономическая политика и Экономическая доктрина в России. К умной и нравственной экономике. В 5 т./ Под общ. ред. С.С. Сулакшина. М.: Научный эксперт, 2008.

*Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2004. – 602 с.

*Драшкович В., Драшкович М.* Неолиберальный миф о «минимальном государстве» // Экономическая наука современной России. – 2012. – № 3 – С. 7-15.

*Евстигнеева Л., Евстигнеев Р.* Капитализм: что дальше? К новой экономической парадигме // Экономическая политика. – 2011. – №5. – С. 56-67.

*Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.

*Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер; ЦЕМИ РАН. – М.: Наука, 2004. – 240 с.

*Львов Д.С.* Экономика развития. – М.: ЭКЗАМЕН, 2002. – 512 с.

*Мизес Л.* Либерализм. – М.: Социум, 2011. – 496 с.

*Норберт Винер.* Кибернетика и общество. М., 2002 г.; Гидденс Э. Устройство общества: Очерк теории структуризации. – 2-е изд. – М.: Академический проект, 2005. – 528 с.

*Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010. – 256 с.

*Ойкен В.* Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс, 1995. – 496 с.

*Полтерович В.М.* Становление общего социального анализа // Общественные науки и современность. – 2011. – № 2. – С. 105–111.

*Полтерович В.* К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ // Экономическая наука современной России. – 2005. – №1.

*Пригожин А.И.* Цели и ценности. Новые методы работы с будущим / А.И. Пригожин. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2010. – 432 с.

*Райзберг Б.А.* Курс управления экономикой. – СПб.: Питер, 2003. – 528 с.

*Рубин А.Г.* Комплексный подход к методам оценки рисков предприятия в условиях нестабильности деловой среды // Экономика: теория и практика. – 2009. – № 2 (18). – С. 62–64.

*Рубин А.Г., Воробьева М.А.* Инновационная деятельность как основа развития российских предприятий в условиях нестабильной внешней среды // Фундаментальные исследования. – М.: 2015. – № 2 (часть 10). – С. 2222–2225.

*Румянцев А.А.* Наука об управлении для президентов // Современная научная мысль. – 2014. - №1. - С.148-155.

*Стиглиц Дж.* Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса – М.: Эксмо, 2011. – 512 с.

*Смит А.* Исследования о природе и причинах богатства народов. Антология экономической классики. Т.1. М.: Эконов, 1993. – 472 с.

*Сорос Дж.* Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XXVI, 262 с.

*Сорокожердьев В.В., Константиныди Х.А., Бугакова Н.П.* Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России и достижения целей эффективного развития // Экономическая наука современной России. – 2014. – № 3. – С. 172-176.

*Сорокожердьев В.В., Константиныди Х.А., Спирина С.Г.* Новые возможности социохозяйственной модернизации на постсоветском пространстве: экономико-правовые аспекты // Экономическая наука современной России. – 2015. – № 1. – С. 131-135.

*Тамбовцев А.А.* Перспективы «экономического империализма» // Общественные науки и современность. 2008. № 5.

*Титов П.М.* Проблема целостного моделирования в экономике: физические аналогии // Современная научная мысль. – 2014 - №3. - С.120-140.

*Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация: пер. с англ. СПб.: Лениздат : CEV Press, 1996. – 607 с.

*Уэрта де Сото Хесус.* Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008. – 488 с.

*Фридман М.* Капитализм и свобода / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2006. – 240 с.

*Фукуяма Ф.* Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке. – М.: АСТ ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – 220 с.

*Хайек Ф.А.* Индивидуализм и экономический порядок. – Челябинск: Социум, 2011. – 394 с.

Официальный сайт правительства РФ. – <http://www.gov.ru>

## ГЛАВА 3

### КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

#### 3.1. ОБОСНОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ИССЛЕДОВАНИЮ СТРАТЕГИРОВАНИЯ МЕЗОУРОВНЯ РАЗВИТИЯ

Понятие «стратегирование» вошло в активный оборот региональных экономических исследований в последние два десятилетия, в условиях ускорения постиндустриальных преобразований и изменения курса региональной экономической политики в пользу «новой регионализации России». Генетически понятие «стратегирование», несомненно, связано со стратегическим менеджментом; однако, характерные для него задачи управления развитием сложных систем в условиях современных преобразований принадлежат к полю исследований экономики знаний и когнитивной экономики, что свидетельствует о сложном, синтетическом характере данного понятия и его потенциале в сфере исследования управления территориальными и функциональными подсистемами стран и регионов<sup>1</sup>.

В свою очередь, на мезоуровне организации экономических отношений содержательное наполнение понятия «стратегирование» обеспечивается глубокими преобразованиями в способе движения региональной экономики, а также в механизмах территориального управления и экономической политики. Регионы как системные звенья национального производства стали трансформироваться под действием целого ряда сложных процессов: глобальной интеграции; пространственной конкуренции; глубоких технологических сдвигов; социализации хозяйственных связей; динамичного возрастания ценности человеческого капитала и др. Отметим, что все указанные процессы предполагают повышение субъектного статуса региональных системных звеньев национального производства, поскольку слабость организационного потенциала и недостаточные возможности активного регулирования внешних и внутренних процессов приво-

---

<sup>1</sup> См.: Стратегический ответ России на вызовы нового века / Под. общ. ред. Л.И. Абалкина. - М.: Экзамен, 2004; Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., О Нил Д и др. Стратегическая гибкость. – СПб.: Питер, 2005; Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. – М.: ИНФРА-М, 2005; Egidi M., Rizzello S. Cognitive Economics: Foundations and Historical Evolution. // Working paper No. 04/2003. – Università di Torino, 2003; Walliser B. Cognitive Economics. – Berlin Heidelberg: Springer Verlag, 2008; Чернявская С.А., Ермоленко А.А. Концептуальные аспекты развития производственной подсистемы региона. – Майкоп: АГУ, 2011 и др. работы.

дят к их стагнации в технико-технологическом, организационном и институциональном аспектах.

В свою очередь, потребность в возвышении субъектного статуса регионов обусловила необходимость адекватного преобразования действующих механизмов территориального управления и экономической политики на мезоуровне, отражаемом термином «стратегирование». В данной связи отметим, что указанная потребность в преобразовании механизмов территориального управления и экономической политики на мезоуровне может быть реализована во взаимодействии региональных исследований с другими направлениями современной науки.

С учетом указанных выше предпосылок возникновения и содержательного наполнения понятия «стратегирование» оценим некоторые содержащиеся в современной научной литературе трактовки данного понятия, существенные для исследования заявленной научной проблемы.

Смена парадигмы социально-экономического выравнивания территорий на парадигму пространственной конкурентоспособности обозначила перелом не только в региональной экономической политике, но и в теории региональной экономики и территориального управления; стратегирование, как способ обеспечения долгосрочной конкурентоспособности, стало востребованным в практическом и теоретическом планах.

Вместе с тем, многие авторы справедливо отмечают слабость инструментального обеспечения и просчеты в институциональной организации процесса стратегирования, способствовавшие его дискредитации:

- соответствующие федеральные законы были приняты с большим опозданием и в «усеченном» виде (ФЗ «О стратегическом планировании в РФ»), Министерство регионального развития, занимавшееся стратегированием на мезоуровне, не смогло решить стоявшие перед ним задачи и потеряло свои позиции в системе органов государственного управления;

- основной инструмент стратегирования – федеральные целевые программы (ФЦП) не обеспечил потребности развития зон активного роста в большинстве регионов России, имевших предпосылки для активизации социально-экономического развития (как правило, финансирование ФЦП получали регионы, политически значимые для федерального центра, то есть, критерий наличия достаточных предпосылок для активизации роста, при принятии соответствующих политических решений не применялся);

- сами ФЦП неоднократно изменялись в ходе своей реализации, что объяснялось дефицитом ресурсов и неопределенностью целей; не стали эффективными инструментами обеспечения территориальной конкурентоспособности и национальные проекты, не вышедшие за пределы «освоения выделенных средств».

Добавим к этому, что смена парадигмы региональной экономической политики оказалась весьма сложным и противоречивым процессом – под-

держка немногих зон активного роста усилила поляризацию хозяйственного пространства России, привела к увеличению количества регионов-реципиентов, обладающих значительным потенциалом депрессивности. Пришлось реализовать ряд мер компенсационного характера – выделим среди них специальную ФЦП «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 годы и до 2015 года)», реализация которой была направлена на ускорение роста регионов, обладающих уровнем развития ниже, чем в среднем по России.

Развитие региональной экономики целесообразно представить как сбалансированное повышение качества функционирования всех ее основных компонентов (объектов, проектов, процессов, среды), при этом критерием качества функционирования выступает вклад указанных компонентов в общие результаты развития региональной экономики. Другими словами, улучшение состояния одного компонента за счет ухудшения состояния другого компонента не является развитием всей системы<sup>1</sup>.

Основное достоинство подхода к стратегическому планированию развития региональной экономики заключается в обращении к конструктивным результатам исследования данного процесса, полученным в советский период и относящимся к централизованной экономике. Выделим среди указанных результатов понятие целереализующей социально-экономической системы<sup>2</sup>. Применим данное понятие к исследуемой проблеме и раскроем его познавательный потенциал.

Во-первых, указанная система способна ставить перед собой определенные перспективные цели или принимать такие цели от системы более высокого уровня. Так, региональная экономика принимает часть своих целей от системы национальной экономики, поскольку она включена в ее состав; другую часть целей она ставит перед собой самостоятельно, но эти цели связаны с целями, принятыми в порядке исполнения от национальной экономики. Принципиально важны: способ принятия целей от системы более высокого уровня и способ связи между собственными целями развития региональной экономики и принятыми извне целями.

Очевидно, что в условиях централизованной экономики собственные цели на мезоуровне минимизированы в количественном отношении и жестко подчинены целям, продиктованным всем народным хозяйством; в свою очередь, последние передаются региональной экономике вместе с соответствующим набором ресурсов, контроль над которыми осуществляется на национальном уровне. В условиях рыночных отношений способ принятия целей от системы более высокого уровня, а также способ связи между собственными целями развития региональной экономики и принятыми извне целями изменяются – на смену жесткому

---

<sup>1</sup> См.: Там же. – С. 27.

<sup>2</sup> См.: Проблемы разработки и реализации комплексных программ. – М.: Наука, 1984.

подчинению приходит сложная комбинация подчинения и рыночных сделок, национальная экономика в лице федерального центра и региональные экономики осуществляют поиск оптимального соотношения между командой и торгом, что и происходит в хозяйственном пространстве России на протяжении последних двух десятилетий, начиная с подписания Федеративного договора и продолжая принятием Федерального закона «О стратегическом планировании в РФ»; при этом указанный поиск далеко не завершен.

Во-вторых, социально-экономическая система, которая приняла к исполнению перспективные цели, поставленные перед ней системой более высокого уровня организации, или поставила такие цели перед собой самостоятельно, организует процесс реализации всей совокупности указанных целей, опираясь на имеющиеся у нее ресурсы и факторы хозяйственного процесса. Как всякий направленный процесс, реализация перспективных целей опирается на специально созданные органы – в случае региональной экономики это будут органы территориального хозяйственного управления. Отметим, что, если мы перейдем на другой уровень анализа – например, уровень субрегиональных кластеров, особых экономических зон, территориальных индустриальных районов и др., – то соответствующие органы хозяйственного управления будут представлены менее четко и рельефно. Например, в случае с субрегиональным кластером, внутри которого существует конкурентная среда, управление редуцируется до совокупности функций регулирования ряда совместных потребностей (защиты совместных интересов, представительства кластера в территориальных органах власти, разрешения спорных ситуаций, регистрации участников кластера и др.).

Реализация перспективных целей представляет собой процесс, противоположный их постановке – ресурсы и факторы хозяйственного процесса, которыми располагает система, трансформируются в готовые продукты, обеспечивающие удовлетворение потребностей, что снимает поставленные и достигнутые цели. Вместе с тем, такой процесс снятия носит диалектический характер, поскольку достижение целей означает появление новых потребностей развивающейся системы, а, следовательно, постановку качественно новых перспективных целей, выделение новых ресурсов и факторов производства и движение к реализации данных целей; система и ее цели переходят на новый уровень своего развития.

Реализация перспективных целей опосредствует связь между их постановкой и получением соответствующих результатов развития региональной экономической системы; в свою очередь, полученные результаты обозначают переход к новому циклу движения в развитии данной системы и постановку качественно новых перспективных целей. Процесс смены циклов становится движением территориального воспроизводства; если связи между циклами или внутри циклов нарушаются, то движение регио-

нальной экономической системы становится неустойчивым, территориальное воспроизводство прерывается, замедляется, обременяется избыточными издержками и т.п.

Обобщим приведенные выше положения. Понятие целереализующей системы соединяет в себе два противоположных и дополняющих друг друга момента – постановку перспективной цели и ее реализацию данной системой как целостным субъектом. Конкретизируем, какие цели правомерно относить к перспективным (стратегическим) целям развития региональной экономической системы. Представляется, что здесь необходимо использовать критерий инициирования качественных изменений: если реализация поставленной цели приводит к изменению характера развития системы региональной экономики в целом, инициирует качественный сдвиг в ее функционировании, то мы имеем дело с перспективной (стратегической) целью<sup>1</sup>.

Таким образом, цели должны быть соотнесены с системными субъектами; одна и та же цель, поставленная для развития двух региональных экономических систем, может оказаться для одной из них перспективной, обеспечивающей качественные изменения в ее функционировании и развитии, а для другой системы – обычной, оперативной, лишь «по касательной» затрагивающей территориальное воспроизводство, что необходимо учитывать при разработке конкретных стратегий развития на мезоуровне.

Понятие целереализующей системы раскрывается по-новому в свете концепции стратегической траектории, в основании которой сформирован подход Г. Минцберга к стратегии, как к «системе потоков решений»<sup>2</sup>. Выделим те преимущества, которые предоставляет исследователю данный подход:

– стратегия сложной системы раскрывается, как изменяющийся процесс, обладающий возможностями смены направлений, что позволяет поставить в соответствие изменения принятой стратегии и сдвиги в хозяйственной реальности, связать между собой необходимость смены перспективных целей развития и появление новых факторов эволюции сложной системы;

– сменяющие друг друга потоки решений отражают изменения, складывающиеся в самой развивающейся системе и внешней среде ее существования, вместе с тем, между такими потоками существует преемственность – каждый новый поток решений исходит из результатов реализации предыдущего потока.

---

<sup>1</sup> См.: Агафонов В.А. Стратегическое планирование на региональном уровне: системный подход /Препринт. – М.: ЦЭМИ РАН, 2013. С. 39-40.

<sup>2</sup> См.: Mintzberg, H. Patterns in strategy formation // Management Science. 1978. N. 24. P. 934-948.



Было бы неправомерно видеть в стратегической траектории механическое соединение отдельных отрезков движения сложной системы. Речь идет о том, что изменяющиеся результаты реализации поставленных перспективных целей вынуждают субъектов, принимающих решения, вносить коррективы в указанные цели и использовать иные средства их достижения. По существу, концепция стратегической траектории представляет собой способ регулярной коррекции механизмов развития сложной системы в соответствии с изменением потребностей данной системы, появлением новых факторов, нуждающихся в учете и адекватном отражении в стратегии. Благодаря стратегической траектории, обеспечивается четкая обратная связь между постановкой перспективных целей и результатами их реализации, что позволяет обеспечить адаптивное управление развитием.

Применительно к региональным системам следует говорить об особенностях формирования стратегической траектории, в числе которых: зависимость целеполагания от целей более высокого уровня власти и управления; институциональная неоднородность системы, не позволяющая обеспечить единственность цели функциональных и территориальных подсистем регионов; качественные различия в уровнях развития указанных подсистем; функциональное и ролевое многообразие объектов и субъектов управления.

Если предположить, что в движении сложной системы нарастает турбулентность, глубокие технологические, организационные и институциональные сдвиги быстро обесценивают ранее достигнутые результаты и обуславливают смену прежних целей развития, то разработка стратегической траектории позволяет несколько упорядочить процесс управления развитием. Устаревшие перспективные цели снимаются, а соответствующие ресурсы развития перераспределяются с учетом постановки новых целей. Это – общая схема для любых социально-экономических систем.

На региональном уровне она модифицируется, прежде всего, в результате повышенной сложности системы, по сравнению с традиционно рассматриваемыми объектами стратегического управления, – бизнес-структурами, в технико-технологическом, организационно-экономическом и институциональном аспектах. Указанная турбулентность в разной степени оказывает воздействие на различные подсистемы региона.

Исходя из ускорения и переплетения глубоких технологических и организационных сдвигов в современной хозяйственной жизни, правомерно предположить, что реализуемые управленческие процедуры не могут опираться на неизменные цели развития; изменения в хозяйственной жизни сдвигают развивающуюся экономическую систему с «накатанной» траектории, причем прослеживается некоторая закономерность – поскольку сменяющие друг друга технологические сдвиги формируют некоторую последовательность, укладываются в отрезки общей траектории, то поток

стратегических решений задан потоком технологических и организационных новшеств. Такая детерминация означает инновационное преобразование стратегического управления<sup>1</sup>.

Заметим, что, если для бизнес-систем технико-технологические и организационные изменения прогнозируются относительно просто, то для регионов в целом они мало предсказуемы – речь может идти только о прогнозировании отдельных подсистем, в разной степени оказывающих влияние на изменение траектории развития. Более того, сама исходная траектория характеризуется высоким уровнем неопределенности, что в практике регионального управления находит отражение в существенной корректировке показателей стратегического развития административно-территориальных образований.

Постановка и реализация перспективных целей во взаимодействии индивидуальных и системных субъектов мезоуровня предполагает, прежде всего, решение задачи представительства интересов; если в отношении индивидуальных субъектов здесь все ясно, то в отношении представительства интересов корпораций, пространственных систем различного уровня остается много нерешенных проблем. Представляется, что здесь необходимо принимать во внимание многоуровневую организацию системных субъектов, что предполагает множество уровней представительства интересов (для представительства интересов корпорации недостаточно одной фигуры генерального директора, интересы территории вряд ли сможет адекватно представить один лишь губернатор)<sup>2</sup>.

Ускорение постиндустриальных преобразований радикально изменяет процессы постановки и реализации перспективных целей развития экономических систем различного уровня и масштаба, что относится и к региональным экономическим системам. Происходит дестабилизация ранее устойчивых пространственных образований – в них имеют место динамичные перемещения корпоративного и человеческого фактора, быстро устаревает территориальная инфраструктура, изменяются организационные механизмы, трансформируются многолетние тенденции развития, появляются ростки новых институтов. В таких условиях постановка и реализация перспективных целей развития территориальных систем претерпевает акселерацию и нуждается в регулярной коррекции; общая стратегическая траектория движения региональной экономики складывается из нескольких отрезков, между которыми – точки перелома прежних тенденций роста.

---

<sup>1</sup> См.: Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С.56-58.

<sup>2</sup> См.: Торчинова О.В. Социальная ответственность интегрированных субъектов модернизации экономики России: монография. – Владикавказ, ГУП Издательство «Олимп», 2013.

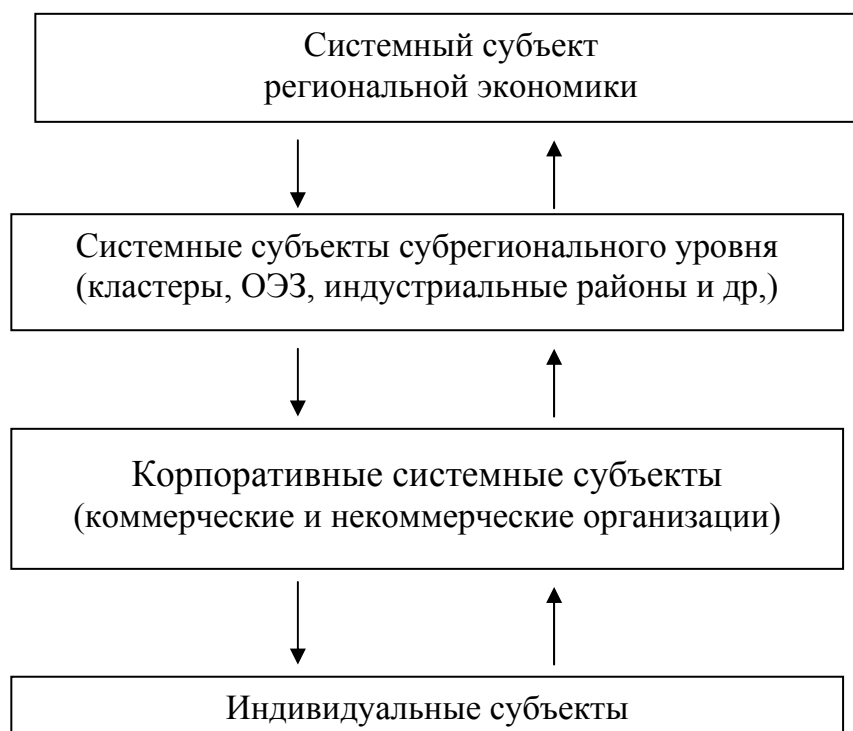


Рис. 1.1. Взаимодействие субъектов постановки и реализации перспективных целей развития на мезоуровне

Возможность адаптироваться к быстро и значительно изменяющимся условиям внешней среды и способность генерировать импульсы обновления обеспечивает жизнеспособность и конкурентные преимущества региональной экономической системы. Данное обстоятельство обуславливает постановку и смену перспективных целей развития на мезо уровне. Отметим, что чем глубже и динамичнее технологические и организационные сдвиги, тем значительнее роль адаптивных механизмов стратегического управления региональной экономической системой в обеспечении конкурентоспособности, завоевании и сохранении за собой выгодных позиций на рынках, необходимых для успешного функционирования и развития в условиях нарастания пространственной конкуренции.

К числу важнейших факторов региональной конкурентоспособности, кроме размеров и конфигурации территории, достаточности ресурсного потенциала, уровня подготовки человеческого фактора и обеспеченности инфраструктурой, в настоящее время следует отнести и обладание адаптивным механизмом стратегического управления, улавливающим смену тенденций в социально-экономическом развитии на мезоуровне. Последнее обстоятельство существенным образом выделяет конкурентоспособность региональной экономической системы в условиях ускорения постиндустриальных преобразований.

Адаптивный механизм стратегического управления призван также гибко и своевременно реагировать на импульсы интеграционного взаимо-

действия, поскольку оно, во многом, определяет конкурентоспособность региональных экономических систем.

В научной литературе справедливо отмечают изменение самой природы конкуренции в условиях переплетения процессов глобальной интеграции и глубоких технологических сдвигов: «Все труднее в одиночку создавать конкурентное пространство за счет редкости ресурса или ограничения на получение информации. Такая постановка вопроса предполагает смещение акцента с конкурентной борьбы на конкурентное сосуществование, которое, в свою очередь, невозможно без формирования тех или иных интеграционных соглашений между субъектами экономики»<sup>1</sup>. Отметим, что конкурентное сосуществование предполагает формирование достаточно тесных отношений для постановки и реализации совместных перспективных целей развития на мезоуровне, необходимых для субъектов такого взаимодействия.

Условия конкурентного сосуществования способствуют планированию эволюции хозяйственного пространства, для чего востребованы ресурсы экономики знаний. Ключевой фактор устанавливающейся экономики знаний – интеллектуальный капитал. Л. Эдвинссон следующим образом раскрывает взрывной потенциал роста данного фактора производства на уровне отдельной корпорации, где условия конкурентного сосуществования были вполне обеспечены: «В начале 90-х годов интеллектуальный капитал в *Scandia* не имел никакого значения. Знания и экспертная деятельность не были скоординированы внутри компании, их ценность до конца не понимали, адекватный менеджмент просто отсутствовал. В результате интеллектуальный капитал не считался серьезной ценностью и не имел стоимостной оценки.

Конечно, в компании, существующей с 1855 г. и насчитывающей более 10 тыс. человек, были знания, опыт, идеи и открытия, но о них забывали, на них просто не обращали внимания и не использовали для увеличения добавочной стоимости. Этот потенциал лежал под спудом, его ценность игнорировалась и не признавалась. А уже к началу 2000 г. интеллектуальный капитал компании был оценен примерно в 15 млрд. долл. Кроме того, средняя продолжительность начальной стадии освоения новых бизнесов сократилась в *Scandia* с семи лет до шести месяцев»<sup>2</sup>. Результаты компании на рынке продемонстрировали взрывной рост, был обеспечен прорыв в конкурентоспособности.

Если, благодаря созданию условий для конкурентного сосуществования, интеллектуальный капитал возвысил свою оценку и обеспечил прорыв в конкурентоспособности корпоративного системного субъекта, то

---

<sup>1</sup> Важенин С.Г., Злоченко А.Р., Татаркин А.И. Слагаемые конкурентоспособного поведения региона // Регион: экономика и социология. 2004. №3. С.37.

<sup>2</sup> Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С.16.

правомерно предположить, что создание аналогичных условий на мезоуровне приведет к возвышению оценки интеллектуального капитала и его накоплению в зонах роста региональной экономической системы, обеспечив, тем самым, прорыв в конкурентоспособности пространственного системного субъекта. Применительно к исследуемому нами процессу это означает фокусирование постановки и реализации перспективных целей на формировании, накоплении, адекватной оценке и эффективном использовании тех компетенций, которые воплощены в наиболее развитой форме человеческого фактора – интеллектуальном капитале.

Представляется, что в исследовании заявленной научной проблемы целесообразно реализовать познавательные возможности предложенной Р. Хэгстромом «решетки интеллектуальных моделей», адаптировав их к анализу постановки и реализации перспективных целей развития на мезоуровне.

Раскроем указанные возможности «решетки интеллектуальных моделей». Прежде всего, отметим, что, предлагая данное понятие, Р. Хэгстром руководствовался потребностями, складывающимися в инвестиционном процессе при возвышении интеллектуального капитала; по существу, речь идет о коренном преобразовании самого процесса инвестирования капитала, что может быть описано следующим образом<sup>1</sup>:

– имеет место продвижение профессионалов в области инвестирования за пределы изначально очерчивавших поле их деятельности дисциплин финансов, менеджмента, экономико-математического моделирования, что предполагает освоение указанными субъектами широкого поля дисциплин и получение ими качественно новых компетенций, связанных со знаниями в области физики, психологии, биологии и других фундаментальных наук;

– происходят синтез, интеграционное взаимодействие, формирование ряда синергетических эффектов на основе комбинирования и переплетения особых познавательных возможностей всех областей поля знаний, что позволяет профессионалам в области инвестирования создавать качественно новые и высокоэффективные капитальные комбинации в зонах роста региональной экономики, позволяющие сформировать в ней двоякого рода эффект: с одной стороны, эффект в виде взрывного роста конкурентоспособности, с другой стороны, эффект в виде приращения знаний о процессах, происходящих в региональной экономике, что позволяет возвысить потенциал постановки и реализации перспективных целей развития региональной экономики;

– возникает некоторая интегрированная интеллектуальная платформа процесса формирования и реализации перспективных целей развития региональной экономической системы – общая решетка интеллекту-

---

<sup>1</sup> См.: Хэгстром Р. Инвестирование. Последнее свободное искусство. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – С.35-39, 43-52 и др.

альных моделей стратегического обеспечения развития на мезоуровне, возможности которой выходят за пределы потребностей принятия инвестиционных решений и охватывают практически все аспекты территориального воспроизводства;

– создание указанной интеллектуальной платформы и реализация ее возможностей в стратегическом управлении развитием территориального воспроизводства превращают процесс постановки и реализации перспективных целей такого развития в интенсивно развивающийся компонент экономики знаний, а интеллектуальный капитал региональной экономической системы – в ключевой фактор ее эволюции в современных условиях.

Для раскрытия содержания исследуемого нами процесса в контексте региональных исследований востребованы:

– концептуальное представление региональной экономической системы в качестве системного (интегрированного) субъекта, обладающего соответствующим, системным качеством связей входящих в него частных субъектов, достаточным созидательным потенциалом для саморегулирования и саморазвития, несколькими уровнями формирования и представительства потребностей и интересов, что позволяет раскрыть многоуровневый характер исследуемого процесса;

– концептуальное представление о реализации в процессе развития указанного субъекта совокупности взаимосвязанных целей, установленных (положенных) для него на более высоком (национальном или глобальном) уровне, что позволяет выявить субординацию исследуемого процесса и предоставляет возможность системного отображения его основных индикаторов. Выделим в данном отношении необходимость в механизме согласования собственных целей развития региональной экономической системы и целей, установленных на более высоком, – национальном уровне.

Природа процесса стратегирования на мезоуровне предполагает проведение его исследования в русле системного подхода, с фокусированием внимания на возможностях модульной редакции данного подхода. Вместе с тем, характер заявленной научной проблемы обуславливает необходимость подкрепления познавательного потенциала системного подхода соответствующими возможностями ряда других направлений экономической науки.

Отметим также, что важнейшей особенностью интересующего нас процесса на мезоуровне является его адресация развитию региональных экономических систем – территориальных производственных модулей национальных экономик, полностью открытых внешним воздействиям, что выступает в качестве устойчивого ограничения исследуемого процесса.

### 3.2. РАСКРЫТИЕ СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ «СТРАТЕГИРОВАНИЕ» В КОНТЕКСТЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Обоснование методологического подхода к исследованию заявленной научной проблемы подвело нас к углублению первичных представлений о стратегировании, к переходу от подведения под данное понятие совокупности сложных процессов по стратегическому обеспечению развития (использования нового понятия в качестве некоторого общего имени (девиза) к раскрытию его содержания в контексте региональных исследований. Использование любого понятия в качестве общего имени обесценивает его и приводит к неопределенности в случае использования такого понятия в построении научной теории, анализе совокупности фактов, разработке прикладных инструментов и др.

Выше была установлена обусловленность самого обращения к понятию стратегирования ускорением постиндустриальных преобразований, что выражается в нарастающем и ускоряющемся потоке глубоких технологических сдвигов, осуществлении принципиальных организационных изменений, формировании качественно новых компетенций в составе человеческого фактора. Приведем аргументы, подтверждающие реальное ускорение постиндустриальных преобразований в последние десятилетия XX века и в начале XXI века.

Во-первых, для данного периода развития характерен процесс интеллектуализации факторов производства, насыщение их элементами нового знания. Вклад новых знаний, предметно воплощенных в технологиях, человеческом факторе, институтах и организации производства, в наиболее развитых странах мира составляет до 80-95% ВВП.

Во-вторых, произошло возвышение человеческого фактора, ставшего творческой, созидательной силой современного производства – многие виды деятельности, вносящие весомый вклад в прирост ВВП, опираются на высокоразвитые компетенции и опираются не на здания, сооружения и многочисленное оборудование, а на интеллект человека. Как свидетельствуют современные эксперты в области науки и технологий, в экономике США до 45 млн. человек используют в качестве фактора производства свой интеллект, подкрепленный лишь персональным компьютером<sup>1</sup>.

В-третьих, имеет место быстрое сокращение срока практического освоения научных открытий. Так, средний период освоения нововведений с 1885 по 1919 гг. составил 37 лет, с 1920 по 1944 гг. – 24 года, с 1945 по 1964 гг. – 14 лет, а в 90-е гг. XX века для наиболее перспективных откры-

---

<sup>1</sup> Мясникова Л. Смена парадигмы. Новый глобальный проект // Мировая экономика и международные отношения. 2006. №6.

тий – 3-4 года. Сокращение срока освоения научных открытий продолжается, что означает – развитие глобальной экономики вступило в фазу глубоких и непрерывных технологических сдвигов, инициирующих преобразования в основном капитале, человеческом факторе, механизмах организации производства, институтах.

Ускорение постиндустриальных преобразований создает потребность в адекватном преобразовании механизмов управления развитием региональной экономической системы, для чего, в частности, востребованы познавательные возможности рассмотренной выше решетки интеллектуальных моделей, применение которых позволяет раскрыть проблемные узлы в рамках исследования заявленной проблемы (рис. 1.2).

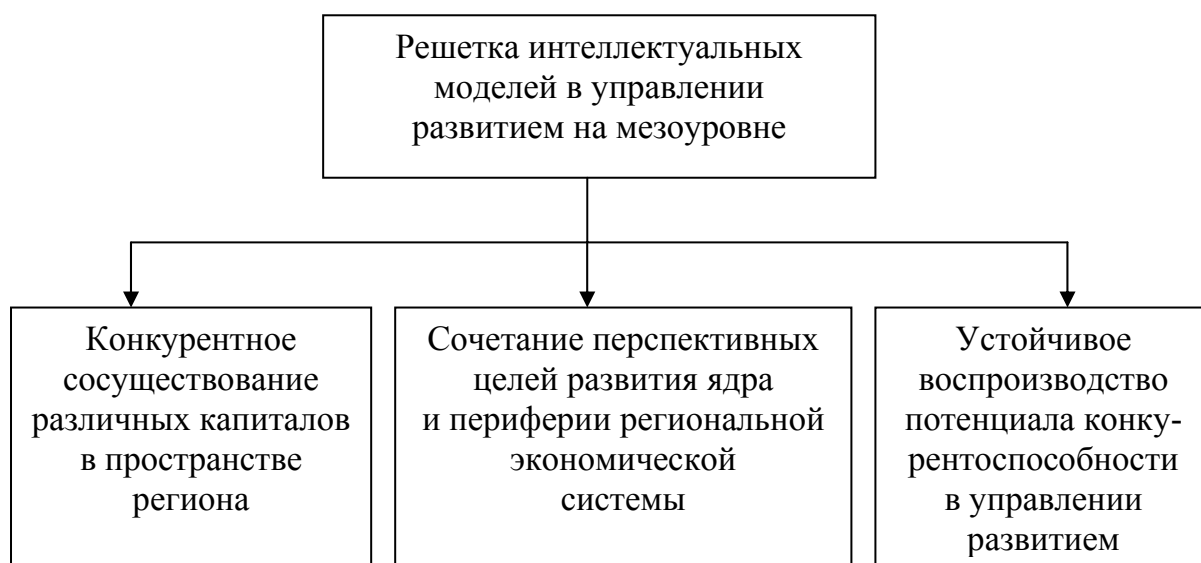


Рис. 1.2. Проблемные узлы управления развитием на мезоуровне, раскрываемые с помощью решетки интеллектуальных моделей

Первый из таких узлов – конкурентное сосуществование различных капиталов в пространстве региона, для обеспечения условий которого необходимо согласовать между собой перспективные цели развития целого ряда корпоративных структур и региональной экономической системы. Решение данной задачи предполагает:

- разработку соответствующего механизма согласования целей;
- реализацию региональной экономической политикой специальной функции развития конкурентной среды, адаптации ее норм к современным требованиям конкурентоспособности.

Второй проблемный узел в рамках исследования заявленной проблемы – сочетание перспективных целей развития ядра и периферии региональной экономической системы, то есть, обеспечение опережающего роста немногих зон хозяйственного пространства, продвигающих территорию, а также обеспечение целостности указанного пространства, системного характера процесса территориального воспроизводства. Известно, что разво-



рот в региональной экономической политике России (утверждение парадигмы конкурентоспособности) привел к усугублению территориальной поляризации; ускорение постиндустриальных преобразований возвышает риск внутренней поляризации регионального пространства, особенно, принимая во внимание масштабы отечественных регионов и обременение их значительным наследием централизованного хозяйства (изношенной инфраструктурой, моногородами и др.)<sup>1</sup>.

Представляется, что для решения соответствующих задач востребованы:

- механизмы регионального и субрегионального стратегического планирования, правовую основу которых обеспечило принятие ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»;

- механизмы взаимодействия кластеров, ОЭЗ, новых индустриальных районов и других форм локализации развития региональной экономики.

Третий проблемный узел в рамках исследования заявленной проблемы – устойчивое воспроизводство потенциала конкурентоспособности в процессе управления развитием, что предполагает:

- прогнозирование технологических сдвигов и организационных изменений в территориальном воспроизводстве;

- селекцию приоритетных направлений регионального развития, обеспечивающих необходимый уровень конкурентоспособности;

- регулярную коррекцию перспективных целей развития региональной экономической системы с учетом изменений в ее конкурентных позициях.

Отметим, что разрешение проблемных узлов управления развитием на мезоуровне, представленных на рис. 1.2, в хозяйственном пространстве России происходит в условиях явного доминирования института государственной власти, когда перспективные цели ставятся и реализуются с санкции государства, а все, не одобренное государством преобразования обречены на неудачу. Характерно, что в условиях стагнации на мезоуровне частный бизнес рассматривает государственную поддержку и согласие с государством как определяющие условия для своей успешной деятельности<sup>2</sup>.

Выделим еще один аспект управления развитием на мезоуровне, без которого невозможно разрешить исследуемую научную проблему. Он состоит в том, что преобразование прежних механизмов территориального управления и экономической политики на мезоуровне под девизом страте-

---

<sup>1</sup> См.: Агафонов В.А. Системные принципы стратегического планирования на региональном уровне. – М.: ЦЭМИ РАН, 2013.

<sup>2</sup> См.: Капелюшников Р. Идея «вековой стагнации»: три версии // Вопросы экономики. – 2015. – №5.

гирования осуществляется в условиях растущей поляризации хозяйственного пространства страны, когда возникает противоречивая ситуация:

- одни территории ускоренно создают плацдармы постиндустриального развития, накапливают предпосылки для ускоренного роста и усиления своих позиций в национальной экономике и глобальном хозяйстве (формирование полюса силы в хозяйственном пространстве);

- другие территории втягиваются в процесс деиндустриализации и заполняются архаичными формами хозяйственной жизни (формирование полюса слабости в хозяйственном пространстве).

Для расчета устойчивости региона как целостной социально-экономической системы мы произвели расчеты по совокупности показателей, отражающих ее различные аспекты. В качестве примера приведены расчеты устойчивости Краснодарского края. Заметно, что одним из существенных результатов указанной выше поляризации явилась возрастающая неустойчивость регионального развития, что внесло существенный вклад в рост рисков, отток капитала и стагнацию на мезоуровне. Результаты влияния индикаторов развития экономики Краснодарского края на сводный индекс устойчивости приведены в табл. 1.

Обобщение результатов анализа, представленных в табл. 1., позволяет сформулировать следующие выводы:

- развитие экономики Краснодарского края нельзя квалифицировать, как устойчивое (колебания сводного индекса устойчивости за три года колеблются в интервале 95,9–105,7);

- при этом наибольший вклад в колебания сводного индекса устойчивости вносят такие индикаторы, как инфляция, бедность населения, внутренний долг, финансирование науки, рекультивация земель, что определяет адресацию мер по преобразованию механизмов управления развитием региональной экономической системы;

- неустойчивость региональной экономики выражена менее ярко, чем неустойчивость всей национальной экономики России, где колебания сводного индекса устойчивости за три года находятся в интервале 95,3–106,4.

В связи с вышеизложенным следует констатировать, что преобразование механизмов управления развитием на мезоуровне необходимо осуществлять с учетом воздействия ускорения постиндустриальных преобразований на развитие региональной экономики, уровнем дифференциации хозяйственного пространства, наличием производств с высокой добавленной стоимостью и неустойчивости развития региональных экономических систем. Приведем необходимые пояснения и аргументы в пользу данного суждения.

Возможности управления развитием, во многом, определяются хозяйственным профилем региона, принадлежностью его к сырьевому или обрабатывающему типу. Характерно, что высокая инфляция ставит в неравное положение указанные типы регионов, поскольку в регионах сырьевого типа

основные доходы формируются на основе валютных сделок, а в регионах обрабатывающего типа – на основе рублевых сделок<sup>1</sup>. Добавим к этому, что условия современной стагнации на мезоуровне демонстрируют различную реакцию привлекательных в инвестиционном отношении регионов и регионов депрессивного типа на ухудшение условий внешней среды – если для первых характерна более острая реакция (быстрое уменьшение ВРП, рост безработицы, значительный отток капитала и др.), то для вторых типична притупленная реакция (уменьшение ВРП в меньшей мере, не столь существенный рост безработицы, вялый отток капитала). Соответственно, различными будут и подходы к постановке и реализации перспективных целей в указанных регионах – для них невозможно предложить некий универсальный механизм управления развитием.

*Таблица 1*

**Вклад индикаторов развития экономики Краснодарского края  
в сводный индекс устойчивости региона, %**

Индикаторы	2012	2013	2014
ВРП	-4,8	3,1	0,9
Обновление основных фондов	0,1	7,2	-12,1
Инвестиции	-6,2	1,1	-5,9
Производительность труда	-3,1	2,3	2,0
Продукция с высокой добавленной стоимостью	11,6	9,3	-4,2
Инфляция	-71,2	-37,1	-18,3
Внутренний региональный долг	7,2	16,5	-38,4
Финансирование науки	-34,1	15,2	31,2
Безработица	-11,8	2,8	-21,3
Дифференциация доходов	-2,2	-0,7	-4,2
Бедность населения	-12,3	-26,3	5,6
Обеспеченность жильем	1,6	1,2	1,5
Услуги рекреации	4,1	7,0	1,9
Энергоемкость экономики	-5,3	1,6	2,3
Возобновляемая энергия	-1,3	0,1	2,8
Оборотное водоснабжение	0,5	2,1	-1,1
Расчетная лесосека	-4,2	17,3	-11,8
Выбросы в атмосферу	0,5	1,6	3,1
Рекультивация земель	17,6	-42,1	13,1
Выбросы углекислого газа	2,2	-0,5	6,2
Сводный индекс устойчивости	95,1	105,7	97,1

<sup>1</sup> См.: Агафонов В.А. Указ. соч. – С. 19-20.

Опираясь на современные научные публикации, определим новые хозяйственные формы, создаваемые на мезоуровне в процессе ускорения постиндустриальных преобразований и глобальной интеграции:

- инновационные кластеры, новые индустриальные районы, особые экономические зоны (новые формы локализации и размещения хозяйствующих субъектов в пространстве региона);

- перспективные зоны постиндустриального роста, плацдармы региональных преобразований (новые формы локализации институционально-хозяйственных преобразований);

- новые хозяйственные связи и социальные коммуникации в региональной экономике (новые формы взаимодействия хозяйствующих субъектов в хозяйственном пространстве).

Указанные новые хозяйственные формы активизируют развитие следующих механизмов территориального управления:

- инновационные кластеры, новые индустриальные районы, особые экономические зоны активизируют механизмы межсистемного взаимодействия, сбалансированного и соразмерного развития различных системных субъектов региональной экономики;

- перспективные зоны постиндустриального роста, плацдармы региональных преобразований активизируют механизмы прогнозирования и стратегического планирования региональной экономики;

- новые хозяйственные связи и социальные коммуникации в региональной экономике активизируют механизмы модернизации, смены курса развития, коррекции стратегической траектории.

Соответственно, активизация развития механизмов территориального управления обуславливает следующие институциональные изменения на мезоуровне:

- активизация механизмов межсистемного взаимодействия, сбалансированного и соразмерного развития различных системных субъектов региональной экономики обуславливает разработку норм и контрактов для процессов межсистемного взаимодействия;

- активизация механизмов прогнозирования и стратегического планирования региональной экономики обуславливает выращивание институтов развития для зон постиндустриального роста, замену устаревших институтов, что составляет одну из наиболее острых проблем территориального развития;

- активизация механизмов модернизации, смены курса развития, коррекции стратегической траектории обуславливает разработку институций, контрактов и норм регулирования новых связей и коммуникаций, то есть, упорядочивание и закрепление результатов указанных преобразований.

Завершая логическую линию анализа воздействия взаимосвязанных процессов ускорения постиндустриальных преобразований и гло-

бальной интеграции на территориальное развитие, определим его основные результаты:

- возникновение инновационных кластеров, новых индустриальных районов, особых экономических зон, активизация механизмов межсистемного взаимодействия, сбалансированного и соразмерного развития различных системных субъектов региональной экономики через посредство разработки норм и контрактов для процессов межсистемного взаимодействия приводят к развитию системного качества связей в региональной экономике, повышению субъектного статуса территории;

- возникновение перспективных зон постиндустриального роста, плацдармов региональных преобразований, активизация механизмов прогнозирования и стратегического планирования региональной экономики через посредство выращивания институтов развития для зон постиндустриального роста, замены устаревших институтов приводят к осознанию необходимости расширения горизонтов прогнозирования и планирования развития региональной экономики, что инициирует создание соответствующих методов и инструментов;

- возникновение новых хозяйственных связей и социальных коммуникаций в региональной экономике, активизация механизмов модернизации, смены курса развития, коррекции стратегической траектории через посредство разработки институций, контрактов и норм регулирования новых связей и коммуникаций приводят к формированию и реализации особой потребности в качественном преобразовании способа управления развитием региональной экономической системы.

Результаты анализа воздействия указанных процессов на территориальное развитие представлены в табл. 1.2.

Принимая во внимание совокупность концептуальных представлений о стратегировании, рассмотренных в предшествующем разделе данной главы, а также обобщая результаты анализа воздействия процессов ускорения постиндустриальных преобразований и глобальной интеграции на территориальное развитие, раскроем содержание интересующего нас процесса стратегирования, соотнося его с ускорением постиндустриальных преобразований на мезоуровне.

Во-первых, речь идет о новом качестве территориального управления, что нельзя представить в виде некоей суммы прежних качеств (например, соединяя в одном определении прогнозирование, стратегическое планирование и реальное управление). В качественном отношении стратегирование на мезоуровне означает детерминацию всех механизмов и инструментов территориального управления и региональной экономической политики объективно обусловленными перспективными целями развития региональной экономики; правомерно констатировать сложный, синтетический характер данного понятия, а также то, что оно востребовано в условиях концентрации и переплетения многих трансформационных процессов.

Таблица 1.2

**Анализ воздействия процессов ускорения постиндустриальных преобразований  
и глобальной интеграции на территориальное развитие<sup>1</sup>**

Новые хозяйственные формы, создаваемые указанными процессами на мезоуровне	Механизмы территориального управления, активизируемые указанными процессами	Институциональные изменения на мезоуровне, обусловленные указанными процессами	Основные результаты воздействия указанных процессов на территориальное развитие
Инновационные кластеры, новые индустриальные районы, особые экономические зоны	Механизмы межсистемного взаимодействия, сбалансированного и соразмерного развития	Разработка норм и контрактов для процессов межсистемного взаимодействия	Развитие системного качества связей в региональной экономике, возвышение субъектного статуса территории
Перспективные зоны постиндустриального роста, плацдармы региональных преобразований	Механизмы прогнозирования и стратегического планирования региональной экономики	Выращивание институтов развития для зон постиндустриального роста, замена устаревших институтов	Необходимость расширения горизонтов прогнозирования и планирования развития региональной экономики
Новые хозяйственные связи и социальные коммуникации в региональной экономике	Механизмы модернизации, смены курса развития, коррекции стратегической траектории	Разработка институций, контрактов и норм регулирования новых связей и коммуникаций	Потребность в качественном преобразовании способа управления развитием региональной экономической системы

<sup>1</sup> Таблица составлена автором по материалам исследования.

Во-вторых, исследуемый процесс стратегирования обеспечивает эффективное преломление и отражение импульсов постиндустриальных преобразований в эволюции механизмов управления региональным производством, обозначая траекторию движения указанных механизмов к полному соответствию императивам глубоких технологических, организационных и социальных сдвигов на мезоуровне, что обеспечивает продуктивность и устойчивое развитие региональной экономики. В данном аспекте стратегирование означает адекватность управления региональным производством требованиям времени, динамизм указанных механизмов.

В-третьих, стратегирование на мезоуровне ориентировано на конкурентоспособность региональной экономики и территориального управления. Поэтому оно нацелено на формирование гибкого, динамично адаптирующегося к изменениям условий эволюционного процесса интегрального механизма управления развитием территориального хозяйства, ядром которого является управление системными технологическими, организационными и институциональными трансформациями в данном хозяйстве в целях обеспечения его глобальной конкурентоспособности.

Конкурентоспособность – ключевое понятие в характеристике процесса и результатов стратегирования; приведем необходимые пояснения и аргументы в пользу такого суждения. Конкурентоспособность региональной экономики и ее производственного процесса не может быть сведена к конкурентоспособности коммерческой организации и ее производства. Конкурентоспособность любой пространственной системы гораздо сложнее и противоречивее, чем обычной организации как участника рынка, поскольку такая система: обладает значительным хозяйственным пространством, а не малым участком земли; опирается на природную ресурсную базу; создает общую территориальную инфраструктуру; обеспечивает работой и доходами не узкую группу наемного персонала, а все свое постоянное население; формирует и развивает локальные рынки; наполняет территориальный бюджет; использует механизмы генерации финансового капитала для наполнения своего хозяйственного пространства.

Конкурентоспособность территориального управления означает наличие у его механизмов необходимых преимуществ перед соответствующими механизмами других территорий. При конкурентоспособности территориального управления ограниченность природной ресурсной базы развития региональной экономики компенсируется на основе разработки и принятия качественных управленческих решений:

- об использовании выгодной конфигурации региона или близости его к рынкам, на которых продаются продукты территориального производства (использование фактора удачного расположения);

- о подключении инфраструктуры региональной экономики к уже существующим или проектируемым мировым транспортным коридорам с последующим формированием необходимых территориальных ответв-

лений дорожных и логистических сетей (использование инфраструктурного фактора).

Отметим, что во всех указанных случаях территориальный дефицит собственных природных ресурсов перекрывается с помощью формирования выгодных капитальных комбинаций с участием высококвалифицированного человеческого фактора; механизмы территориального управления, тем самым, демонстрируют свою конкурентоспособность.

В-четвертых, стратегирование развития региональной экономики представляет собой единство следующих противоположностей: с одной стороны, налицо системная реакция механизмов территориального управления на изменения во внешней среде региональной экономики; с другой стороны, происходит генерирование собственных импульсов изменений во внутренней среде региональной экономики.

Приведем необходимые пояснения к структуре стратегирования. Воздействие новых технологий, компетенций и других продуктов ускоряющихся постиндустриальных преобразований на структуру цикла процесса стратегирования заключается в многосторонней коррекции всех основных компонентов цикла стратегирования развития на мезоуровне:

- во-первых, корректируются цели, которые ставят перед региональной экономической системой федеральный центр или территориальные органы власти (установленные цели и собственные цели), происходит переосмысление ранее сформированных целей развития под углом зрения процесса постиндустриальных преобразований;

- во-вторых, корректируется процесс реализации поставленных перспективных целей с учетом того, насколько получаемые промежуточные и конечные результаты удовлетворяют изменившимся потребностям и представлениям о перспективах развития экономики на мезоуровне;

- в-третьих, с учетом экспертных оценок конечных результатов реализации поставленных перспективных целей (результатов всего цикла стратегирования) происходит существенное уточнение новых перспективных целей – часть прежних представлений о таких целях отрицается, вместе с тем, получают общественное признание и ставятся принципиально новые цели, которые ранее не просматривались.

Завершение одного цикла стратегирования развития на мезоуровне прокладывает дорогу к началу следующего цикла, или витка в спирали непрерывного процесса стратегирования: результаты реализации перспективных целей переходят в свою противоположность – вновь поставленные перспективные цели. Отметим, что непрерывность стратегирования обеспечивается устойчивыми связями между отдельными циклами данного процесса.



### **3.3. ВЫЯВЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ЗАДАЧ СТРАТЕГИРОВАНИЯ НА МЕЗОУРОВНЕ В УСЛОВИЯХ УСКОРЕНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ**

Под ключевыми задачами стратегирования на мезоуровне в условиях ускорения постиндустриальных преобразований мы понимаем задачи данного процесса, которые детерминированы двояким образом: во-первых, императивами постиндустриальных преобразований; во-вторых, важнейшими потребностями развития региональной экономики современной России.

Опираясь на результаты современных исследований, раскроем императивы постиндустриальных преобразований применительно к мезоуровню. Прежде всего, отметим, что в условиях глубоких технологических сдвигов в мировой экономике складываются 4 доминирующих центра развития науки, позиции которых по критерию доли совокупных мировых расходов на НИОКР могут быть представлены следующим образом: США – 35%; ЕС – 24%; КНР – 12%; Япония – 12%.

Позиции Российской Федерации в процессе развития науки значительно слабее – на ее долю до вхождения в полосу стагнации (2012 г.) приходилось около 2% совокупных расходов на НИОКР, в дальнейшем обозначилась тенденция к снижению данного показателя. К сожалению, выведение российской экономики на дальнюю периферию мирового научного процесса было, во многом, обусловлено характером трансформационных процессов, происходящих в последние два десятилетия. Приведем некоторые характеристики отечественного научного процесса, существенные для достижения поставленной цели.

Качество научного процесса отражает структура затрат на технологические инновации в промышленности. С. Глазьев приходит к выводу о том, что в данном отношении в российской промышленности преобладают затраты на маркетинговые исследования и производственное проектирование, составляющие примерно 50%. Напротив, фундаментальные для успеха научного процесса затраты на НИОКР не превышают в отечественной промышленности 10%, что абсолютно не соответствует заявленному курсу на модернизацию и структурные преобразования; отметим, что при такой структуре затрат на технологические инновации создание новой техники сводится к имитации уже существующих образцов.

База для современной стагнации была заложена еще до вхождения в глобальный кризис 2008-2009 гг., о чем свидетельствуют следующие данные, относящиеся к 2007 г.: количество поданных патентных заявок в России оказалось в 5 раз меньше, чем в Германии, в 10 раз меньше, чем в США и в 15 раз меньше, чем в Японии<sup>1</sup>. Для преодоления такого базиса

---

<sup>1</sup> См.: Сайфиева С.Н. Основные показатели развития экономики знаний в России / Теория и практика институциональных преобразований в России. Выпуск №10 / Под редакцией Б.А. Ернзкяна. – М.: ЦЭМИ РАН, 2008. – С. 110-129.

необходимы интенсивные вложения средств в научный процесс, что, в свою очередь, наталкивается на ресурсные ограничения, установленные стагнацией; круг замыкается, что предполагает прорыв из него с помощью новых управленческих возможностей, к которым относится и исследуемое нами стратегирование.

Используем для раскрытия ключевых задач стратегирования на мезоуровне в условиях ускорения постиндустриальных преобразований следующую логическую линию исследования: императивы постиндустриальных преобразований на мезоуровне – важнейшие потребности развития региональной экономики современной России – проблемные узлы механизма территориального управления, препятствующие реализации указанных императивов и потребностей – ключевые задачи стратегирования на мезоуровне в условиях ускорения постиндустриальных преобразований.

Исходя из результатов анализа современных публикаций, посвященных постиндустриальным преобразованиям, установим императивы постиндустриальных преобразований на мезоуровне.

Первый из них – императив интеграции региональных хозяйств различных профилей в глобальную систему хозяйства, преодоления хозяйственной изоляции пространственных образований обрел достаточное признание в современной научной литературе.

Потребность в стратегировании возникает в процессе интеграции в той мере, в какой интеграционное взаимодействие опирается на качественно новые технологии, виды продуктов, поскольку глубокое обновление базиса хозяйственных процессов порождает потребности в постоянном соотношении текущих результатов развития и перспективных целей, регулярной коррекции перспективных целей, трансформации конечных результатов данного цикла управления развитием в качественно новые перспективные цели.

Вместе с тем, процесс интеграции в условиях ускорения постиндустриальных преобразований обостряет противоречия, существующие на мезоуровне, а также формирует новые противоречия, что можно продемонстрировать на следующем примере. Если региональные экономические системы реализуют интеграционный проект, опирающийся на результаты глубоких технологических сдвигов, то объединение их усилий в создании единого и высокотехнологичного воспроизводственного процесса наталкивается на ограниченность собственных ресурсов развития; в итоге обостряется противоречие между потребностями преобразования региональной экономики и ресурсами ее развития, что приводит к разрастанию совокупной долговой нагрузки на ВРП.

В данном отношении характерен опыт разработки перспективной программы развития промышленности Краснодарского края и повышения ее конкурентоспособности – в условиях жестких бюджетных ограничений и разрастания совокупного долга до 60-70% ВРП регион устанавливает

перспективные цели интеграционного характера, требующие объединения усилий с крупными корпоративными инвесторами и выделения значительных объемов инвестиций, в том числе, за счет средств территориального бюджета. Однако ограничение доступа к внешним финансовым рынкам и стагнация обусловили такие размеры бюджетных инвестиций, которые не обеспечат решение масштабных и затратных задач технологического обновления и повышения конкурентоспособности региональной промышленности: 2015 год – 63 000,0 тыс. руб.; 2016 год – 478 000,0 тыс. руб.; 2017 год – 528 000,0 тыс. руб.; 2018 год – 518 000,0 тыс. руб.; 2019 год – 468 000,0 тыс. руб.; 2020 год – 403 000,0 тыс. руб.<sup>1</sup>

Выделение средств в пределах 0,4-0,5 млрд. руб. в год на развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности несопоставимо с масштабами физического износа и морального старения основного капитала в региональной экономике, где соответствующие процессы существенно ускорились после глобального кризиса – если степень физического износа основных фондов в экономике края в 2005 г. составляла 45,2%, то к 2014 г. она достигла уровня 51,3%. Особо отметим, что в анализируемой программе не предполагается интеграционное взаимодействие с крупными корпорациями и другими регионами в рамках решения поставленной задачи, что превращает перспективные цели развития региональной промышленности в формальность.

Второй императив постиндустриальных преобразований на мезоуровне – концентрация ресурсов и факторов хозяйственного процесса на немногих ведущих направлениях развития, обеспечение прорывов в развитии на мезоуровне. Опыт предшествующих десятилетий свидетельствует о том, что эффективное и устойчивое развитие региональных экономических систем опирается на точно рассчитанные приоритеты. При их определении необходимо принимать во внимание господствующие тенденции мирового научно-технического прогресса, собственный опыт в развитии воспроизводства и наличие необходимых компонентов ресурсной базы, что позволит сформировать достаточный потенциал конкурентоспособности.

Третий императив постиндустриальных преобразований на мезоуровне – это перелом прежних тенденций хозяйственного развития, усложнение стратегической траектории эволюционного процесса. Глубокие технологические сдвиги приводят к соответствующим сдвигам в управлении развитием на мезоуровне. Меняется, прежде всего, стратегическое видение субъектов данного процесса (территориальных органов власти и взаимодействующих с ними крупных корпораций) – смена ориентиров ведет к смене перспективных целей, что означает пересмотр тех ключевых индикаторов, с помощью которых традиционно определяли рубежи будущего развития. В частности, количественные индикаторы (стои-

---

<sup>1</sup> См.: по данным министерства экономики Краснодарского края.

мость ВРП, прирост душевых доходов, количество рабочих мест в региональной экономике и др.) уступят место качественным индикаторам (состав ВРП, соотношение производительности труда и заработной платы, соотношение нематериальных активов и вещественных элементов основного капитала, насыщенность ВРП интеллектуальным капиталом и др.) или будут дополнять их.

Территориальная конкуренция во все большей мере определяется не фиксированной базой природных ресурсов, а человеческим фактором, поэтому территориальные органы управления призваны фокусировать инвестиции на процессе формирования новых ключевых компетенций и обеспечении расширенного воспроизводства интеллектуального капитала региональной экономики, что позволяет обеспечить ее инновационный потенциал, способность гибко реагировать на внешние вызовы и интенсивно развиваться, обновляя свою структуру, ключевые бизнес-процессы и создавая все новые и новые конкурентные преимущества.

Наконец, четвертый императив постиндустриальных преобразований на мезоуровне – обеспечение системности связей между глубокими изменениями в технологиях, организации, институтах, социальных коммуникациях. Стратегирование по своей природе нацелено на воспроизводство системных связей в условиях глубоких и всесторонних трансформаций, расшатывающих указанные связи и дестабилизирующих движение системы. В данном отношении характерен пример реализации глобального олимпийского проекта на территории Краснодарского края, результатами которого, в том числе, стали:

- существенное разрастание регионального долга, поскольку край был вынужден принять на себя значительную часть дополнительных затрат, не предусмотренных проектом и не имевших ресурсного покрытия;
- включение в состав территориальной инфраструктуры множества дорогих элементов, оставшихся в крае после игр, для содержания которых территориальные власти вынуждены изыскивать дополнительные средства;
- выраженные разрывы в курортном центре региона – Сочи, где надстройка из созданных к играм объектов возвышается над старым базисом.

Поставим в соответствие установленным императивам постиндустриальных преобразований на мезоуровне связанные с ними важнейшие потребности развития российской региональной экономики:

- императиву интеграции региональных хозяйств различных профилей в глобальную систему хозяйства, преодоления хозяйственной изоляции пространственных образований соответствует потребность в наращивании конкурентных преимуществ региональной экономики в национальном и глобальном измерении, поскольку именно они выступают необходимым условием продуктивной интеграции, союзы «бедных и слабых» территорий не жизнеспособны;

– императиву концентрации ресурсов и факторов хозяйственного процесса на немногих ведущих направлениях развития, обеспечения прорывов в развитии соответствует потребность в формировании активных зон регионального развития, позволяющих обеспечить задачи технологических прорывов, поскольку указанные зоны способны обеспечить естественное притяжение к себе наиболее ценных факторов и ресурсов развития;

– императиву перелома прежних тенденций хозяйственного развития, усложнения стратегической траектории эволюционного процесса соответствует потребность в поддержке системных связей в территориальном воспроизводстве, укреплении связей между его циклами, поскольку перелом прежних тенденций вызывает к жизни многочисленные разрывы в системных связях (наиболее болезненно российские трансформации двух последних десятилетий сказались именно на региональной экономике);

– императиву системности связей между глубокими изменениями в технологиях, организации, институтах, социальных коммуникациях соответствует потребность в развертывании региональной экономики в полноценную и упорядоченную пространственную систему, поскольку неорганический характер данной экономики сдерживает процесс ее обновления и формирования качественно новых конкурентных преимуществ.

Исходя из установленных логических связей императивов постиндустриальных преобразований на мезоуровне и важнейших потребностей развития российской региональной экономики, определим обусловленные ими проблемные узлы механизма территориального управления, препятствующие реализации указанных императивов и потребностей:

– связка императива интеграции региональных хозяйств различных профилей в глобальную систему хозяйства, преодоления хозяйственной изоляции пространственных образований и потребности в наращивании конкурентных преимуществ региональной экономики, обеспечении ее конкурентоспособности в национальном и глобальном измерении обуславливает формирование проблемного узла слабости системных связей в механизме территориального управления, его ориентации на обеспечение текущих потребностей региона; данный узел генерирует риски торможения процесса развития на мезоуровне, дезинтеграции территориального воспроизводства и потери его конкурентных преимуществ;

– связка императива концентрации ресурсов и факторов хозяйственного процесса на немногих ведущих направлениях развития, обеспечения прорывов в развитии и потребности в формировании активных зон регионального развития, позволяющих обеспечить задачи технологических прорывов, обуславливает формирование проблемного узла инерционной ориентации территориального управления на выравнивание и балансирование регионального развития; данный узел имеет очень глубокие институциональные «корни», уходящие в историю централизован-

ного хозяйства, поэтому для его преодоления востребованы специальные институциональные инструменты;

– связка императива перелома прежних тенденций хозяйственного развития, усложнения стратегической траектории эволюционного процесса и потребности в поддержке системных связей в территориальном воспроизводстве, укреплении связей между его циклами обуславливает формирование проблемного узла традиционного планирования «от достигнутого», ориентации территориального управления на пролонгацию прежнего тренда; данный узел также глубоко укоренен, вместе с тем, он выступает в качестве некоторой проекции на мезоуровень стратегической ориентации отечественной экономики на добычу, первичную переработку, экспорт сырья и энергетических носителей, в рамках которой стратегия выхода из кризиса заключается в том, чтобы дождаться возвращения благоприятной конъюнктуры на мировом рынке и продолжать ставить задачи достижения необходимых темпов роста;

– связка императива системности связей между глубокими изменениями в технологиях, организации, институтах, социальных коммуникациях и потребности в развертывании региональной экономики в полноценную и упорядоченную пространственную систему обуславливает формирование проблемного узла неоднородности механизма территориального управления, наличия в нем блоков, тормозящих преобразования; исследование данного узла позволяет получить приращение научного знания в области функциональных связей и способа структурной организации региональной экономики, а также раскрыть существующий в экономиках депрессивного типа механизм торможения.

Определение указанных проблемных узлов позволяет решить научную задачу выявления ключевых задач стратегирования развития региональной экономической системы не в условиях ускорения постиндустриальных преобразований; соответствующие результаты представлены в табл. 1.3.

Обобщение результатов анализа, представленных в табл. 1.3, позволяет выявить ключевые задачи стратегирования развития региональной экономической системы в условиях ускорения постиндустриальных преобразований:

– последовательная стратегическая ориентация процесса развития региональной экономики на формирование конкурентных преимуществ, адекватных императивам постиндустриальных преобразований, что позволяет обеспечить необходимую связь между управлением развитием на мезоуровне и конкурентоспособностью региональной экономики; перспективные цели развития данной экономики должны быть четко ориентированы на формирование необходимых конкурентных преимуществ, соответственно, переоценка указанных преимуществ рынком дает сигнал к коррекции перспективных целей, инструментов развития и изменению траектории движения региональной экономической системы;

Таблица 1.3

**Выявление ключевых задач стратегирования развития региональной экономической системы  
в условиях ускорения постиндустриальных преобразований<sup>1</sup>**

Императивы постиндустриальных преобразований на мезоуровне	Важнейшие потребности развития региональной экономики современной России	Проблемные узлы механизма территориального управления, препятствующие реализации указанных императивов и потребностей	Ключевые задачи стратегирования на мезоуровне в условиях ускорения постиндустриальных преобразований
Интеграция региональных хозяйств различных профилей в глобальную систему хозяйства, преодоление хозяйственной изоляции пространственных образований	Наращивание конкурентных преимуществ региональной экономики, обеспечение ее конкурентоспособности в национальном и глобальном измерении	Слабость системных связей в механизме территориального управления, ориентация его на обеспечение текущих потребностей региона	Последовательная стратегическая ориентация процесса развития региональной экономики на формирование конкурентных преимуществ, адекватных императивам постиндустриальных преобразований
Концентрация ресурсов и факторов хозяйственного процесса на немногих ведущих направлениях развития, обеспечение прорывов в развитии	Формирование активных зон регионального развития, позволяющих обеспечить потребности технологических прорывов	Инерционная ориентация территориального управления на выравнивание и балансирование регионального развития	Фокусирование управления на формировании приоритетных зон регионального развития на основе локализации ресурсов, факторов и результатов преобразований

<sup>1</sup> Таблица составлена автором по материалам исследования.

Продолжение табл. 1.3

<p>Перелом прежних тенденций хозяйственного развития, усложнение стратегической траектории эволюционного процесса</p>	<p>Поддержка системных связей в территориальном воспроизводстве, укрепление связей между его циклами</p>	<p>Традиция планирования «от достигнутого», ориентация территориального управления на пролонгацию тренда</p>	<p>Регулярная управленческая оценка текущих результатов развития региональной экономики под углом зрения ее перспективных целей</p>
<p>Системность связей между глубокими изменениями в технологиях, организации, институтах, социальных коммуникациях</p>	<p>Развертывание региональной экономики в полноценную и упорядоченную пространственную систему</p>	<p>Неоднородность механизма территориального управления, наличие в нем блоков, тормозящих преобразования</p>	<p>Адекватное технологическим сдвигам стратегическое преобразование механизмов территориального управления и экономической политики</p>



– фокусирование управления на формировании приоритетных (ядерных) зон регионального развития на основе локализации ресурсов, факторов и результатов постиндустриальных преобразований, что обеспечивает в управленческом отношении процесс создания территориальных плацдармов постиндустриальных преобразований; решение данной ключевой задачи предполагает фокусирование перспективных целей развития не на достижении равномерных, четко сбалансированных между собой результатов, а на обеспечении адресных прорывов в территориальном воспроизводстве;

– регулярная управленческая оценка текущих результатов развития региональной экономики под углом зрения ее перспективных целей, что позволяет преодолеть разрыв между оперативным и стратегическим управлением на региональном уровне, утвердить приоритет стратегического управления; решение данной ключевой задачи предполагает обеспечение своеобразного «встраивания» оперативных целей развития в процесс достижения перспективных целей, что создает потребность в регулярном мониторинге эволюционного процесса и диагностике его результатов под углом зрения реализации перспективных целей развития региональной экономики, соответственно, необходимы методики ее системной оценки;

– адекватное технологическим сдвигам стратегическое преобразование механизмов территориального управления и экономической политики, что дает возможность преодолеть неоднородность механизма территориального управления, избавиться от ряда его блоков, тормозящих преобразования; решение данной ключевой задачи предполагает дополнение перспективных технологических и социальных целей развития региональной экономической системы целями организационного, структурного, институционального характера, ориентированных на сами механизмы территориального управления.

Подведем итоги данной главы монографии. В ней были получены следующие результаты:

– для раскрытия содержания процесса стратегирования в контексте региональных исследований предложены: концептуальное представление региональной экономической системы в качестве интегрированного субъекта, обладающего системным качеством связей входящих в него частных субъектов, достаточным созидательным потенциалом для саморегулирования и саморазвития, несколькими уровнями формирования и представительства потребностей и интересов, что позволяет раскрыть многоуровневый характер исследуемого процесса; концептуальное представление о реализации в процессе развития указанного субъекта совокупности взаимосвязанных целей, положенных для него на более высоком (национальном или глобальном) уровне, что позволяет выявить субординацию исследуемого процесса и предоставляет возможность системного отображения его основных индикаторов.

– взаимодействие процессов ускорения постиндустриальных преобразований и глобальной интеграции переводит территориальное развитие на новый уровень, что, в свою очередь: подкрепляет и развивает системное качество связей в региональной экономике, возвышая ее субъектный статус; обуславливает необходимость расширения горизонтов прогнозирования и планирования их развития; формирует потребность в качественном преобразовании способа управления развитием региональной экономической системы, что может быть выражено синтетическим понятием «стратегирование».

Ключевыми задачами стратегирования развития на мезоуровне в условиях ускорения постиндустриальных преобразований являются: последовательная стратегическая ориентация процесса развития региональной экономики на формирование конкурентных преимуществ, адекватных императивам постиндустриальных преобразований; фокусирование на формировании приоритетных (ядерных) зон регионального развития на основе локализации ресурсов, факторов и результатов постиндустриальных преобразований; регулярная управленческая оценка текущих результатов развития региональной экономики под углом зрения ее перспективных целей; адекватное технологическим сдвигам стратегическое преобразование механизмов территориального управления и региональной экономической политики.

## Литература

*Агафонов В.А.* Системные принципы стратегического планирования на региональном уровне. – М.: ЦЭМИ РАН, 2013.

*Агафонов В.А.* Стратегическое планирование на региональном уровне: системный подход / Препринт. – М.: ЦЭМИ РАН, 2013.

*Голубова Н.И., Мирошниченко М.Б.* Структурные преобразования в целях развития территориального воспроизводства // Современная научная мысль. – 2015. – №6. – С.99-105.

*Мясникова Л.* Смена парадигмы. Новый глобальный проект // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – №6.

*Сайфиева С.Н.* Основные показатели развития экономики знаний в России / Теория и практика институциональных преобразований в России. Выпуск №10 / Под редакцией Б.А. Ернзкяна. – М.: ЦЭМИ РАН, 2008.

*Сайфиева С.Н.* Основные показатели развития экономики знаний в России / Теория и практика институциональных преобразований в России. Выпуск № 10 / Под редакцией Б.А. Ернзкяна. – М.: ЦЭМИ РАН, 2008.

*Симомян Г.А.* Системные проблемы предпринимательства и возможные пути их решения // Современная научная мысль. – 2013. – №6. – С.163-168.

*Симомян Г.А., Турицын И.В.* Основные тенденции развития туристско-рекреационного сектора Крыма в постсоветский период // Современная научная мысль. – 2014. – №3. – С.172-182.

*Сорокожердьев В.В.* Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России и достижения целей эффективного развития // Экономическая наука современной России. – 2014. – № 3 (66).

*Сутаева П.А.* Развитие субрегиональных систем в южном макрорегионе России // Terra Economicus. – 2008. – Т. 6. – № 3-2.

*Торчинова О.В.* Социальная ответственность интегрированных субъектов модернизации экономики России: монография. – Владикавказ, ГУП Издательство «Олимп», 2013.

*Фойгель М.А., Мишулин Г.М.* Маркетинг территорий как инструмент экономической политики // Проблемы экономики. – 2011. – № 6.

*Чуваткин П.П., Симонян Г.А., Волков А.В.* Теоретические основы разработки механизма управления социально-экономическим развитием депрессивных территорий на основе туризма // Современная научная мысль. – 2014. – №2. – С.105-113.

## ГЛАВА 4

# ФЕНОМЕН РИСКА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ СИСТЕМНОГО МЕНЕДЖМЕНТА<sup>1</sup>

### Введение

Современный период развития управленческой науки характеризуется возвращением угаснувшего было интереса к риск-менеджменту. Этот интерес обусловлен как минимум двумя причинами: назревшей необходимостью совершенствования качества управления социально-экономическими системами и появлением нового теоретико-методического основания в лице системной экономической теории.

В научной литературе до сих пор не сформировалось общепринятое мнение о месте и роли феномена «риск» или «экономический риск» в решении задач управления социально-экономическими системами. В то же время использование термина «риск» в самых разных интерпретациях остается весьма популярным. В настоящей статье изложены результаты разработки подхода и методов управления экономическим риском в деятельности экономических систем (в данном случае, производственных предприятий), базирующихся на теории экономических систем, развиваемой Г.Б. Клейнером и его школой<sup>2</sup>. Вслед за Г.Б. Клейнером (2008) будем считать «экономическими» такие системы, «... создание и функционирование которых обеспечивает процессы производства, распределения, обмена и потребления благ и невозможно без участия человека».

В данной работе, категория «риск» используется в контексте процессов управления экономическими системами типа производственных предприятий, которые, к тому же, относятся к классу целеустремленных систем. В таком случае можно принять, что категория «риск» вводится для характеристики возможности нежелательного отклонения от цели хозяйственной деятельности и последствий такого отклонения для предприятия. В характеристику последствий отклонения включают и субъективную оценку значимости предполагаемого ущерба для предприятия и ассоциированных с данным предприятием субъектов.

Поскольку управлять можно теми переменными, которые поддаются оценке или измерению, то для «управления» важно определить не только цель управления, но и ввести некоторые показатели, с помощью которых можно было бы оценить, измерить и далее на этой основе судить о резуль-

---

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект РГНФ 14-02-00333)

<sup>2</sup> Клейнер Г.Б. (2002) Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. – 2002. – №10. – С. 47-69.

тативности и качестве процесса управления. Более того, не будет преувеличением принять в данном контексте, что предназначение функции управления риском состоит в инструментально-методическом обеспечении процедур анализа и совершенствования качества управления экономической системой объектного типа, то есть предприятием.

Практика оценки уровня риска хозяйственной деятельности экономических агентов свидетельствует о том, что характеристики феномена риска и процедуры их оценивания успешно применяются для совершенствования качества управления целенаправленными экономическими системами. Качество управления (в контексте управления уровнем риска) можно трактовать как степень информированности ЛПР о состоянии управляемого объекта, в частности:

- на стадии подготовки управленческого решения – это информированность о будущей реакции управляемого объекта на предполагаемое управленческое воздействие, в данном случае это информация о степени отклонения от цели и связанными с этим характеристиками состояния объекта управления; а также прогнозная информация о степени отклонения от цели в контрольных точках процесса управления;

- на стадии реализации управленческого решения (после ввода его в действие) – это информированность о степени достижения цели в разные моменты времени (например, в контрольных точках).

Одним из важнейших и первичных элементов управления уровнем риска в деятельности экономической системы остается страхование предпринимательского риска. Принято считать, что процесс управления уровнем риска начинается после заключения договора (или договоров) о страховании предпринимательской деятельности. Однако существует ряд причин, которые не позволяют реализовать преимущества страхования в условиях российской экономики. В целом оказывается, что страхование дорогостоящий и не всегда эффективный способ покрытия будущих потерь. Страховые программы (в области страхования предпринимательской активности) отечественных страховых компаний не охватывают все стороны деятельности производственных предприятий и покрывают далеко не все факторы риска, встречающиеся в отечественной предпринимательской практике. В частности практика российских страховых компаний, как правило, не покрывает убытков, порождаемых недостатками бизнес-процессов и ошибками в хозяйственной практике предприятий. Как правило, страхование обеспечивает покрытие крупных убытков, но не обеспечивает покрытие многих мелких убытков, которые на практике в сумме могут перевесить вред единичных, но крупных потерь. Кроме того, для получения позитивного эффекта предприятию необходимо позиционировать себя на страховом рынке, выяснить состояние баланса совокупной страховой премии и страхового возмещения на длительный период. Наряду с этим, страховая компания при заключении договора сама

проводит анализ релевантных факторов риска предпринимательской активности страхуемого как в целом, так и по различным направлениям его деятельности, так называемый риск-сюрвей (risk survey)<sup>1</sup>.

#### **4.1. ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ФЕНОМЕНА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РИСКА В ЗАДАЧАХ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

Категория «экономический риск» в задачах управления экономическими системами вводится в рассмотрение именно тогда, когда исследуется целенаправленная хозяйственная деятельность, например, предприятия, в условиях неопределенности. То есть, в условиях, при которых существует объективная возможность не достичь желаемой цели хозяйственной деятельности предприятия, поскольку истинные условия ведения хозяйственной деятельности остаются для системы управления неизвестными во всей необходимой точности и полноте.

Приводимые ниже толкования понятий неопределенности и риска являются в определенном смысле распространением на область хозяйственной деятельности предприятий определений, введенных профессором С.А. Смоляком (2002) при исследовании инвестиционных проектов. В частности, вслед за С.А. Смоляком в рамках данной работы принимается, что неопределенность это неполнота и неточность информации об условиях осуществления хозяйственной деятельности предприятия. При этом «неопределенность связана не только с неточным предвидением будущего, но может «таиться» и в настоящем, и в прошлом»<sup>2</sup>. Соответственно, и подход, развиваемый в данной работе применительно к деятельности предприятия, как и у С.А. Смоляка состоит в том, чтобы в наиболее полной мере использовать всю имеющуюся информацию о предприятии и возможных условиях его деятельности. А также о «степени их возможности», то есть, о степени возможности реализации на практике тех или иных условий хозяйственной деятельности предприятий.

Развивая далее этот подход, естественным будет понимать под риском в деятельности предприятия возможность возникновения условий, приводящих к нежелательным или негативным последствиям для предприятия и лиц, связанных с предприятием.

В рамках данного исследования «экономический риск» – это – обобщающая, искусственная экономическая категория, совокупно отра-

---

<sup>1</sup> Сюрвейер, сюрвейерские услуги – это осмотр объекта страхования с целью определения или уточнения каких-либо деталей, влияющих на страховые отношения и стоимость страховки.

<sup>2</sup> Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности (теория ожидаемого эффекта). – М.: Наука, 2002. – 182 с.

жающая мера реальности нежелательного отклонения от цели хозяйственной деятельности предприятия и размер обусловленного этим отклонением ущерба для предприятия<sup>1</sup>.

Рассматриваемые ниже прикладные методы управления экономическим риском базируются на стандартах ИСО серии 31000<sup>2</sup> и применении операциональной теории экономического риска, начальным шагом применения которой является введение операциональных характеристик экономического риска: ситуация экономического риска, цель управления экономическим объектом, уровень экономического риска, фактор экономического риска, антирисковое управленческое воздействие. Приведем здесь необходимые уточнения определений используемых далее терминов.

*Ситуация экономического риска* – совокупность качественных и количественных характеристик, условий или событий, в обстановке которых предприятие осуществляет свою экономическую деятельность и принимает управленческие решения. Главное, для чего необходимо описание ситуации экономического риска, – это очертить как можно более точно и однозначно границы рассматриваемого объекта, а также конкретизировать, то есть, назвать имя субъекта, с позиции которого проводится анализ и управление риском. Методическая строгость требует конкретизировать в процессе исследования разные ситуации экономического риска:

- в момент подготовки или разработки управленческого решения (*стартовая*),
- в момент ввода управленческого воздействия (*рабочая*),
- в какой-то промежуточной, контрольной точке, после ввода управленческого воздействия (*текущая*);
- в момент времени, который будет считаться конечным (*финальная*).

*Уровень экономического риска* – управляемая переменная – является агрегированной оценкой степени возможного отклонения от цели экономической деятельности. В зависимости от того, для какой ситуации уровень экономического риска оценивается, это может быть стартовый, текущий, рабочий, в контрольной точке или финальный уровень экономического риска. Иными словами это оценка – на тот момент – степени неуверенности в достижимости цели (намеченного результата) хозяйственной деятельности и потерь, обусловленных этим отклонением.

Уровень риска измеряют с помощью *показателей уровня экономического риска*, которые могут в зависимости от поставленной цели характеризовать уровень риска в точке (например, для данного предприятия в некоторый момент времени), характеризовать тенденцию изменения уровня риска для данного предприятия и т.п.

---

<sup>1</sup> Качалов Р.М. Управление экономическим риском: теоретические основы и приложения. – СПб: Нестор-История, 2012. – 288 с.

<sup>2</sup> ГОСТ Р ИСО 31000-2010. Менеджмент риска. Принципы и руководство. – М: Стандартинформ, 2012.

*Факторы экономического риска (ФЭР)* – это предполагаемые события, которые в случае своего появления увеличивают шансы и/или величину нежелательного отклонения от цели хозяйственной деятельности<sup>1</sup>.

Важно отметить двойственность используемого в данном контексте понятия «событие». А именно, во времени следует различать «событие-причину» и «событие-последствие». В первом случае это событие, которое может стать причиной нежелательного отклонения от цели и интерпретируется как фактор экономического риска, а во втором – это единичное событие или нежелательное развитие событий (НРС), которые могут быть следствием реализации некоторого ФЭР.

Примерами событий-причин, которые следует трактовать как ФЭР, могут быть: нарушение на предприятии производственной дисциплины, банкротство обслуживающего банка, сбой графика поставок комплектующих изделий, материалов, или сырья, появление на рынке нового конкурента и т.п. Следствием такого события-причины как, например, «ФЭР сбоя поставок комплектующих изделий для производства основной продукции предприятия» может стать цепочка событий-последствий (нежелательное развитие событий): сокращение складского запаса комплектующих, остановка производства, нарушение графика отгрузки готовой продукции, нарушение договорных обязательств перед потребителями продукции предприятия, дефицит платежного баланса предприятия и т.п.

Вместе с тем, следует обратить внимание на то, что совокупность событий является объединением двух пространств:

а) пространства событий-причин (или собственно «пространство ФЭР»);

б) пространства характеристик событий.

В пространстве характеристик каждое событие отражается набором переменных  $X$ , с разных сторон характеризующих данное событие. В пространстве характеристик события включаются, например, такие группы:

а) характеристики возможности наступления данного события –  $X_1$ ,

б) характеристики возможности негативных последствий реализации данного события для предприятия или некоторого круга заинтересованных лиц –  $X_2$ ,

в) характеристика значимости последствий данного события для заинтересованных лиц –  $X_3$ ;

г) характеристики влияния данного события на возможность наступления события-последствия или НРС –  $X_4$ ;

д) характеристики значимости для предприятия или для ЛПР событий-последствий других, последующих событий –  $X_5$ .

Необходимо также принимать во внимание следующие сопутствующие обстоятельства:

---

<sup>1</sup> Качалов Р.М. Управление экономическим риском: теоретические основы и приложения. – СПб: Нестор-История, 2012. – С. 41.



– существует еще и субъективная оценка значимости, существенности данного события для заинтересованных в работе данного предприятия лиц.

– развитие событий, в том числе и нежелательное развитие событий, влияет на зарождение и характеристики генерирования и степень значимости последующих событий, для которых реализовавшийся ФЭР послужил, образно говоря, «спусковым крючком», то есть, инициировал или сделал возможным их появление.

Один из подходов к определению приемлемости расчетного значения уровня риска для производственного предприятия в процессе принятия управленческих решений состоит в попытке наделить предприятие свойствами так называемой «души предприятия». Первым об этом написал Г.Б. Клейнер<sup>1</sup>, который пришел к гипотезе о существовании «души предприятия» как неповторимого, индивидуального и естественного движущего начала у предприятий как экономических систем. Такая гипотеза вынуждает признать наличие у предприятия «индивидуальности», естественных особенностей, склонностей и интересов, присущих именно этому предприятию (фирме). Можно предположить, что и «уровень приемлемого риска» в деятельности производственного предприятия определяется не только объективными расчетными оценками возможности появления некоторого ФЭР и размеров потенциального ущерба, вызванного этим ФЭР, но и индивидуальными субъективными оценками значимости этого уровня риска для предприятия в целом или для ЛПП на предприятии.

Возвращаясь к операциональным характеристикам феномена риска, рассмотрим *антирисковые управленческие воздействия (АРУВ)*, которые разрабатываются и реализуются на предприятии для предупреждения появления или компенсации последствий реализовавшихся ФЭР. К АРУВ относят такие управленческие решения, которые специально разрабатываются, планируются и применяются для снижения уровня риска хозяйственной деятельности или для удержания этого уровня в приемлемых для данного предприятия пределах<sup>2</sup>.

Множество АРУВ также можно рассматривать с пространственно-временных позиций. Тогда с пространственной позиции можно говорить о двух видах АРУВ: «парциальных» и «комплексных». Парциальные АРУВ это такие антирисковые управленческие воздействия, которые разрабатываются рекомендуются для противодействия какому-то одному виду ФЭР. Если же АРУВ (например, в форме программ антирисковых мероприятий) разрабатываются для предотвращения или компенсации

---

<sup>1</sup> Клейнер Г.Б. (2002) Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. – 2002. – №10. – С. 47-69.

<sup>2</sup> Кархов А., Максименко Б. Экономические принципы приемлемого риска. // Вопросы экономики. – 1992. – №1. – С. 63-67.

последствий некоторой совокупности ФЭР, то такие АРУВ относят к категории «комплексных».

Во временном разрезе надо различать антирисковые управленческие воздействия, ориентированные на то, чтобы заблаговременно исключить или уменьшить возможность возникновения некоторого ФЭР; такие АРУВ будем называть *превентивными*. В то время как АРУВ, направленные на то, чтобы уменьшить масштаб негативных последствий, возникших в результате действия некоторого ФЭР, будем называть *компенсирующими*.

Следовательно, в теоретическом и прикладном плане весь спектр АРУВ представляют четыре их вида: *парциальные превентивные, парциальные компенсирующие, комплексные превентивные и комплексные компенсирующие*.

## 4.2. ПРОСТРАНСТВЕННО-ВРЕМЕННОЕ СТРУКТУРИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ОБЪЕКТНОГО ТИПА

Системная экономическая теория выделяет по пространственно-временному признаку четыре типа систем: объектного, проектного, процессного и средового типа<sup>1</sup>. Согласно этой теории, производственное предприятие отнесено к социально-экономическим системам объектного типа. Продолжая системную структуризацию системно-экономического пространства на более низкий уровень, можно предположить, что предприятие как экономическая система в свою очередь содержит четыре подсистемы тех же четырех видов: объектного, проектного, процессного и средового.

Миссии этих подсистем в экономике предприятия соответствуют основным функциям выделенных подсистем. Так миссия подсистемы объектного типа состоит в восполнении расходуемых ресурсов и сохранении благоприятных условий функционирования предприятия.

Поэтому, вычленив в границах «предприятия» экономическую *подсистему объектного типа*, естественно включить в ее состав материальные и нематериальные активы предприятия. При этом ограниченность этой подсистемы в пространстве будем понимать двояко: как реальную ограниченность в физическом пространстве – для материальных

---

<sup>1</sup> Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия. // Вопросы экономики.- 2002. – №10. – С. 47-69; Клейнер Г.Б. Системная парадигма и системный менеджмент. // Российский журнал менеджмента, 2008. Т. 6, № 3. – С. 27–50; Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М.: Дело, 2008. – 568 с.; Клейнер Г.Б. Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении. Препринт WP/2010/269 – М.: ЦЭМИ РАН, 2010; Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. – 2013. – № 6. – С. 4-28.

активов, и как ограниченность в виртуальном пространстве – для нематериальных активов.

Ограниченность в физическом пространстве это территория, на которой расположены материальные активы предприятия, а также сами эти активы: здания, сооружения, основное оборудование и т.п. Под ограниченностью в виртуальном пространстве будем подразумевать, например, юридически очерченные рамки использования нематериальных активов предприятия, на которые распространяется защита авторских и интеллектуальных прав данного предприятия, действие лицензий и т.п.

В отношении временной координаты следует заметить, что, как и для предприятия в целом, существование подсистемы объектного типа не стеснено временными рамками. Отдельные элементы всей совокупности материальных активов – здания, сооружения, машины и оборудование, разумеется, ограничены нормативным и фактическим жизненным циклом, а нематериальные активы – сроком действия правоустанавливающих документов (защиты авторских прав, лицензий и т.п.). Но в силу возможности восстановления, обновления или модернизации и тех, и других активов существование данной подсистемы в целом оказывается неограниченным временными рамками.

В соответствии с исходным определением *подсистему проектного типа* образует совокупность реализуемых на предприятии проектов. Это могут быть инвестиционные проекты модернизации оборудования или проекты приобретения и освоения нового основного оборудования, в строительство новых производственных зданий, реконструкцию, ремонт, обновление оборудования или технологических процессов, проведения кампаний по повышению квалификации или/и переобучению персонала и т.п. В том числе сюда можно отнести проекты реинжиниринга или реорганизации каких-либо подразделений или модернизации системы управления предприятием в целом, проекты создания Интернет-сайта предприятия, образование филиала предприятия, учреждение аффилированного венчурного предприятия и т.п. Специфика проектных подсистем предприятия состоит, таким образом, в том, что они ограничены физическим и правовым пространством предприятия, а также ограничены еще и во времени, так как должны завершаться в заданные сроки.

Миссия подсистемы проектного типа на предприятии видится в том, чтобы диверсифицировать и пространство, и время. Действительно, после завершения очередного проекта ситуация на предприятии существенно изменяется: структура предприятия пополняется новым материальным объектом (пространственное изменение), а наряду с этим изменяются производственные характеристики предприятия – например, его производительность (изменение временных характеристик предприятия).

*Подсистемой средового типа* можно считать сложившиеся в пределах предприятия социально-экономические, институциональные и

культурные условия, традиции, внутренние правила поведения и т.п. неформальные институты, в соответствии с которыми предприятие осуществляет свою деятельность, а сотрудники и подразделения взаимодействуют. Естественно, что в эту подсистему входят и формальные институты, образующие институциональное окружение предприятия, федеральное и местное законодательство, регулирующее деятельность по производству и реализации профильной продукции предприятия или оказанию услуг. Кроме того, это природные и этнические особенности социума и территории, на которой зарегистрировано и действует предприятие, либо специфика региона, в котором производится и реализуется продукция или проживают работники предприятия.

Миссия подсистемы средового типа на предприятии состоит в том, чтобы способствовать во времени – стабилизации производственных процессов, а в пространстве – межтерриториальной однородности этих процессов.

*Подсистему процессного типа* в составе предприятия представляют реализуемые предприятием технологические или бизнес-процессы. Это, в данном случае, устойчивая, многократно повторяющаяся деятельность, которая преобразует ресурсы (материальные, трудовые, информационные и т.п.) в экономические результаты (товары, полупродукты, услуги). Функционирование подсистемы процессного типа состоит в реализации технологических процессов данного предприятия, в действиях с активами предприятия, в обеспечении производства сырьем, комплектующими, материалами и т.п. Таким образом, деятельность подсистемы этого типа может выходить за границы предприятия, то есть, эта деятельность не ограничена в пространстве, но ограничена во времени.

Миссия *подсистемы процессного типа* подобна миссии проектной подсистемы и состоит в том, чтобы вносить турбулентность (то есть способствовать диверсификации производственных процессов предприятия). С другой стороны подобно подсистеме средового типа – способствовать росту однородности пространства например, путем усиления процессов обмена.

В цитированной выше работе Г.Б. Клейнер<sup>1</sup> предлагает ввести количественные характеристики «мощности» или «силы» внутрифирменных экономических подсистем, используя такие показатели как численность задействованных в таких подсистемах участников, их «вес» в механизмах принятия стратегических решений, объем ресурсов, которыми оперирует данная подсистема и т.п. Введение такого показателя могло бы способствовать моделированию процессов формирования субъективных оценок

---

<sup>1</sup> Клейнер Г.Б. Системная парадигма и системный менеджмент. // Российский журнал менеджмента, 2008. Т. 6, № 3. – С. 27–50; Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М.: Дело, 2008. – 568 с.

степени рискованности деятельности предприятия, а также позволить оценить степень недостаточности необходимого паритета подсистем в пределах предприятия (как своеобразного фактора экономического риска). В пределах одного предприятия, причем пространственно ограниченного размера, трудно надеяться на появление любого количества представителей той или иной подсистемы, поэтому вполне естественно, что на первый план выходит оценка их «силы» («мощности»).

#### 4.3. ГЕНЕРИРУЕМЫЕ В ПРЕДЕЛАХ КАЖДОЙ ПОДСИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ФЭР

Каждая из подсистем предприятия на практике играет не только позитивную роль, но может стать источником помех нормальной хозяйственной деятельности предприятия, генерировать факторы экономического риска и вызывать нежелательное отклонение от цели хозяйственной деятельности предприятия. Естественно предположить, что появление тех или иных ФЭР определяется природой и своеобразием выделенных подсистем.

Рассмотрим, какого рода факторы экономического риска может порождать каждая из выделенных подсистем, предполагая их автономными.

В составе производственного предприятия *подсистема объектного типа* может стать источником присущих ей внутренних для предприятия факторов экономического риска. Так, в работе Плесовских и соавторов<sup>1</sup> показано, что для предприятия в подсистеме объектного типа можно ожидать появления таких внутренних факторов риска: ФЭР физического разрушения, порчи (аварии, пожары и т.п.) или хищения отдельных материальных активов; ФЭР нарушения авторских прав, ФЭР незаконного использования интеллектуальной собственности, принадлежащей предприятию. Этот краткий перечень нетрудно продолжить, используя материалы монографии<sup>2</sup>.

Как показывает практика, подсистема *процессного типа* порождает своеобразные помехи нормальной производственно-экономической деятельности предприятия, которые можно интерпретировать как факторы экономического риска: ФЭР сбоя или нарушения режима технологических процессов при производстве продукции; ФЭР поставки некачественного сырья или компонентов; ФЭР перебоев в обеспечении вспомогатель-

---

<sup>1</sup> Плесовских Ю.Г., Рожков Ю.В., Старинов Г.П. Деликт-менеджмент в системе экономической безопасности бизнеса: монография / под науч. ред. Ю.В. Рожкова. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2011. – 220 с.

<sup>2</sup> Качалов Р.М. Управление экономическим риском: теоретические основы и приложения. – СПб: Нестор-История, 2012. – 288 с.

ными ресурсами (нарушение технического водоснабжения, перебои электро- или газоснабжения) и т.п.

Далее рассмотрим роль *подсистемы проектного типа* в процессах генерирования факторов экономического риска. Функционирование *проектной подсистемы* предприятия сопряжено, как свидетельствует опыт, например, с проявлением таких ФЭР, как ошибочный выбор направления обновления и реконструкции оборудования, модернизации бизнес-процессов или реорганизации подразделений предприятия. Также, возможно появление ФЭР создания неэффективного (с точки зрения маркетинга и других подобных задач) сайта предприятия, ФЭР неправильного выбора места образования филиала, ФЭР создания бесперспективного венчурного предприятия (неудачный выход на рынок продукции венчурного предприятия) и т.п.

Как и в предыдущих примерах, подсистема средового типа может генерировать свои специфические факторы риска, как например: ФЭР усиления локальной конкуренции; ФЭР вступления в силу новых, не планировавшихся ранее местных ограничительных гражданско-правовых актов, ФЭР банкротства или отзыва лицензии обслуживающего банка и др.

Для наглядности результаты приведенных выше рассуждений сведены в таблицу 1.

Рассматриваемые в данном разделе факторы экономического риска, как следует из их определения, являются некоторыми событиями, которые состоят в возникновении или изменении ряда конкретных обстоятельств, повлиявших на степень отклонения от цели хозяйственной деятельности предприятия. В рамках данного исследования во внимание принимались только такие события, которые повлекли за собой нежелательные (негативные) последствия для экономической деятельности предприятия (или, так называемое, нежелательное развитие событий). Надо отметить, что нежелательное развитие событий (НРС) может быть вызвано не одной, а сразу несколькими причинами, например, реализацией практически одновременно нескольких ФЭР. В определении 3.6.1.3. прим. 4 [Руководство ISO 73:2009] подчеркивается, что первоначальные (в том числе и нежелательные) последствия могут усиливаться за счет эффекта домино, то есть вследствие реализации цепочки НРС. Подробнее эти эффекты проанализированы в работе Слепцова, Качалова<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Слепцова Ю.А., Качалов Р.М. Количественная оценка уровня экономического риска в деятельности предприятия. // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки, 2014. Вып. 3(197). – С. 164-170.

Таблица 1

### Примеры ФЭР в экономических подсистемах системного пространства предприятия

Тип экономической подсистемы в системном пространстве предприятия	Элементы экономической подсистемы предприятия	Возможные в пределах подсистемы факторы экономического риска
Подсистема объектного типа	Материальные (земля, здания, оборудование) и нематериальные активы (интеллектуальные права, лицензии и т.п.).	ФЭР физического разрушения, порчи или хищения материальных активов; ФЭР нарушения авторских прав, ФЭР неправомерного использования интеллектуальной собственности, принадлежащей предприятию.
Подсистема процессного типа	Реализованные на предприятии технологические, производственные и бизнес-процессы	ФЭР сбоя или нарушения технологических процессов при производстве продукции; ФЭР поставки некачественного сырья или компонентов; ФЭР перебоев в обеспечении вспомогательными ресурсами (подачи воды, отключение электроэнергии или газоснабжения) и т.п.
Подсистема проектного типа	Реализуемые и/или планируемые к реализации проекты предприятия (модернизации оборудования и технологических процессов, реорганизации и т.п.	ФЭР ошибочного выбора направления реконструкции оборудования, модернизации бизнес-процесса или реорганизации предприятия, ФЭР создания неэффективного сайта предприятия, ФЭР неудачного вывода на рынок продукции венчурного предприятия; ФЭР не достигнуть цели инвестиционного проекта;

*Продолжение табл. 1*

Подсистема средового типа	Социально-экономические, институциональные и культурные условия, традиции и т.п. неформализованные институты, среда, в рамках которых предприятие осуществляет свою деятельность	ФЭР усиления локальной конкуренции; ФЭР увеличения стоимости кредитных ресурсов; ФЭР резкого колебания валютного курса ФЭР расторжения контрактов из-за действий правительства страны компании-контрагента ФЭР изменения налогового законодательства или правоприменительной практики ФЭР падения платежеспособного спроса в географическом секторе рынка сбыта продукции или услуг предприятия ФЭР банкротства или отзыва лицензии обслуживающего банка
---------------------------	--	--



Опыт подсказывает, что предположение об автономности экономических подсистем предприятия, довольно серьезное ограничение, вряд ли возможное в реальности. Достаточно напомнить приведенные выше рассуждения о паритете «мощностей» базовых экономических подсистем. Так, нарушение паритета «мощностей» базовых внутрифирменных подсистем подрывает возможности стабильного функционирования и развития предприятия.

Как справедливо отмечается в уже цитированной работе Г.Б. Клейнера<sup>1</sup> к негативным эффектам может привести не только дефицит чего-либо, но и гипертрофированное присутствие (избыточная «мощность») подсистемы того или иного типа. Например, на предприятии возможно появление ФЭР возрастания административных издержек за счет обилия в организационной структуре предприятия множества мелких самостоятельных подразделений. Таким образом, это означает, что, как минимум, может возникнуть еще и ФЭР нарушения паритета «мощностей» базовых подсистем, который также необходимо выявить и отслеживать динамику его изменения, а далее предусматривать стратегические антирисковые воздействия для компенсации этого диспаритета.

#### **4.4. ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ПРОГРАММ АНТИРИСКОВЫХ ВОЗДЕЙСТВИЙ**

Выше было показано, как, основываясь на теории экономических систем, можно структурировать множество релевантных ФЭР. Естественно предположить, что и множество антирисковых управленческих воздействий (решений), можно классифицировать аналогичным образом. В соответствии с введенным выше определением к антирисковым управленческим воздействиям (АРУВ) относят такие управленческие решения, которые специально разрабатываются, планируются и применяются для снижения уровня риска хозяйственной деятельности или для удержания этого уровня в приемлемых для данного предприятия пределах.

На предприятии формирование стратегии управления уровнем экономического риска (или формирование стратегической программы антирисковых мероприятий) начинается с выбора или разработки «парциальных» АРУВ. Допустим, выбор антирисковых управленческих воздействий начался с анализа рискогенности хозяйственной деятельности предприятия в рамках *подсистемы объектного* типа. Так, в части обеспечения сохранности на предприятии материальных активов от прогнозируемых факторов экономического риска могут быть применены такие превентивные анти-

---

<sup>1</sup> Клейнер Г.Б. Системная парадигма и системный менеджмент. // Российский журнал менеджмента, 2008. Т. 6, № 3. – С. 27–50; Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М.: Дело, 2008. – 568 с.

рисковые меры как ограждение территории, принадлежащей предприятию, устройство контрольно-пропускных пунктов, дифференциация прав доступа к активам, введение института материальной ответственности сотрудников. В качестве компенсирующих АРУВ – при обнаружении отклонения от цели или ущерба – могут применяться: проведение переговоров о возмещении непреднамеренного ущерба в досудебном порядке, привлечение правоохранительных органов для расследования и выявления виновных в хищении и недостачах, последующее обращение в суд за компенсацией ущерба и т.п.

В отношении нематериальных активов предприятия могут рассматриваться такие АРУВ, как организация юридического сопровождения и юридической защиты хозяйственной деятельности, патентование, лицензирование и т.п. Эффективным средством антирисковой защиты подсистем объектного типа от иных предвидимых ФЭР могут, оказаться, например, меры специальной защиты информационных ресурсов предприятия от хакерских атак и другого противоправного вмешательства. Кроме того, иногда может оказаться целесообразной даже организация мониторинга «эксплуатации» нематериальных активов предприятия, на основе результатов которого становится возможным выявление случаев незаконного или неправомерного использования интеллектуальной собственности предприятия и как следствие обращение в суд за защитой нарушенного права.

Следует заметить, что в силу ограниченности срока службы материального актива или срока действия защиты права пользования нематериальным активом АРУВ, направленное на предотвращение или компенсацию влияния некоторого единичного ФЭР, угрожающего сохранности только одного, конкретного актива, может действовать только в пределах лимитированного периода времени. Аналогичным образом можно структурировать пространство элементарных АРУВ для подсистем остальных трех видов экономических систем.

В качестве примеров рассмотрим ситуацию разработки антирисковых управленческих воздействий в структурированном экономическом пространстве для подсистем *процессного* типа (табл. 2). Предположим, что в рамках этой подсистемы реализовался ФЭР нарушения режима производственного процесса предприятия. В данном случае возможными антирисковыми воздействиями могут служить:

Превентивное АРУВ – Внедрение и сертификация системы управления качеством продукции или услуг,

Компенсирующее АРУВ – Привлечение к материальной и дисциплинарной ответственности сотрудников предприятия, нарушивших установленные регламенты.

Таблица 2

**Примеры антирисковых управленческих воздействий двух видов**

Вид экономической подсистемы предприятия	ФЭР	АРУВ, применяемые в рамках одной подсистемы предприятия	
		Превентивные	Компенсирующие
Подсистема объектного типа	ФЭР порчи (аварии, пожары, наводнения) зданий, сооружений, основного оборудования и т.п.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Планирование регламентных и профилактических работ, мер противопожарной безопасности,</li> <li>– Страхование от аварий, пожаров и наводнений</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Обращение в суд за компенсацией ущерба, в случае доказанной вины сотрудников или контрагентов</li> </ul>
	ФЭР хищения некоторых единиц материальных активов;	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Ограждение территории, принадлежащей предприятию;</li> <li>– Сооружение контрольно-пропускных пунктов;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Привлечение правоохранительных органов для расследования и выявления виновных в хищении и недостачах;</li> </ul>
	ФЭР поставки некачественного сырья или компонентов;	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Включение в контракты с поставщиками штрафных санкций за поставку сырья и комплектующих, не соответствующих требуемым характеристикам;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Начисление и взыскание штрафов и пени с поставщиков в случае поставки некачественного сырья и комплектующих;</li> </ul>

Продолжение табл. 2

Подсистема проектного типа	ФЭР невыполнения заранее утвержденных сроков окончания работ по проекту;	– Выявление критических точек проекта;	– Разбиение проектных работ на промежуточные этапы
	ФЭР вступления в силу новых местных ограничительных гражданско-правовых актов;	– Перенос деятельности в другие регионы;	– Открытие филиалов, дочерних предприятий и т.п.
Подсистема процессного типа	ФЭР банкротства или отзыва лицензии обслуживающего банка;	– Открытие счетов в нескольких банках	
	ФЭР расторжения контрактов из-за действий правительства страны компании-контрагента	– Диверсификация поставок сырья и материалов, а также реализации продукции	– Взыскание неустойки с поставщиков-нарушителей договоров
Подсистема средового типа	ФЭР изменения налогового законодательства или правоприменительной практики в этой области	– Мониторинг федерального и регионального законодательства	– Поиск возможностей для регистрации всего бизнеса или отдельных бизнес-единиц в особых экономических зонах (ОЭЗ) или иных территориях с льготным режимом налогообложения

Другой пример относится к случаю обнаружения в подсистеме процессного типа фактора экономического риска поставки сырья или компонентов, не соответствующего установленному договором требованиям по качеству. В этом случае возможными антирисковыми воздействиями могут служить:

Превентивное АРУВ – Включение в контракты с поставщиками штрафных санкций за поставку сырья и комплектующих, не соответствующих согласованным характеристикам;

Регулирующее АРУВ – Начисление и взыскание штрафов и пени с поставщиков при обнаружении поставки некачественного сырья и комплектующих.

Конкретные АРУВ могут быть направлены на предотвращение появления ФЭР или на компенсацию последствий, и если некоторый ФЭР все же реализовался, надо различать парциальные АРУВ и комплексные. Формированию комплексных программ АРУВ предшествует разработка так называемых «парциальных» АРУВ, каждое из которых ориентирована на предотвращение появления некоторого элементарного ФЭР в пределах одной экономической подсистемы предприятия или на компенсацию его последствий, если таковое уже произошло (и предупредить которое по каким-либо причинам не удалось). На этом этапе разработки программы предполагается, что идентифицированные в различных подсистемах ФЭР независимы (действуют автономно) и не могут инициировать появление ФЭР другой подсистемы предприятия.

После разработки программы применения парциальных АРУВ по всем подсистемам предприятия приступают к разработке комплексной программы, которая должна предусматривать элиминирование или компенсацию последствий некоторого множества ФЭР.

## **Заключение**

Рассмотренное выше структурирование экономического пространства в пределах предприятия как примера системы объектного типа, позволяет с системных позиций анализировать, пополнять или сокращать, уточнять и конкретизировать спектр возможных ФЭР для заданных условий хозяйствования, выявлять существенные ФЭР и не включать в рассмотрение излишние или повторяющиеся факторы.

Показано, что, опираясь на принципы системной экономической теории, предприятие можно представить в виде совокупности четырех экономических подсистем – объектного, процессного, проектного и среднего типа. В рамках выделенных подсистем идентифицируются ФЭР, действующие в рамках одной из выделенных подсистем предприятия. С тех же позиций может быть структурировано пространство так называе-

мых «парциальных» антирисковых управленческих воздействий, ориентированных на элиминирование последствий выявленных в рамках тех же подсистем ФЭР. Проведенная структуризация может служить основой для разработки стратегической программы антирисковых управленческих воздействий.

При ухудшении внешних экономических условий возрастает роль систематической деятельности по выявлению ФЭР и разработке адекватных управленческих решений, которые снижают возможность наступления неблагоприятных последствий в случае реализации рискованных событий и минимизации отклонения от цели производственной деятельности предприятия. Однако, отсутствие прикладных методических рекомендаций, опирающихся на современные достижения экономической теории, не позволяет менеджменту применять релевантные методы управления риском в новых экономических реалиях.

Для оценки обоснованности и актуализации программы антирисковых мероприятий в деятельности производственного предприятия было введено его представление в виде совокупности четырех экономических подсистем – объектного, процессного, проектного и средового типа. Основываясь на таком представлении экономического пространства предприятия факторы экономического риска вначале выявляли в пределах одной из выделенных экономических подсистем предприятия. Аналогично с позиций системной экономической теории было структурировано пространство так называемых «парциальных» методов управления уровнем риска при появлении того или иного ФЭР в пределах рассматриваемой подсистемы предприятия. Такое структурированное представление рискогенного пространства предприятия и совокупности АРУВ предлагается использовать в качестве исходной позиции для формирования на предприятии программ антирисковых управленческих воздействий.

## Литература

*Кархов А., Максименко Б.* Экономические принципы приемлемого риска. // Вопросы экономики. – 1992. – №1. – С. 63-67.

*Качалов Р.М.* Управление экономическим риском: теоретические основы и приложения. – СПб: Нестор-История, 2012. – 288 с.

*Клейнер Г.Б.* (2002) Системная парадигма и теория предприятия. // Вопросы экономики.- 2002. – №10. – С. 47-69.

*Клейнер Г.Б.* (2008а) Системная парадигма и системный менеджмент. // Российский журнал менеджмента, 2008. Том 6, № 3. – С. 27–50.

*Клейнер Г.Б.* (2008б) Стратегия предприятия. – М.: Дело, 2008. – 568 с.

*Клейнер Г.Б.* (2010) Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении. Препринт WP/2010/269 – М.: ЦЭМИ РАН, 2010.

*Клейнер Г.Б.* (2013) Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. – 2013. – № 6. – С. 4-28.

*Плесовских Ю.Г., Рожков Ю.В., Старинов Г.П.* Деликт-менеджмент в системе экономической безопасности бизнеса: монография / под науч. ред. Ю.В. Рожкова. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2011. – 220 с.

*Слепцова Ю.А., Качалов Р.М.* Количественная оценка уровня экономического риска в деятельности предприятия. // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки, 2014. Вып. 3(197). – С. 164-170.

*Смоляк С.А.* Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности. (теория ожидаемого эффекта). – М.: Наука, 2002. – 182 с.

ГОСТ Р ИСО 31000-2010. Менеджмент риска. Принципы и руководство. – М.: Стандартинформ, 2012.

ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011. Менеджмент риска. Методы оценки риска. – М.: Стандартинформ, 2012.

## ГЛАВА 5

### УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

#### 5.1. ОСНОВЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Энергетический менеджмент представляет собой грамотное, гибкое, непрерывное и научно обоснованное управление энергетическими ресурсами производства, начиная с уровня цеха и заканчивая предприятием, концерном, отраслью.

Энергетический менеджмент включает в себя организацию оптимального функционирования и развития энергетической части любого производства на основе достижений науки, техники, технологии. В свою очередь, это и систематическое проведение энергоаудита (обследования) основного и вспомогательного производства, разработка конкретных рекомендаций и мероприятий

Энергетический менеджмент – это часть полностью интегрированной системы управления, используемый для эффективного использования энергии на конкретном предприятии.

Энергетическая политика предприятия означает постановку целей и задач в управлении использованием топливно-энергетических ресурсов.

Важную роль может сыграть использование компьютерной системы автоматизированного сбора и анализа данных по энергопотреблению (типа систем M&T [Management & Targeting] текущего контроля и постановки задач).

Опыт показывает, что, за счет того, что управление потреблением энергии становится частью полностью интегрированной структуры управления, на предприятии, можно добиться энергосбережения на 10–15%.

Общие цели управления рациональным использованием топливно-энергетических ресурсов:

- выделение людей для управленческого аппарата, которые будут ответственны за использование энергии на своем участке на предприятии;
- определение стандартов потребления энергии (удельных расходов) для оценки потенциала экономии;
- определение области улучшения, создание программы и определение целей для достижения новых стандартов;
- распространение опыта в управлении энергопотреблением среди рабочего персонала;
- пересмотр текущей деятельности с точки зрения оптимизации;
- убедиться в том, что все сотрудники предприятия имеют представление о необходимости сбережения энергии и методах его достижения.



Существует множество вариантов получения выгод при внедрении программы управления энергопотреблением. Ниже приводится перечень таких возможностей:

- улучшение внедрения отчетности в управлении– люди должны нести прямую ответственность и контролировать положение на своих рабочих местах и докладывать вышестоящему руководству;
- более точное размещение плакатов с информацией об участках потребления энергии и ее количестве;
- улучшение калькуляции продукции;
- улучшение качества продукции за счет правильной работы персонала;
- оперативное принятие решений
- совместно с техническим персоналом и аппаратом управления;
- повышение производительности труда;
- улучшение прогнозирования использования энергии; более тщательная оценка капитальных затрат на энергосбережение.

Для создания системы М&Т проводится аудит под руководством главного менеджера-энергетика. В центрах по учету энергии вопросы должны рассматриваться в совокупности с работниками бухгалтерии, производства и управления.

Внедрение системы М&Т включает в себя проведение измерений, сбор данных, их анализ, сравнение со стандартами и установление целей (рис. 1).

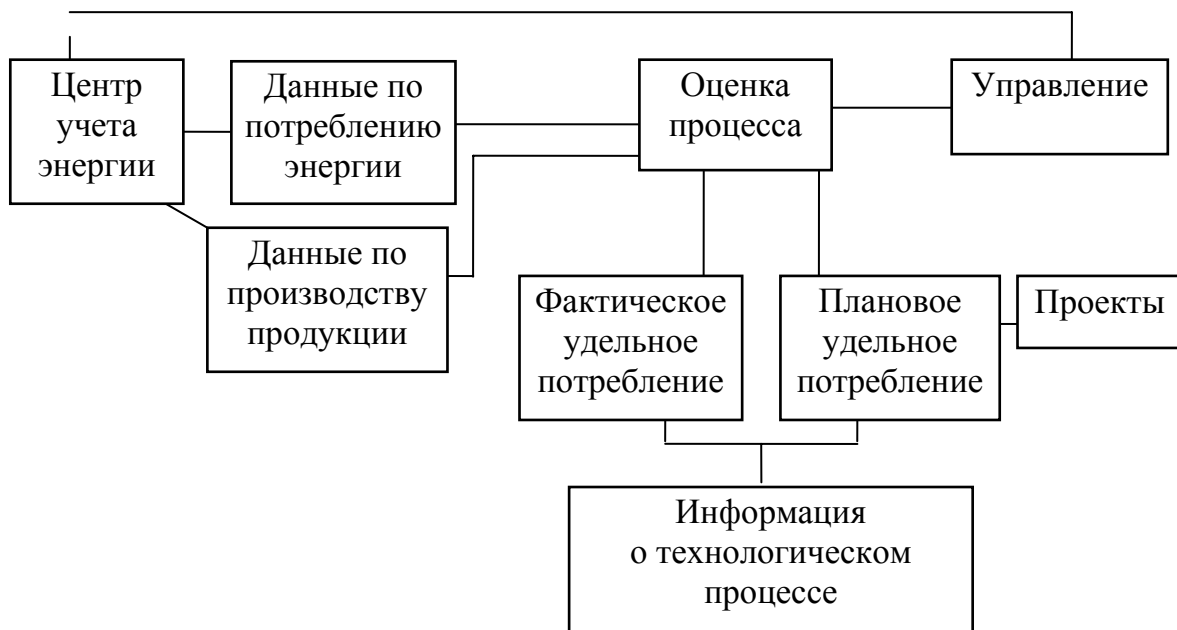


Рис. 1. Схема оперативного управления энергопотребления

Центры учета энергии – это участки на предприятии, где осуществляется контроль потребления энергии (котельная, компрессорная, технологические линии и т.п.). Проведение измерений представляет основную проблему системы М&Т, так как современные приборы учета достаточно дорогостоящие и следует определить оптимальное число и место размещения счетчиков.

Программа М&Т была опробована нами на ряде предприятий. Она обеспечивает хорошую наглядность в контроле энергопотребления и позволяет добиться соответствия качества продукции, размеров заказов и энергоэффективности производства.

Сочетание сбора данных по использованию всех видов энергии и их анализ, при последующем планировании и организации деятельности по эффективному использованию энергии обозначается термином энергетический аудит.

Рассмотрим последовательность проведения энергоаудита. Первым шагом является выяснение стоимости в денежной форме потребленной энергии во всех ее видах (различные виды топлива, электрическая и тепловая энергия) за год. Для предварительной оценки данные удобнее расположить в виде таблицы 1.

Отметим, что для электрической и тепловой энергии поставка и потребление совпадают во времени. Затем потребление всех видов энергии необходимо пересчитать в единых единицах измерения, например, в Джоулях, тоннах нефтяного эквивалента, либо в кВтч. После этого следует сравнить доли различных видов энергии в энергетическом балансе анализируемого предприятия.

*Таблица 1*

**Форма для сбора и анализа данных  
по использованию твердого топлива**

Месяцы	Данные за рассматриваемый год				Сравнение с предыдущим годом			
	Поставка		Потребление		Потребление			
	т.у.т.	тыс. сум	т.у.т.	тыс. сум	т.у.т.	разница, %	тыс. сум	разница, %
Январь	860	5314,8	858,3	5304,3	880	97,7	4417,6	83,3
Февраль	810	5005,8	807,6	4991,0	860	94,2	4317,2	86,5
Март	850	5253	848,3	5242,5	890	95,5	4467,8	85,2
I кварт.	2520	15573,6	2514,2	15537,8	2630	95,82	13202,6	85,0
...								
...								
за год								

Можно сделать вывод, что электрическая энергия является наиболее дорогостоящим ее видом. Следовательно, если в технологическом процессе возможно использовать другой вид энергоносителя, то это может оказаться экономически выгодным. Необходимо также подумать об изменении режима суточного потребления электроэнергии, если последняя оплачивается по двухставочному тарифу.

Следующий этап энергетического аудита заключается в сравнении объемов производства с удельными расходами энергии на единицу выпускаемой продукции за несколько лет. Затем проводится предварительная инспекция по предприятию, в которой используются данные по учету и анализу расхода энергии, имеющиеся в наличии на фирме без дополнительной установки сложных и точных метрологических приборов. Выявляются очевидные причины потерь энергии, такие как отсутствие тепловой изоляции на паро- и трубопроводах, визуальные паровые, водяные и топливные утечки, а также неисправные инструменты и оборудование.

Предварительная инспекция предприятия малого среднего размера осуществляется за один-два дня. Цель такой инспекции заключается в определении области предстоящего детального энергетического обследования, разработки общих рекомендаций организационно-технического характера, реализация которых немедленно приведет к сбережению энергии.

На втором этапе энергетического аудита необходимо остановиться на следующих вопросах: покупка энергоносителей, трансформация энергии, ее распределение и использование по видам энергоносителя и по производственным процессам. На этом этапе важно получить данные о мощности использующего энергию оборудования, сроке его установки, степени изношенности, оснащенности контрольно-измерительными приборами, степени точности приборов учета, виде технологического процесса; следует также выяснить, существует ли возможность перехода на более эффективную технологию производства продукции.

На третьем этапе строится энергетический баланс предприятия, выделяются потери энергии, выясняются возможности утилизации этих потерь, таким образом, чтобы потери энергии в одном технологическом процессе превратить в источник энергии для другого технологического процесса. Далее рассчитывается КПД для всего предприятия, а также для технологических цепочек и видов основного и вспомогательного оборудования.

На четвертом этапе энергоаудита анализируется энергетическая ситуация предприятия. Удельное энергопотребление на единицу продукции данного предприятия в натуральном выражении сравнивается с показателями аналогичного отечественного и зарубежного предприятия. Причем, следует ориентироваться на лучшие мировые данные. Кроме удельного энергопотребления на единицу выпускаемой продукции также следует рассчитать потребление энергии на одного работающего и на единицу полезной площади. Последний показатель необходим для разработки оптимальных систем отопления, кондиционирования воздуха, освещения.

Пятый этап – нахождение «слабого звена» в энергопотреблении обследуемого предприятия. Например, очень высокая стоимость электрической энергии из-за высокой заявленной мощности предприятия. Возможное мероприятие – регулирование режима электрической нагрузки фирмы с целью уменьшения заявленной мощности в часы пик энергосистемы. Другой пример: низкий КПД котла по причине слишком высокой температуры отходящих газов. Мера – установка экономайзера.

Шестой этап. Разработка плана мероприятий по повышению эффективности использования энергии. Все мероприятия группируют по признаку величины необходимых инвестиций для их внедрения:

1) не требующие инвестиций (мероприятия организационно-технического характера);

2) от низких инвестиций к средним (например, теплоизоляция паровых труб);

3) требующие значительных инвестиций (например, внедрение автоматизированной системы управления технологическим процессом).

Седьмой этап. Экономический и финансовый анализ энергоэффективных мероприятий и выбор очередности их реализации. В первую очередь внедряются мероприятия организационно-технического характера, не требующие инвестиций. Для оценки экономической эффективности мероприятий могут применяться различные критерии, такие как срок окупаемости инвестиций, их рентабельность, чистая среднегодовая прибыль, чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), внутренний коэффициент окупаемости, кроме того нужно принимать во внимание такие факторы, как удобство эксплуатации, уровень КПД, надежность энергоснабжения, экологические аспекты и т.п. Разрабатывается четкий план действий по энергосбережению, включая приоритетные.

Восьмой этап. Объявление тендера и приобретение энергоэффективного оборудования по наиболее низким ценам при равноценном качестве. На этом этапе подготавливается отчет для высших менеджеров, суммируя выводы по управлению рациональным использованием энергии, рекомендации и план действий.

Структура отчетов после кратких энергетических аудитов по потенциалу энергосбережения возможна следующая:

- общие сведения об обследованном предприятии;
- вид и количество выпускаемой продукции за год;
- используемое сырье;
- установленное оборудование;
- используемые топливно-энергетические ресурсы;
- технология производства, коммуникации;
- материалы обследований и проведенных измерений по использованию сырья, топливно-энергетических ресурсов;

– рекомендации усовершенствованию энергетического менеджмента и внедрению новых энергоэффективных технологий.

Как правило, потенциал энергосбережения без привлечения инвестиций для предприятий различных отраслей отличается несущественно и составляет по тепловой энергии – 15-25 %, по электрической – 10-20%. Доля мало и среднетратных мероприятий со сроком окупаемости до двух лет составляет более 50%.

Энергетические обследования призваны произвести комплексный анализ систем энергоснабжения (газо, тепло, вода, электро, сжатого воздуха и его кондиционирования) в сжатые сроки с целью определения потенциала энергосбережения и выявления основных направлений по его реализации, а также разработки мероприятий и технических решений, позволяющих снизить потребление энергии всех видов и, как следствие, финансовые затраты на оплату топливно-энергетических ресурсов.

Многие руководители предприятий ошибочно считают снижение энергозатрат исключительно результатом энергоаудита. В действительности с энергетических обследований энергосбережение только начинается. Хотя, как показывает опыт других стран, эффективность применения энергетических обследований очень высока. В Великобритании за последние четыре года за счет финансируемой правительством программы было выполнено 42 тысячи кратких энергетических аудитов из них тридцать тысяч на промышленных предприятиях и в результате внедрения рекомендаций энергетических обследований удалось сэкономить 8% от общего энергопотребления на обследованных предприятиях.

Потенциал энергосбережения в Российской Федерации – весьма существенный и внедрение практики энергетических аудитов позволит внести достойный вклад в развитие экономики страны.

## **5.2. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЕЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ**

В первую очередь для экономии электрической энергии необходимо внедрять организационно-технические мероприятия, не требующие инвестиций. Эти мероприятия сводятся к рациональному хозяйствованию, соблюдению правил технической эксплуатации, т.е. требуется лишь техническая компетенция работников службы главного энергетика.

Потребление электроэнергии можно сократить, отключая оборудование, когда его работа не нужна. Типичные примеры непроизводительного потребления электрической энергии: вентиляция и кондиционирование воздуха на полную мощность в течение всех суток; включение освещения в помещениях без присутствия людей или в светлое время суток; генерация сжатого воздуха в нерабочее время или использование сжатого воздуха для охлаждения, транспортировки сыпучих веществ или гидромехани-

зации, т.е. в том случае, когда сжатый воздух можно заменить на другой более дешевый энергоноситель.

Важным условием энергосбережения является поддержание требуемых правил эксплуатации, поддержание чистоты. Контроль требуемых эксплуатационных условий может осуществляться в ручную или автоматически при внедрении автоматизированных систем управления технологическим процессом. Необходимо проверять состояние фильтров, теплообменников, паропроводов, трубопроводов, пневматического инструмента. Небольшие утечки из этих систем приводят к потерям энергии. Для поддержания требуемых эксплуатационных условий необходимо регулярно проводить осмотры и профилактические ремонты оборудования, энергетического оборудования в том числе. Регулярное проведение осмотров и профилактических ремонтов позволяет экономить электроэнергию. Например, грязь и пыль в электродвигателе приводит к ухудшению его охлаждения, в результате чего растут потери энергии. Необходимо контролировать люфты и смазку в подшипниках. Увеличение трения или биение ротора двигателя приводят к дополнительным потерям энергии.

Могут возникнуть вопросы: как часто проводить профилактические осмотры и ремонты. Для ответа на это вопрос надо сопоставить затраты на ремонты и стоимость сэкономленной энергии в результате этого мероприятия, а также возможный ущерб при аварийном отказе оборудования. Техничко-экономические расчеты позволят определить оптимальный межремонтный период. При планировании графиков профилактических ремонтов следует использовать регистрационный журнал неисправностей (поломок) и отказов оборудования. Вопросы модернизации и замена устаревшего оборудования современным также требуют тщательного технико-экономического анализа.

Электрические двигатели являются самыми значительными потребителями электрической энергии в промышленности, потребляя до 65% электрической энергии. По данным европейских экспертов, цена электроэнергии, расходуемой ежегодно средним двигателем в промышленности, в пять раз превосходит цену самого двигателя. Очевидно, что мероприятия по снижению расхода электроэнергии в двигателе будут весьма эффективными.

Структура электропривода включает два канала: силовой (электрические, электромеханические и механические преобразователи) и информационный (осуществляющий все виды управления, диагностику состояния, информацию о ходе процесса). Вместе с тем такую структуру имеют лишь 10-15% приводов, главным образом в установках со сложным технологическим процессом. В подавляющем большинстве массовых устройств общего применения (насосы, вентиляторы, конвейеры, транспортеры и т.п.) традиционно используется простейший нерегулируемый привод.

Наиболее часто используются трехфазные асинхронные двигатели с короткозамкнутым ротором, которые могут работать при различных скоростях в зависимости от числа пар полюсов. Асинхронные двигатели представляют сравнительно дешевый источник преобразования электрической энергии во вращательную механическую энергию. Большинство двигателей проектируют с наиболее высоким КПД при полной нагрузке, но на практике двигатели редко работают в таком режиме.

Самый простой способ энергосбережения – это отключение двигателя, если последний не требуется. Например, кондиционеры могут быть выключены на определенный промежуток времени без заметного ухудшения условий комфортности. Существует множество типов оборудования, которое позволяет автоматическое отключение двигателей. Для этого используют датчики, которые автоматически отключают двигатель при работе в незагруженном режиме или в то время, когда его работа не требуется. Типичными примерами являются двигатели ткацких станков и прядильных машин при обрыве нити, насосы и компрессоры при закрытых задвижках, металлорежущие станки, при отсутствии обработки детали. Для достижения энергосбережения можно установить автоматику для регулярного отключения двигателя, избегая слишком частых включений и остановов. Примерами оборудования, на котором можно устанавливать подобную автоматику, являются кондиционеры воздуха, вытяжные вентиляторы, циркуляционные насосы.

Случается, что двигатель длительное время работает с нагрузкой значительно меньшей его номинальной мощности. Причиной этого является желание проектировщика повысить надежность работы электропривода и допустить возможность будущих изменений. Иногда запас мощности достигает 100% и выше. Недостатки избытка запаса мощности двигателя очевидны. При низких нагрузках КПД двигателя и коэффициент мощности заметно снижаются, что приводит к перерасходу электрической энергии.

Важный и еще мало используемый резерв энергосбережения – правильный выбор основного энергооборудования в простейшем, самом массовом и энергоемком нерегулируемом приводе.

Эффективность любого энергетического процесса определяется двумя факторами:

1. Насколько хорошо подводимая потребителю мощность соответствует требованиям оптимального технологического процесса.
2. Сколь велики потери энергии, сопровождающие процесс.

Программа энергосбережения на предприятии должна установить, каковы же действительные максимальные нагрузки на каждый двигатель и каков требуемый диапазон нагрузки электропривода соответствующего технологического оборудования. Двигатели завышенной мощности в идеальных случаях должны заменяться двигателями меньшей мощности. В некоторых

случаях такая замена невозможна из-за проблем с запуском и кратковременной пиковой нагрузкой. Все это необходимо тщательно рассмотреть.

Радикальный способ энергосбережения состоит в переходе от нерегулируемого электропривода к регулируемому, посредством использования преобразователя электрической энергии, обеспечивающего управление скоростью вращения двигателя.

Следует подчеркнуть, что наряду с главным эффектом – существенным снижением потерь энергии в технологической машине, обслуживаемой электроприводом, и в других элементах силового канала, достигается ряд дополнительных, часто не менее важных эффектов: технологический процесс становится более рациональным, экономятся другие материальные ресурсы, возрастает срок службы основного оборудования, снижается шум и т.п.

Американские эксперты считают, что регулируемый привод экономически эффективен в 25-50% всех технологических установок, хотя используется сейчас лишь в 10%.

Для энергосбережения существенное значение имеет выбор рационального технического решения. До середины 80-х годов единственным доступным решением регулируемого электропривода был привод постоянного тока, недостатки которого (дорогая машина, дорогие преобразователи) ограничивали его использование случаями, когда без регулируемого электропривода обойтись было нельзя: металлургические агрегаты, мощные экскаваторы и т.п. Электропривод постоянного тока практически не применялся в наиболее распространенных агрегатах (насосах, вентиляторах и т.п.) – там абсолютно преобладает электропривод с асинхронными двигателями с короткозамкнутым ротором.

Сейчас ситуация радикально изменилась: на широком рынке появились совершенные и доступные электронные преобразователи частоты (1-1,5 кГц/кВт, 130-150 \$/кВт в диапазоне мощностей 10-50 кВт) Они выпускаются десятками фирм, имеют практически одинаковую структуру (неуправляемый выпрямитель –фильтр – автономный инвертор) и развитую систему микропроцессорного управления, обеспечивающую широкие функциональные возможности, надежную защиту привода и много других важных пользовательских функций. Именно эти устройства произвели переворот в современном электроприводе. Выход на широкий рынок электронных преобразователей частоты ставит новую задачу – создание короткозамкнутых асинхронных двигателей, предназначенных для работы с такими преобразователями. Модернизация особенно привлекательна: сохраняется все существующее оборудование, но между сетью и двигателем включается новый элемент – преобразователь частоты, радикально меняющий технический и экономический облик системы.

Проблеме компенсации реактивной мощности в питающих цепях с целью уменьшения в них потерь традиционно уделяется большое внимание.



Для решения этой проблемы применяются различные технические решения (переключаемые конденсаторные батареи, синхронные компенсаторы, фильтро-компенсирующие устройства и т.п.), однако большинство из них ориентировано на нерегулируемый, а иногда и на сильно недогруженный электропривод с короткозамкнутыми асинхронными двигателями.

Трансформаторы являются широко используемыми электрическими машинами, преобразующими качество электрической энергии. Трансформаторы существенно способствуют энергосбережению. Благодаря повышению уровня напряжения потери в сетях, обратно пропорциональные квадрату напряжения, снижаются. Установленная мощность трансформаторов в несколько раз превышает мощность генераторов энергосистемы, что объясняется большим числом ступеней трансформации. Поэтому важно снизить потери в трансформаторах. Одним из способов снижения потерь в трансформаторах – π снижение количества ступеней трансформации электроэнергии – применение подстанций глубокого ввода.

Другим способом снижения потерь энергии в трансформаторах является отключение одного из параллельно работающих трансформаторов при снижении нагрузки. Рассмотрим, при какой нагрузке выгодно такое отключение.

Потери электрической энергии в одном трансформаторе определяются по формуле:

$$\pi = \Delta P_{xx} T_{\text{раб}} + \Delta P_{кз} [S/S_n]^2 t_{\text{макс.}}, \quad (1)$$

где  $\Delta P_{xx}$  – потери холостого хода (потери в стали);

$T_{\text{раб}}$  – число часов работы трансформатора;

$\Delta P_{кз}$  – нагрузочные потери (потери в меди);

$S$  – нагрузка трансформатора;

$S_n$  – номинальная мощность трансформатора;

$t_{\text{макс}}$  – время максимальных потерь, т.е. то время при котором образовались бы потери при работе трансформатора с номинальной мощностью.

При работе двух параллельных трансформаторов потери энергии записываются как:

$$\pi = 2\Delta P_{xx} T_{\text{раб}} + 1/2\Delta P_{кз} [S/S_n]^2 t_{\text{макс.}} \quad (2)$$

Очевидно, отключать один из трансформаторов будет выгодно в том случае, если потери при работе двух трансформаторов будет превышать потери при работе одного трансформатора:

$$\Delta P_{xx} T_{\text{раб}} + \Delta P_{кз} [S/S_n]^2 t_{\text{макс}} \leq 2\Delta P_{xx} T_{\text{раб}} + 1/2\Delta P_{кз} [S/S_n]^2 t_{\text{макс.}} \quad (3)$$

Решая это уравнение относительно мощности нагрузки, получим, что при снижении мощности менее  $S \leq S_n(2\Delta P_{xx} T_{\text{раб}}/\Delta P_{\text{кз}} t_{\text{макс}})^{0,5}$  выгодно отключение одного трансформатора.

Существенно повысить экономичность электроэнергетической системы можно путем снижения технологических затрат на транспорт энергии (потерь энергии в сетях). Мероприятия по снижению потерь энергии в электрических сетях можно разделить на *конструктивные* (требующие инвестиций) и *эксплуатационные* (не требующие инвестиций).

Как правило, основные потери электроэнергии (до 70%) сосредоточены в распределительных сетях 6-10 кВ. Причем 50% потерь составляют так называемые *коммерческие* потери, под которыми понимается та электроэнергия, которая реально отпущена потребителям, но не выставлена к оплате вследствие неправильной работы систем учета, их отсутствия или явного воровства электроэнергии.

Одним из наиболее действенных средств борьбы с коммерческими потерями является использование переносных приборов для оперативного контроля правильности работы систем учета электроэнергии непосредственно на объектах без их предварительного отключения и демонтажа. В подавляющем большинстве случаев «слабым звеном» оказываются не сами счетчики, а схемы их подключения к сети, включая измерительные трансформаторы. Как правило, именно в них скрыты неисправности и причины неправильной работы систем учета, которые зачастую невозможно обнаружить при внешнем осмотре.

Конструктивные мероприятия сводятся в основном к следующему:

1. Усиление сети – сооружение дополнительных цепей линий, установка дополнительных трансформаторов, замена проводов линий проводами, имеющими большее сечение.

2. Установка устройств, разгружающих сети от передачи реактивной мощности, – синхронных компенсаторов, статических конденсаторов и т.п.

3. Установка устройств, повышающих уровень эксплуатационного напряжения в электрической сети, – синхронных компенсаторов, статических конденсаторов и т.п.; это мероприятие особенно актуально для энергосистем, испытывающих дефицит реактивной мощности и в силу этого работающих в период наибольших нагрузок со сниженными напряжениями.

4. Перевод сетей на следующую ступень номинального напряжения, например, с 6 кВ на 10 кВ и т.д.; для сетей высокого напряжения такой перевод обычно связан с установкой автотрансформаторов следующей ступени напряжения.

Эксплуатационные мероприятия, не требующие инвестиций, сводятся в основном к следующему:

1. Работа электрических сетей энергосистемы по наиболее благоприятной схеме; так, например, по радиальной схеме, размыкая сеть по условиям снижения потерь электроэнергии в ней;

2. Отключение слабо загруженных трансформаторов с тем, чтобы получить наименьшие потери активной мощности в меди и стали включенных в работу трансформаторов;

3. Уменьшение числа отключений линий электропередачи на ремонт; это осуществляется на основе применения скоростных методов ремонта линий и внедрения ремонта линий под напряжением, пофазного ремонта и т.п.;

4. Максимальное повышение уровня эксплуатационного напряжения путем полного использования реактивной мощности генераторов и синхронных компенсаторов, а также правильной установки ответвлений (отпаек) у трансформаторов электростанций и подстанций;

5. Устранение излишних потоков реактивной мощности в многократно питаемых электрических сетях путем правильной установки ответвлений у понижающих трансформаторов;

6. Устранение перекосов напряжения и утечек тока в распределительных сетях;

7. Организация эффективного учета электроэнергии, вырабатываемой на электростанциях, отпускаемой потребителям и расходуемой на собственные и хозяйственные нужды.

Конструктивные мероприятия в большинстве случаев могут дать больший объем снижения потерь мощности, чем эксплуатационные, но они требуют дополнительных инвестиций и применение их не всегда может быть оправдано. Эксплуатационные мероприятия, не требующие инвестиций, должны осуществляться в полной мере, несмотря на то, что экономия электроэнергии от их применения не всегда значительна.

Как правило, наибольшую часть потерь (50-75% от общего количества потерянной электрической энергии) составляют так называемые коммерческие потери, под которыми понимается электроэнергия, реально отпущенная потребителям, но не выставленная к оплате вследствие неправильной работы систем учета, их отсутствия или явного воровства электроэнергии. Не надо путать эту составляющую потерь с неплатежами из-за отсутствия финансовых средств, когда отпущенная энергия учтена и зачисляется в долг абоненту.

Составляющая технологических потерь электроэнергии на ее транспорт, т.е. технические потери электроэнергии в линиях электропередачи и силовых трансформаторах, обычно меньше величины коммерческих потерь, хотя она весьма существенна и обычно составляет 5-8% от величины полезного отпуска.

При определении оптимальной стратегии снижения потерь электроэнергии всегда приходится решать проблему соотношения между инвестициями, направленными на снижение потерь, и получаемом при этом эффекте, т.е. какова величина экономия издержек на рубль вложенных средств. Наиболее эффективным с этой точки зрения является снижение

коммерческих потерь, так как мероприятия по их снижению в подавляющем большинстве случаев являются низкозатратными, а эффект получается существенный. Поэтому в первую очередь, как правило, муниципальные сети должны сосредоточиться на резком снижении коммерческих потерь за счет первоочередных низкозатратных мероприятий, переходя в дальнейшем к более высоким затратам на снижение всех составляющих потерь.

По снижению коммерческих потерь можно выделить несколько мероприятий, позволяющих резко их снизить в довольно сжатые сроки (1-2 года). Их окупаемость составляет несколько месяцев. К ним относятся следующие мероприятия:

- создание и внедрение в практику постоянной эксплуатации аналитической расчетно-информационной системы, позволяющей осуществлять постоянный мониторинг уровней электропотребления абонентов во времени, и контроль их платежей за потребленную электроэнергию, а также их комплексный анализ с целью выявления наиболее вероятных мест недоучета электроэнергии;

- оснащение персонала специализированными приборами для экспресс-проверки систем учета электроэнергии непосредственно на объектах;

- осуществление ряда организационных мероприятий в подразделениях энергосбыта, обеспечивающих невозможность для персонала недобросовестно выполнять свои обязанности по надзору за работоспособностью систем учета.

Ощутимый эффект может быть получен только при одновременной реализации всех указанных выше мероприятий. Кроме того, они позволят и в дальнейшем поддерживать величину потерь электроэнергии на минимально возможном уровне.

На освещение тратится около 4% всей вырабатываемой электрической энергии. Кажется это мало, но в масштабах России это – почти 3 миллиарда квтч в год.

За рубежом повышением эффективности освещения заняты крупнейшие фирмы и организации. Фирма Shell UK Ltd подсчитала, что сможет сэкономить 3% электроэнергии стоимостью 6 тысяч ф.ст./год при замене ламп накаливания на металлогалогенные в административном здании. Срок окупаемости этого мероприятия составил менее трех лет. Фирма Shell предусматривает широкое использование систем управления освещением. Так, в административном здании предусмотрены устройства временного отключения местного освещения, для коридоров и конференц-залов предусматривается система автоматического отключения освещения. На заводе фирмы 23 лампы накаливания по 1 кВт были заменены на такое же количество натриевых ламп низкого давления по 400 Вт. В результате освещенность усилилась (составила 390 люкм), а нагрузка снизилась с 23 до 10,35 кВт. При этом капиталовложения окупились за 2,6 года.

Лампы накаливания обладают относительно низким световым эквивалентом потока излучения. Люминесцентные лампы с этой точки зрения гораздо лучше, еще лучше натриевые и металлогалогенные лампы. Лампы с высоким световым эквивалентом потока излучения свыше 70 лм/Вт обладают также высокой цветопередачей, а также характеризуются большим сроком службы.

При установлении стандартов освещения очень важна правильная эксплуатация системы. Рекомендуется каждые полгода мыть лампы и светильники, так как пыль и грязь снижают световой поток на 30%. Желательно также мыть стекла окон, так как в этом случае можно использовать естественное солнечное освещение в полной мере. Поверхности стен и потолков также должны содержаться в чистоте, поскольку они поглощают полезный свет. Светимость любой лампы со временем снижается. Зарубежные изготовители ламп обычно указывают мощность, которую дает лампа через период, равный трети срока службы. Желательно проводить регулярный анализ (каждые 5-8 лет) применяемых типов освещения и заменять устаревшие модели новыми.

Кроме выбора светильника и его правильной эксплуатации для получения экономии энергии необходимо иметь в виду и ряд других мероприятий:

- лампы должны отключаться, если в них нет больше необходимости. Большая часть внутреннего освещения вблизи окон в дневное время должна отключаться. Это следует учитывать при проектировании освещения крупных административных зданий;
- должны использоваться устройства временного отключения светильников;
- стены и потолки должны покрываться светлой краской, что улучшит уровень освещенности;
- освещение должно выбираться с учетом рода деятельности в данном помещении и количества персонала в нем;
- теплоту, выделяемую светильниками, можно успешно использовать зимой для отопления.

### **5.3. НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИИ ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГИИ**

Одним из направлений, связанных с экономией топливно-энергетических ресурсов, является повышение технико-экономических показателей теплоизоляционных материалов, совершенствование конструкций, применяемых для тепловой изоляции энергетических агрегатов и обеспечивающих их надежную и экономичную эксплуатацию; кроме того, важны нормативы для проектирования тепловой изоляции.

Тепловые потери промышленного оборудования и трубопроводов в Российской Федерации в настоящее время нормируются СНиП «Тепловая изоляция оборудования» и трубопроводов. Этот документ переработан недавно и отвечает современным требованиям. В этом документе учтено существенное изменение за прошедший период нормативной базы, использованная при разработке СНиП, уточнены многие основополагающие принципы, положенные в его основу. Изменилась номенклатура и свойства выпускаемых отечественной промышленностью теплоизоляционных и защитно-покровных материалов, одновременно на рынке появился широкий спектр новых отечественных и импортных материалов.

Поэтому более эффективным в современных условиях представляется переход к практике гибкого нормирования, учитывающего конъюнктуру цен на тепловую энергию и теплоизоляционные материалы, а также специфику условий эксплуатации теплоизоляционных конструкций, характерных для различных регионов страны, что будет способствовать решению проблемы энергосбережения.

В настоящее время разрабатываются территориальные строительные нормы по проектированию тепловой изоляции оборудования и трубопроводов с учетом современных тенденций в проектировании промышленной тепловой изоляции, фактической номенклатуры и стоимости применяемых теплоизоляционных и защитно-покровных материалов и реальных тарифов на тепловую энергию.

Разрабатываются требования, касающиеся монтажа теплоизоляционных конструкций и контроля качества выполнения теплоизоляционных работ.

Целесообразно привести номенклатуру и расчетные теплотехнические характеристики применяемых теплоизоляционных и защитно-покровных материалов (средняя плотность и теплопроводность и технические условия на эти материалы, температура применения и группа горючести), дать перечень рекомендуемых к применению защитно-покровных, пароизоляционных и вспомогательных материалов, расчетные коэффициенты теплопередачи с наружной поверхности теплоизоляционных конструкций.

Разрабатываются нормативные требования, предъявляемые к конструкциям тепловой изоляции промышленных трубопроводов и оборудования для повышения их энергоэффективности, надежности в эксплуатации и долговечности. Теплоизоляционные конструкции должны быть экономичными, отвечать требованиям технологического процесса и быть безопасными для окружающей среды и обслуживающего персонала.

Теплоизоляционные материалы в составе конструкций изоляции оборудования и трубопроводов испытывают воздействия окружающей среды, изолируемого объекта и условий эксплуатации (технологического процесса), которые определяют требования к теплоизоляционным материалам.

Взаимодействие окружающей среды зависит от местоположения изолируемого объекта и выражается в комплексном воздействии температуры окружающего воздуха (в том числе суточных перепадов температур), атмосферных осадков, снеговых, ветровых, сейсмических нагрузок, агрессивности окружающей среды или веществ, содержащихся в изолируемых объектах. Трубопроводы тепловых сетей, прокладываемых бесканальным способом, и оборудование, заглубляемое в землю, испытывают нагрузки от массы грунта и воздействия грунтовых вод.

Воздействие изолируемого объекта на материалы теплоизоляционной конструкции определяется температурой изолируемой поверхности, наличием вибрации или ударных нагрузок, деформациями и напряжениями, определяемыми перепадом температур в изолируемом объекте во время пуска, в процессе эксплуатации и остановки, агрессивностью содержащихся веществ.

В России наибольшее применение в конструкциях теплоизоляции поверхностей с положительной температурой получили теплоизоляционные материалы на основе минерального и стеклянного волокна.

При выборе оптимальной толщины теплоизоляционного слоя следует сопоставить стоимость изоляции со стоимостью тепла, сэкономленного в результате снижения потерь тепла

При определении норм плотности теплового потока и оптимальной толщины тепловой изоляции для трубопроводов наряду с экономическими показателями учитываются технические возможности и техническая целесообразность их реализации на практике.

Эффективная тепловая изоляция может обеспечить значительную экономию топлива (до 60%) не только в результате снижения тепловых потерь в окружающую среду, но и в результате сокращения цикла нагрева или термообработки (в печах периодического действия) за счет уменьшения времени нагрева печи до рабочей температуры.

Множество процессов как в промышленности, так и других сферах народного хозяйства имеют много общего с точки зрения утилизации сбросной теплоты. Повышение энергетической эффективности установки, которое может быть осуществлено, зачастую требует довольно значительных инвестиций, однако это дает экономический эффект. Утилизация сбросной теплоты, возможно, является основным способом экономии энергии в различных отраслях промышленности.

Рассмотрим основные способы утилизации теплоты из воздуха, газов и жидкостей, включая применение теплообменников и тепловых насосов.

Теплообменник, применяемый для утилизации теплоты из газов, представляет собой пучок ребристых труб, собранных особым способом.

Тепловая труба представляет собой герметичный контейнер с фитилем. Фитиль содержит рабочую жидкость, которая служит теплопередающей средой. Если теплота подается к одному концу тепловой трубы, то

жидкость в фитиле испаряется, пар поступает к более холодным зонам тепловой трубы, в которых происходит конденсация, и скрытая теплота конденсации отводится.

Работа тепловой трубы зависит от наклона ее к горизонтальной линии, размера пор фитиля и поверхностного натяжения рабочей жидкости. Количество передаваемой теплоты определяется также скрытой теплотой рабочей жидкости, которая должна быть достаточно высокой.

В газовом теплообменнике испарители тепловых труб перекрывают канал, по которому поступает горячий газ, а конденсаторы расположены в канале, в котором теплота от горячего газа передается холодному поступающему воздуху. Для максимальной эффективности теплообмена предпочтительно, чтобы воздух поступал через теплообменник противотоком.

Обычно тепловые трубы монтируются в горизонтальном положении, а два канала соприкасаются в том месте, где расположен теплообменник. Одна американская фирма запатентовала систему регулирования, в которой изменение показателей работы тепловой трубы в зависимости от наклона к горизонту может использоваться для регулирования переноса теплоты. При наклоне всей установки так, чтобы испарители были выше конденсаторов, передача теплоты может быть постепенно сведена к нулю. Это дает возможность регулировать температуру нагреваемого газа в зависимости от изменений температуры окружающего или отработанного воздуха. Материалы и рабочие жидкости, применяемый с тепловыми трубами, в большей степени зависят от пределов рабочих температур. Что касается наружной поверхности трубок и ребер, то выбор металла зависит от среды, в которой должна работать эта установка. Рабочими жидкостями в системах кондиционирования воздуха и в других случаях, когда рабочая температура не превышает 40°C, являются фреон, ацетон. При увеличении температуры наилучшей жидкостью является вода.

В большинстве случаев трубы выполняют из меди или алюминия. Если газ содержит кислотные примеси или если требуется более высокая температура, то применяется более надежный металл – для этих целей обычно выбирают нержавеющую сталь.

Пучок труб может изготавливаться из имеющихся готовых спирально намотанных оребренных труб или может быть выполнен в виде холодильного змеевика, при этом трубки вытянуты в виде пластин, образующих прямоугольное «ребро», опущенное вглубь теплообменника. Последний вариант предпочтительнее в отношении стоимости.

КПД или коэффициент утилизации теплообменника с тепловыми трубами зависит от количества ребер в тепловых трубах, количества рядов трубок, скорости и плотности газа и соотношения расходов массы для двух потоков газов. Площадь поверхности испарителя может быть отрегулирована передвижением разделительной перегородки, так что скорость и, сле-



довательно, падение давления в канале, по которому поступает максимальная масса потока, снижается.

В настоящее время теплообменники с тепловой трубой могут работать при температуре отходящего газа до 350 °С, однако имеются специальные дорогостоящие теплообменники, в которых максимальная температура может быть даже выше. Применение таких теплообменников

в системах, в которых максимальная температура может превышать 400 °С, приводит к необходимости использования жидкого металла в качестве рабочей жидкости в тепловой трубе, что ведет к значительному повышению стоимости. В настоящее время ту же функцию с более высоким температурным пределом могут выполнять керамические вращающиеся регенераторы.

Низкая разница температур отработанного и поступающего в здание воздуха не мешает применять теплообменники этого типа для утилизации теплоты в системах кондиционирования воздуха. В США имеется возможность утилизировать сбросную теплоту с высоким КПД в течение 8 месяцев в году при охлаждении приточного воздуха.

В основном, тремя основными областями применения теплообменников с тепловыми трубами являются:

- утилизация теплоты для нагрева воздуха или газа, используемого в самом процессе;
- утилизация сбросной теплоты процесса для целей отопления или других нужд вне технологического процесса.

В некоторых случаях применение теплообменников с тепловыми трубами может потребовать реконструкции, а также удлинения трубопроводов. Это ограничение может быть устранено путем применения пучка вертикаль расположенных тепловых труб и расположения испарителей под конденсаторами.

Во многих случаях эти ограничения перекрываются тем преимуществом, что в процессе теплообмена не происходит переноса загрязненных частиц из одного потока в другой. Благодаря разделительной перегородке два потока газа могут иметь различное давление, что невозможно, например, в случае вращающегося регенератора.

По данным британской фирмы Q-Dot Corporation срок окупаемости теплообменника для промышленных процессов, в которых происходит глубокая утилизация теплоты и имеет место высокая разница температур, 1-3 года. При кондиционировании воздуха и отоплении срок окупаемости больше – в ряде случаев более 5 лет.

Дальнейшее усовершенствование теплообменников описанного типа для расширения областей их применения идет в направлении изменении предела рабочих температур и регулирования переноса тепла.

В существующих системах регулирование переноса тепла от горячего потока газа к холодному осуществляется путем наклона всего теплообменника, что в целом ряде случаев может оказаться неприемлемым. Гораздо более точного регулирования можно достичь в результате применения тепловой трубы с буферным газом, что лишь незначительно увеличит капитальные затраты. Это дало бы возможность применять эти агрегаты в процессах, для которых температура поступающего воздуха строго фиксирована, а также в системах кондиционирования воздуха, для которых в течение суток она должна изменяться. В тепловой трубе с буферным газом в отделении конденсации имеется инертный газ. По мере повышения температуры в испарителе упругость паров в тепловой трубе возрастает, что приводит к уменьшению занимаемого газом объема, и соответственно площадь поверхности теплообмена увеличивается. И наоборот, уменьшение теплового потока в испаритель снижает упругость паров, уменьшая поверхность теплообмена.

*Теплообменники с промежуточным (жидким) теплоносителем*, называемые иногда изготовителями кольцевыми змеевиками, состоят из двух теплообменных агрегатов, которые связаны между собой системой циркуляции жидкого теплоносителя. Теплоноситель, выбираемый исходя из предела рабочих температур, нагревается при прохождении через теплообменник, расположенный в потоке отработанного горячего воздуха. Затем теплоноситель подается циркуляционным насосом в теплообменник, расположенный поодаль от воздуховода для нагрева холодного воздуха. Далее теплоноситель вновь возвращается в теплообменник, расположенный в потоке отработанного горячего воздуха. При применении такого теплообменника в системе кондиционирования воздуха, когда имеет место небольшая разница рабочих температур теплоносителя, в качестве теплоносителя используют водный раствор гликоля.

По сравнению с теплообменником с тепловыми трубами основное преимущество системы Ecotherm, как ее называют изготовители, состоит в том, что можно располагать всасывающий и вытяжной каналы на отдаленном расстоянии. Конечно, применение насоса в такой системе снижает надежность системы, а также требует затрат энергии на его привод, однако производители считают, что потребление энергии составляет около 1% утилизированной энергии.

При тепловом расчете этой системы необходимо принимать во внимание большое количество переменных, особенно в тех случаях, когда один тепловой контур предназначен более чем для одного всасывающего и вытяжного каналов. По этой причине потребителям рекомендуется обращаться к тем изготовителям, которые располагают программными продуктами для оптимального проектирования теплообменников.

Термический КПД теплообменника этого типа определяется как:

$$\eta_T = (t_2 - t_1) / (t_{i\delta\delta} - t_1), \quad (4)$$

где  $t_1$  – температура поступающего воздуха на входе;

$t_2$  – температура воздуха на выходе;

$t_1$  – температура отработанного воздуха на входе.

Термический КПД обычно составляет 45-65% и зависит также от содержания влаги в отработанном воздухе и соотношения потоков поступающего и отработанного воздуха.

Области применения теплообменников с промежуточным теплоносителем сходны с областями применения теплообменников с тепловыми трубами. Преимуществом этих систем является возможность передачи на значительные расстояния внутри одного большого промышленного предприятия. Применение жидкого теплоносителя, поступающего по трубам с малым диаметром, делает эту систему еще более экономически выгодной по сравнению с воздушными системами с точки зрения как экономии металла, так и теплоизоляции.

*Вращающиеся регенераторы* применяются в течение более 70 лет для утилизации теплоты продуктов сгорания топлива на тепловых электростанциях для нагрева воздуха.

Действие вращающегося регенератора следующее, регенератор соединяет два прилегающие короба (трубы), по одному из которых движется отработанный газ, а по другому – поток воздуха, который необходимо нагреть. Газы поступают противотоком. По мере вращения регенератора теплота, абсорбируемая из проходящего через него потока горячего газа, передается потоку холодного воздуха.

Вращающиеся регенераторы, также как и многие другие системы утилизации теплоты, могут применяться в условиях жаркого климата для предварительного охлаждения воздуха, используемого в системах кондиционирования больших зданий. Они также эффективно работают в тех случаях, когда разница температур между потоками горячего и холодного воздуха слишком низкая, чтобы эффективно использовать теплообменник с тепловыми трубами.

*Пластинчатые теплообменники* приобретают популярность в промышленности, особенно в пищевой.

Теплообменник действует следующим образом: потоки жидкости разделены тонкой гофрированной металлической мембраной. В результате турбулентности потока достигается повышение коэффициента теплопередачи.

Каждая пластина снабжена прокладкой, обеспечивающей полную изоляцию нагреваемой или охлаждаемой жидкости. В теплообменнике имеется ряд пластин, подвешенных к раме и прижатых к неподвижной жесткой концевой пластине с помощью подвижной пластины, расположенной на другом конце теплообменника.

Основным конкурентом пластинчатого теплообменника является теплообменник кожухотрубчатого типа. Пластинчатые теплообменники, собранные на опорной раме могут выдерживать давление около 0,2 МПа. Исследования, проведенные в США, показывают, что можно значительно уменьшить поверхности нагрева в результате применения пластинчатых теплообменников. Производительность пластинчатых теплообменников может быть повышена или снижена за счет изменения количества пластин.

### Литература

*Бойкова Н.А.* Перфоманс-контракт и перспективы энергосервиса в России // Современная научная мысль. – 2013. – №4. – С.196-200.

*Васильева Л.Ф., Васильев С.К., Успенская С.Н.* Основные аспекты анализа потенциала энергосбережения в промышленности. Политематический сетевой электронный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. – № 77. – С. 895-904.

*Васильева Л.Ф., Васильев С.К., Успенская С.Н.* Анализ и пути повышения энергоэффективности производства. Экономика устойчивого развития. – 2012. – № 9. – С. 48-53.

*Васильева Л.Ф., Васильев С.К., Маничкина М.В., Купина В.В.* Использование современных управленческих технологий на предприятиях малого бизнеса. Политематический сетевой электронный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 104. – С. 197-210.

*Ходжаев Ю.А.* Проблемы энергетической отрасли и роль инновационной предпринимательской деятельности в развитии малой энергетики // Современная научная мысль. – 2013. – №1. – С.127-132.

## ГЛАВА 6

### МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ (на примере хлебопекарной отрасли)

#### 6.1. МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНСТРУМЕНТАРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ОТРАСЛИ

Конкурентоспособность сегодня является действенным инструментом для завоевания производственным предприятием необходимой конкурентной позиции в меняющейся рыночной среде. Как следствие, эффективное управление конкурентоспособностью производственного предприятия на современном этапе развития российской экономики – одна из главных задач топ-менеджмента предприятия. Оно должно строиться на таком подходе, который максимально учитывает имеющиеся возможности и резервы предприятия для повышения своей конкурентоспособности. Это невозможно без разработки методического обеспечения повышения конкурентоспособности производственных предприятий хлебопекарной отрасли в условиях изменчивой ситуации на рынке. Известны примеры повышения конкурентоспособности предприятий в эколого-технологических системах, обеспечивающих эффективное использование ресурсов в отдельных отраслях промышленности России (например, нефтегазовый комплекс)<sup>1</sup>.

**Методическое обеспечение повышения конкурентоспособности производственных предприятий хлебопекарной отрасли** (в отличие от предложенных М.Д. Магомедовым<sup>2</sup>, В.А. Ободянским<sup>3</sup>, Т.Ю. Максимовой<sup>4</sup>), включает в себя:

---

<sup>1</sup> Щепакин М.Б., Шумский Н.В. Промышленная политика как важнейший фактор устойчивого развития России // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2015. – Т.3. – С. 2191-2195; Щепакин М.Б., Гафаров И., Мишулин Г.М., Исрафилов И.Х. Эколого-технологический комплекс для очистки гидросферы от нефти и нефтепродуктов // Экология и промышленность России. – 2000. – № 11. – С. 20-25.

<sup>2</sup> Магомедов М.Д. Конкурентоспособная система управления предприятием / М.Д. Магомедов, Е.Ю. Алексейчева // Пищевая промышленность. – 2001. – № 7. – С. 22-23.

<sup>3</sup> Ободянский В.А. Управление повышением конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности АПК: авт. ... кан. экон. наук. – М., 2012. – 24 с.

<sup>4</sup> Максимова Т. Ю. Методические основы оценки и повышения конкурентоспособности хлебопекарных предприятий: авт. ... канд. экон. наук. – М., 2002. – 25 с.

а) теоретико-методическую модель выбора рационального варианта повышения конкурентоспособности производственного предприятия в условиях ресурсных ограничений;

б) набор показателей, определяющих конкурентоспособность предприятия, сгруппированных в подсистемах внутреннего управления ресурсами и блоке внешнего окружения;

в) модель выбора конкурентоспособного варианта функционирования и развития производственного предприятия;

г) куб оценки конкурентной позиции предприятия в условиях реальной рыночной среды;

д) алгоритм выбора рационального управленческого решения по завоеванию предприятием требуемого конкурентного положения на рынке;

е) интегральный показатель конкурентоспособности производственного предприятия, констатирующий состояние подсистем предприятия и предусматривающий корректировку индексов в рамках каждой из подсистем посредством введения корректирующих коэффициентов.

Методическое обеспечение позволяет вовлекать в хозяйственный оборот неиспользуемые резервы маркетингового потенциала предприятия путем интеграции ресурсов различных участников рыночных обменов в интересах конечного потребителя и получения выгод собственно участниками взаимодействующих сторон при рациональном использовании их совокупного ресурсного потенциала.

**А. Теоретико-методическая модель.** Осуществить выбор рационального варианта повышения конкурентоспособности производственного предприятия в условиях ресурсных ограничений можно в соответствии с предлагаемой поэтапной схемой, включающей в себя 6 этапов (рис. 1).

1) *понятийный* – выявление экономической природы конкурентоспособности предприятия в различных аспектах ее проявления через человекоцентричный ресурс<sup>1</sup>;

---

<sup>1</sup> Щепакин М.Б., Кривошеева Е.В. Об экономической природе понятия «конкурентоспособность предприятия» // Поиск модели эффективного развития: экономико-правовые аспекты социохозяйственной модернизации на постсоветском пространстве. Сб. статей междунар. научно-практ. конф. / Под ред. Г.Б. Клейнера, Э.В. Соболева, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2015. – С. 363-373.



Рис. 1. Теоретико-методическая модель выбора рационального варианта повышения конкурентоспособности производственного предприятия в условиях ресурсных ограничений

2) *аналитический* – сбор маркетинговой информации по установлению состава участников игроков рынка и определения перечня факторов и подфакторов, определяющих состояние конкурентоспособности предприятия в условиях их ресурсных ограничений<sup>1</sup> с учетом отраслевой неоднородности<sup>2</sup>;

3) *систематизирующий* – установление показателей, характеризующих уровень конкурентоспособности предприятий конкретной отрасли обосновав общий вид формул расчета этих показателей<sup>3</sup>;

4) *оценочный* – оценка конкурентоспособности предприятия и её конкурентов по подсистемам управления внутренними ресурсами и блоку внешнего окружения<sup>4</sup>;

5) *расчетный* – выбор конкурентных позиций предприятия по предлагаемому кубу оценки; по результатам оценки конкурентоспособности предприятия и её конкурентов осуществляется расчет интегрального показателя конкурентоспособности хлебопекарного предприятия с учетом ве-

---

<sup>1</sup> Каменецкая Е.В., Цицилина В.М. Классификация факторов, определяющих состояние конкурентоспособности предприятий в антикризисных условиях // Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России: к эффективной и нравственной экономике. Материалы междунар. науч. конф.: сб. статей. – Ч. 2. / Под ред. О.В. Иншакова, Г.Б. Клейнера, А.Ю. Архипова и др. – Краснодар: ЮИМ, 2009. – С. 80-89; Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Управление ресурсами хозяйствующих субъектов в условиях обострения внешних и внутренних противоречий в рыночном пространстве // Экономика и предпринимательство, 2015. – № 6-3 (59-3). – С. 1163-1168; Кардава Е.Е. Направления антикризисного управления промышленными предприятиями // Современная научная мысль. – 2016. – №1. – С.113-120.

<sup>2</sup> Щепакин М.Б., Виноградова Н.А., Фойгель М.А. Адаптация предприятий к рыночным воздействиям в условиях отраслевой неоднородности // Известия высших учебных заведений. Пищевая технология. – 1997. – № 2-3. – С. 11-14; Берлин С.И., Берлина С.Х. Основные параметры концепции эффективной деятельности предприятий туристского комплекса в современных социально-экономических условиях // Современная научная мысль. – 2015. – №5. – С.79-88.

<sup>3</sup> Щепакин М.Б., Кривошеева Е.В. Классификационные аспекты оценки конкурентоспособности предприятия // Электронный сетевой политематический журнал «Научные труды КубГТУ». – Краснодар: КубГТУ, 2015. – № 3. – С. 156-144.

<sup>4</sup> Каменецкая Е.В., Процентко М.С. Оценка конкурентоспособности предприятий хлебобулочной отрасли Краснодарского края // Экономическое развитие России на современном этапе. / Под ред. проф. М.Б. Щепакина. – Краснодар: КЦНТИ, 2010. – Т. 1. – С. 150-154; Михайлова В.М., Кривошеева Е.В. Комплексная оценка экономической и финансовой деятельности предприятия хлебопекарной отрасли Краснодарского края // Современная экономика России: опора на внутренние резервы и поворот на восток. Материалы междунар. научно-практ. конф. – Краснодар: Краснодарский центр научно-технической информации, 2015. – С. 111-121; Михайлова В.М., Кривошеева Е.В. Комплексная оценка экономической и финансовой деятельности предприятия хлебопекарной отрасли Краснодарского края // Современная экономика России: опора на внутренние резервы и поворот на восток. Материалы междунар. научно-практ. конф. – Краснодар: Краснодарский центр научно-технической информации, 2015. – С. 111-121.



совых и корректирующих коэффициентов и ранжируются предприятия по уровню конкурентоспособности;

б) *результатирующий* – этап выбора мер по повышению конкурентоспособности предприятия (соотнесение с нормализованным уровнем и предлагаемыми мерами повышения конкурентоспособности предприятия).

Этапы, взаимоувязанные между собой единым замыслом, позволяют выстроить целостное представление о методологии формирования выбора рационального варианта повышения конкурентоспособности производственного предприятия в условиях ресурсных ограничений.

### **Б. Набор показателей.**

Известные методические подходы содержат перечень показателей для оценки конкурентоспособности предприятия<sup>1</sup>. Большинство показателей являются взаимозаменяемыми и взаимодополняющими, и отличаются уровнем влияния на конечный результат функционирования предприятия, с учетом особенностей хлебопекарной отрасли.

Предлагается новый набор показателей, позволяющий оценить уровень конкурентоспособности хлебопекарных предприятий, который представлен в таблице 1.

*Таблица 1*

### **Набор показателей, определяющих уровень конкурентоспособности хлебопекарных предприятий**

№	Показатель	Обозначение
<b>Блок 1 – Группа технико-экономических и финансово-экономических показателей (ПОДСИСТЕМА ТЕКУЩЕЙ УСПЕШНОСТИ)</b>		
<b>1. Индекс текущей успешности</b>		<b>I<sub>tu</sub></b>
1	Коэффициент фондоотдачи <sup>1,2</sup>	K <sub>ф</sub>
2	Коэффициент материалоемкости <sup>1,2</sup>	K <sub>ме</sub>
3	Коэффициент использования производственной мощности	K <sub>и.м.</sub>
4	Коэффициент рентабельности оборотных активов <sup>1,2</sup>	KP <sub>оа</sub>
5	Коэффициент рентабельности собственного капитала <sup>1,2</sup>	KP <sub>ск</sub>
6	Коэффициент рентабельности инвестиций <sup>1,2</sup>	KP <sub>и</sub>
7	Коэффициент оборачиваемости свободных денежных средств	K <sub>осдс</sub>

<sup>1</sup> Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Хараджян Л.В. К разработке методического подхода к оценке конкурентоспособности корпорации в условиях развивающихся маркетинговых коммуникаций (Часть 1) // Экономика и предпринимательство, 2013. – № 8(37). – С. 398-405.

8	Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	$K_{oca}$
9	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$K_{ooa}$
10	Коэффициент оборачиваемости готовой продукции	$K_{огп}$
<b>Блок 2 – Группа показателей, характеризующих состояние:          трудового потенциала, трудовых ресурсов, системы управления          предприятием, а также уровень конкурентоспособности продукции          и его маркетинговую деятельность          (ПОДСИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТ-МАРКЕТИНГА)</b>		
<b>1. Индекс менеджмент-маркетинга предприятия</b>		<b><math>I_{mm}</math></b>
11	Коэффициент трудового потенциала предприятия <sup>1,2</sup>	$KK_x$
12	Коэффициент производительности труда <sup>1,2</sup>	$KП_т$
13	Коэффициент оборота по приему работника	$K_{об пр}$
14	Коэффициент постоянства персонала предприятия	$K_{пост. пер.}$
15	Коэффициент сокращения текучести кадров	$K_{тек}$
16	Коэффициент уровня качества системы управления <sup>1</sup>	$K_{упр}$
17	Коэффициент конкурентоспособности продукции <sup>1</sup>	$KK_{п}$
18	Коэффициент эффективности сбыта и продвижения продукции <sup>1</sup>	$KE_{сп}$
19	Коэффициент эффективности маркетинговой деятельности <sup>1</sup>	$KE_{мд}$
20	Коэффициент эффективности коммуникационной деятельности <sup>1</sup>	$KK_{кд}$
<b>Блок 3 – Группа показателей, характеризующих          инвестиционно-инновационную привлекательность,          активность и потенциал предприятия          (ПОДСИСТЕМА КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ)</b>		
<b>3. Индекс потенциала капитализации</b>		<b><math>I_{рк}</math></b>
21	Коэффициент экономической эффективности капитальных вложений <sup>1</sup>	$KЭвл$
22	Коэффициент инвестиционной привлекательности предприятия <sup>1</sup>	$K_{ип}$
23	Коэффициент инвестиционной активности <sup>1</sup>	$KИ_a$
24	Коэффициент инновационного потенциала <sup>1</sup>	$KПИ$
<b>Блок 4 – Группа показателей, характеризующих уровень рисков,          урбанизацию, рыночное состояние и коммуникационную деятельность          (БЛОК ВНЕШНЕГО ОКРУЖЕНИЯ)</b>		
25	Коэффициент риска банкротства <sup>1</sup>	$K_z$
26	Коэффициент инвестиционного риска <sup>1</sup>	$K_{сир}$
27	Коэффициент коммерческого риска <sup>1</sup>	$K_{кр}$
28	Коэффициент предпринимательского риска <sup>1</sup>	$K_{пр}$
29	Коэффициент инфляции <sup>1</sup>	$KУ_и$
30	Коэффициент денежно-кредитной политики в стране <sup>1</sup>	$KУ_{дк}$

31	Коэффициент конкуренции <sup>1</sup>	КУ <sub>к</sub>
32	Коэффициент платежеспособного спроса <sup>1</sup>	КУ <sub>пс</sub>
33	Коэффициент качества жизни <sup>1</sup>	КУ <sub>кж</sub>
34	Коэффициент ценообразования <sup>1</sup>	КУ <sub>ц</sub>
35	Коэффициент продуктовой приверженности <sup>1</sup>	КУ <sub>пп</sub>
36	Коэффициент коммуникационной деятельности <sup>1</sup>	КУ <sub>ком.д.</sub>

<sup>1</sup> – предложено автором

<sup>2</sup> – показатель, который переведен в безразмерную величину

Интеграция предлагаемых показателей позволяет сформировать модель выбора конкурентоспособного варианта функционирования и развития производственного предприятия.

**В. Модель выбора конкурентоспособного варианта функционирования и развития производственного предприятия<sup>1</sup>.** Предлагается модель выбора конкурентоспособного варианта функционирования и развития производственного предприятия на примере хлебопекарной отрасли Краснодарского края (рис. 2) отличающаяся от ранее предложенных (М.Б. Щепакным и Э.Ф. Хандамовой<sup>2</sup>, О.Н. Кусакиной<sup>3</sup>, Г.В. Бушмелевой<sup>4</sup>).

В рамках предложенной модели ресурсы производственного предприятия объединяясь в нужные пропорции в системе внутреннего управления, создают предпосылки для эффективного выбора конкурентоспособного варианта функционирования и развития предприятия посредством активизации фактора «человекоцентричный ресурс» (он подвержен влиянию факторов внешнего окружения). Обретение конкурентной стабильности производственными предприятиями хлебопекарной отрасли возможно при учете тех определяющих факторов, которые влияют на состояние его внутренней среды и позиции предприятия во внешней среде. Факторы, обеспечивающие конкурентоспособность производственных предприятий

<sup>1</sup> Щепакин М.Б., Кривошеева Е.В. Модель выбора конкурентоспособного варианта эффективного функционирования и развития производственных предприятий // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – Т. 17. – № 3.3. – С. 412-423.

<sup>2</sup> Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Модель реализации инновационного цикла в развивающемся рыночном пространстве локальной социально-экономической системы / М.Б. Щепакин, Э.Ф. Хандамова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6 (ч.1) (59-1). – С. 105-109.

<sup>3</sup> Кусакина О.Н. Концептуальные направления повышения конкурентоспособности региональной экономической системы: монография. – Нальчик: ЗАО «Насып», 2011. – С. 62-70.

<sup>4</sup> Бушмелева Г.В. Ресурсно-факторное адаптивное управление промышленными предприятиями в конкурентной среде: авт. ... д-р. экон. наук. – Ижевск, 2011. – 46 с.

хлебопекарной отрасли, которые были определены с помощью экспертного опроса, разделены на блок подсистем управления внутренними ресурсами предприятия и блок внешнего окружения.

Так, блок управления внутренними ресурсами представлен тремя подсистемами:

1) подсистемой текущей успешности, в которую входят факторы, определяющие технико-экономическую и финансовую деятельность;

2) подсистемой менеджмент-маркетинга предприятия, включающей факторы, определяющие требуемый уровень трудового потенциала и качества трудовых ресурсов, уровень качества системы управления предприятием, конкурентоспособность продукции, набор маркетингового-коммуникационного инструментария;

3) подсистемой капитализации предприятия, которая включает факторы, отражающие инновационную и инвестиционную способность персонала, а также инвестиционную активность и привлекательность предприятия.

Каждой подсистеме присвоены индексы уровня конкурентоспособности: индекс текущей успешности ( $I_{tu}$ ), индекс менеджмент-маркетинга ( $I_{mm}$ ) и индекс капитализации предприятия ( $I_k$ ), которые соответственно взаимосвязаны и комплементарны. Блок внешнего окружения включает в себя показатели, оценивающие факторы внешней среды (факторы, характеризующие макроэкономическое состояние отрасли; инвестиционное, рыночное, природно-климатическое состояние; урбанизацию; наступление риска и коммуникационную деятельность), которые оказывают влияние на подсистемы: текущей успешности предприятия; менеджмент-маркетинга; капитализации. Факторы внешней среды влияют на состояние указанных выше подсистем по-разному. Для учета степени влияния факторов внешней среды на подсистемы введем корректирующие коэффициенты ( $K_1$ ,  $K_2$ ,  $K_3$ ). Для всех корректирующих коэффициентов определены диапазоны изменения их влияния (от 0,3 до 1,0): 1) низкий уровень – 0,3; 2) средний уровень – 0,6; 3) высокий уровень – 1,0. Коэффициент  $K_1$  учитывает следующие показатели, влияющие на подсистему текущей успешности предприятия: коэффициент риска банкротства; коэффициент уровня платежеспособного спроса; коэффициент уровня качества жизни; коэффициент уровня ценообразования. Коэффициент  $K_2$  учитывает следующие показатели, влияющие на подсистему менеджмент-маркетинга предприятия: коэффициент коммерческого риска; коэффициент предпринимательского риска; коэффициент уровня конкуренции; коэффициент уровня продуктовой приверженности; коэффициент уровня коммуникационной деятельности. Коэффициент  $K_3$  учитывает следующие показатели, влияющие на подсистему капитализации предприятия: коэффициент инвестиционного риска; коэффициент уровня инфляции; коэффициент уровня денежно-кредитной политики в стране. Для каждого состояния субъекта принимает-

ся то или иное значение коэффициентов  $K_1, K_2, K_3$ . Каждый из коэффициентов учитывает разное состояние функциональной деятельности предприятия. Введенные коэффициенты получены в результате экспертной оценки и используются для расчета интегрального показателя конкурентоспособности предприятия. Предлагается рассмотреть интегральный показатель конкурентоспособности предприятия ( $U_k$ ) по формуле 5 ниже.

В рамках предложенной модели на рисунке 2 и с учетом уровня интегрального показателя конкурентоспособности предприятия представляется возможным определение конкурентной позиции предприятия на отраслевом рынке. Выбор конкурентоспособного варианта функционирования и (или) развития предприятия осуществляется с помощью мотивационно-адаптационного блока. В этом блоке происходит соотнесение мотивов и возможностей (ресурсных, коммуникационных, репутационных, имиджевых, маркетинговых и др.) всех участников взаимодействия (агентов, отдельных индивидов, потребителей, конкурентов, рыночных агентов, персонала и др.). Это достигается с помощью адаптации их к ключевым требованиям субъекта в части достижения поставленных целей и получения выгод взаимодействующими сторонами в удовлетворяющих их объеме<sup>1</sup>. В том числе в этом блоке реализуются требования потребителей в части удовлетворения потребностей, как в текущий момент, так и с учетом перспектив.

Г. Для установления рыночного положения предприятия на отраслевом рынке необходим **куб оценки конкурентной позиции** предприятия, действующий в условиях реальной рыночной среды (рис. 3).

Куб является инструментом в системе управления производственным предприятием, корректирующим организационное и рыночное поведение субъекта при построении коммуникаций с различными рыночными агентами. Он представляет собой систему с тремя измерениями, каждая ось которого определяет состояние обозначенных выше подсистем управления внутренними ресурсами предприятия. Первое измерение – это ось менеджмента-маркетинга предприятия, второе – это ось текущей успешности предприятия (экономическая и финансовая деятельность) и третье измерение – это ось капитализации предприятия (инновационно-инвестиционной деятельности). Каждая ось имеет установленные диапазоны изменения состояния (от низкого до высокого). Применительно к каждой оси вводятся корректирующие коэффициенты по определяющим для них факторам. Можно выделить в рамках предлагаемого куба восемь конкурентных позиций, отражающих положение предприятия в условиях реальной рыночной среды (табл. 2).

---

<sup>1</sup> Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Субъектно-диагностическая парадигма построения сбалансированного экономического пространства / М.Б. Щепакин, Э.Ф. Хандамова // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – № 2.2(16). – С. 305-314.

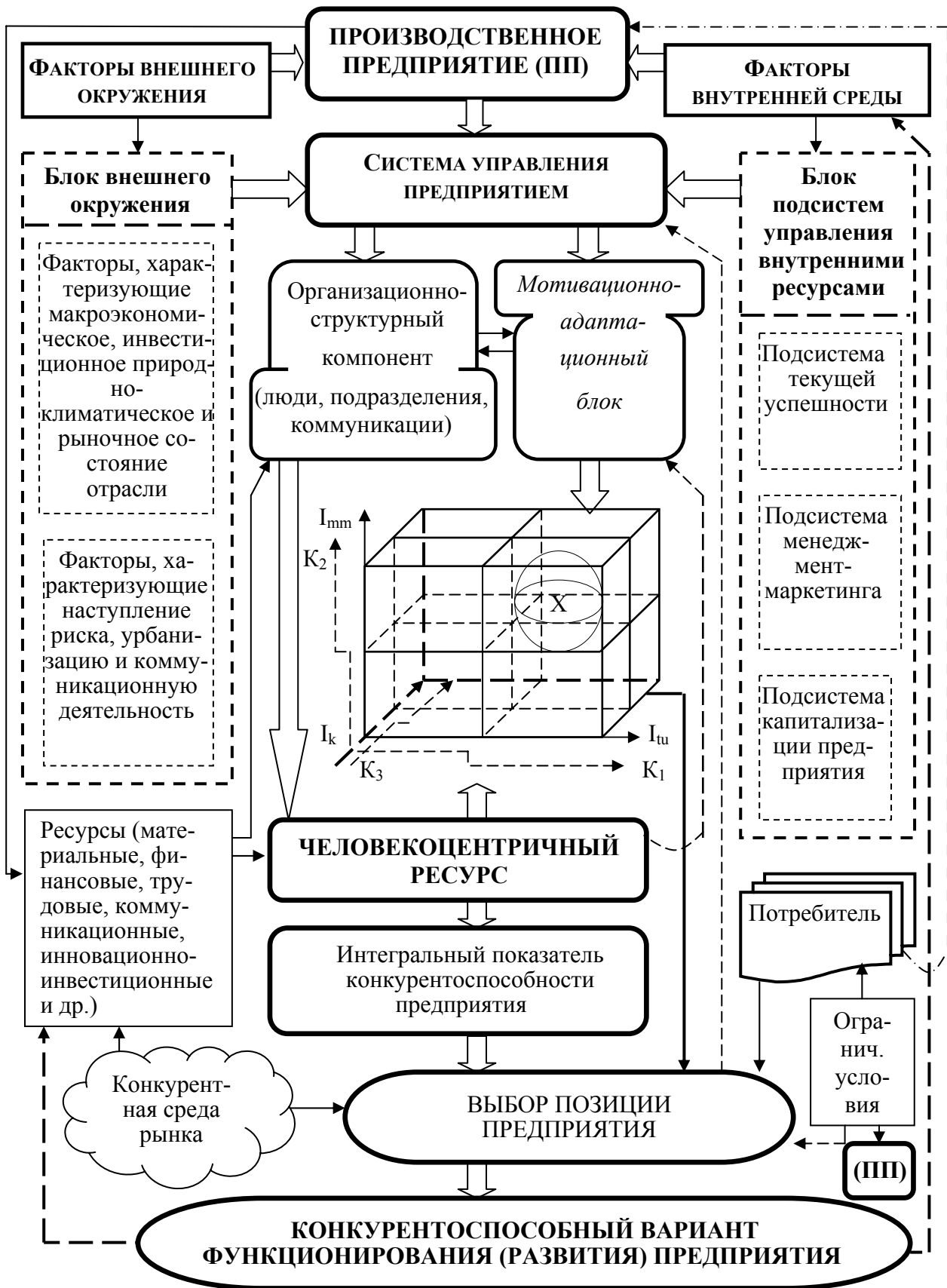


Рис. 2. Модель выбора конкурентоспособного варианта эффективного функционирования и развития производственного предприятия (на примере хлебопекарной отрасли)

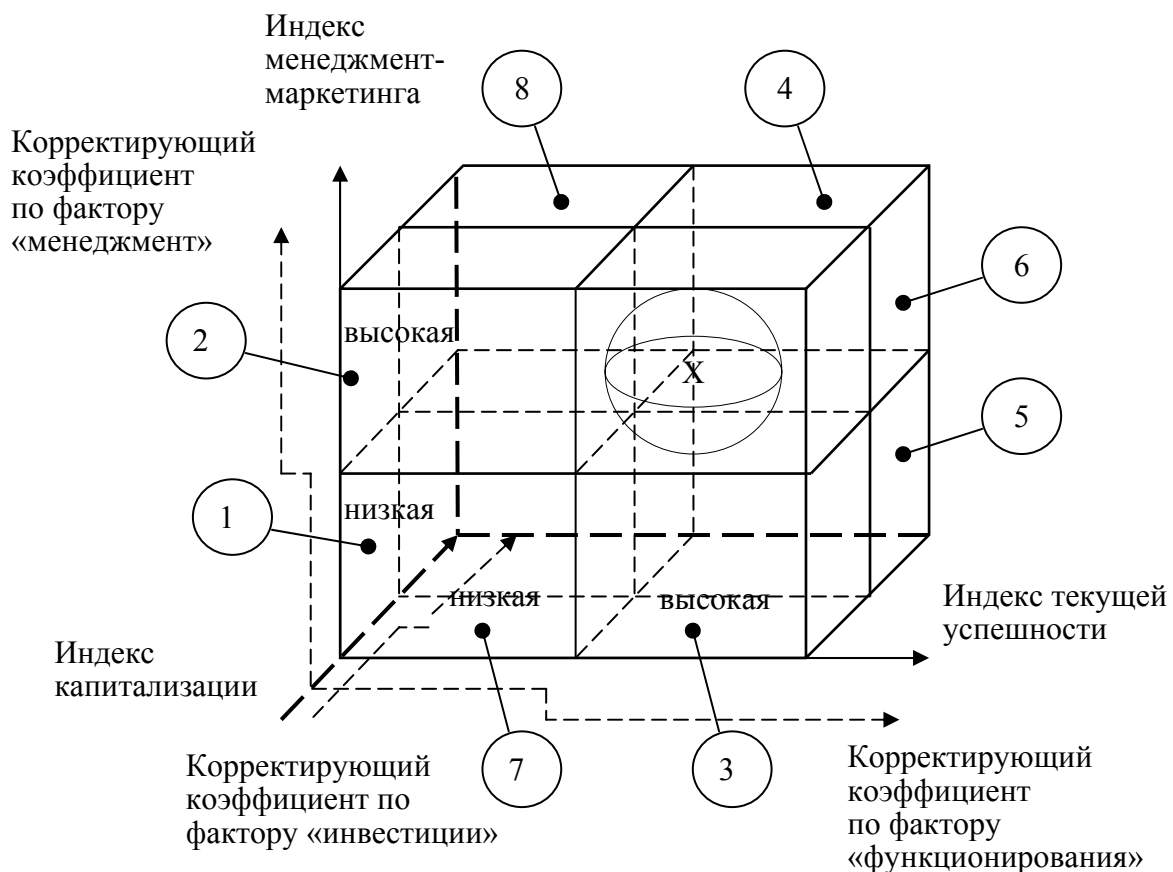


Рис. 3. Куб оценки конкурентной позиции предприятия в условиях реальной рыночной среды

Примечание: наименование позиций предприятия: 1 – «ленивец»; 2 – «зебра»; 3 – «панда»; 4 – «волк»; 5 – «хомяк»; 6 – «гепард»; 7 – «хамелеон»; 8 – «муравьед».

Рассмотрены восемь конкурентных позиций, которые предприятия могут занимать на отраслевом рынке по результатам своей деятельности.

1. *Позиция – «ленивец»*. Низкий уровень менеджмента-маркетинга на предприятии, низкий уровень организации экономической и финансовой деятельности, низкий уровень инновационно-инвестиционной деятельности предприятия (предприятия-аутсайдеры или новички).

2. *Позиция – «зебра»*. Высокая организация менеджмента и маркетинга на предприятии, но низкий уровень экономико-финансовой и инновационно-инвестиционной деятельности предприятия (предприятия, ориентированные только на поддержание внешнего имиджа).

3. *Позиция – «панда»*. Высокий уровень экономической и финансовой деятельности, низкий уровень менеджмента-маркетинга и инновационно-инвестиционной деятельности предприятия (как правило, 1-2 потребителя, обеспечивающие экономическую стабильность предприятия – государственные и муниципальные заказы).

Таблица 2

**Характеристика конкурентных позиций предприятия, функционирующего и развивающегося  
в условиях реальной рыночной среды**

Наименование позиции	Индексы	Уровень	Значение	Удельный вес	Корректирующие коэффициенты	Диапазон изменения интегрального показателя
1 позиция – «ленивец»	текущей успешности ( $I_{tu}$ )	низкий	0,29	0,42	$K_1=0,3$	от 0,12 до 0,20
	менеджмента-маркетинга ( $I_{mm}$ )	низкий	0,53	0,42	$K_2=0,3$	
	капитализации ( $I_k$ )	низкий	0,29	0,16	$K_3=0,3$	
2 позиция – «зебра»	текущей успешности ( $I_{tu}$ )	низкий	0,29	0,42	$K_1=0,3$	от 0,29 до 0,45
	менеджмента-маркетинга ( $I_{mm}$ )	высокий	0,95	0,42	$K_2=[0,6-1]$	
	капитализации ( $I_k$ )	низкий	0,29	0,16	$K_3=0,3$	
3 позиция – «панда»	текущей успешности ( $I_{tu}$ )	высокий	0,65	0,42	$K_1=[0,6-1]$	от 0,24 до 0,35
	менеджмента-маркетинга ( $I_{mm}$ )	низкий	0,53	0,42	$K_2=0,3$	
	капитализации ( $I_k$ )	низкий	0,29	0,16	$K_3=0,3$	
4 позиция – «волк»	текущей успешности ( $I_{tu}$ )	высокий	0,65	0,42	$K_1=[0,6-1]$	от 0,41 до 0,68
	менеджмента-маркетинга ( $I_{mm}$ )	высокий	0,95	0,42	$K_2=[0,6-1]$	
	капитализации ( $I_k$ )	низкий	0,29	0,16	$K_3=0,3$	



Продолжение табл. 2

5 позиция – «хомяк»	текущей успешности ( $I_{tu}$ )	высокий	0,65	0,42	$K_1=[0,6-1]$	от 0,33 до 0,5
	менеджмента-маркетинга ( $I_{mm}$ )	низкий	0,53	0,42	$K_2=0,3$	
	капитализации ( $I_k$ )	высокий	1	0,16	$K_3=[0,6-1]$	
6 позиция – «гепард»	текущей успешности ( $I_{tu}$ )	высокий	0,65	0,42	$K_1=[0,6-1]$	от 0,5 до 0,83
	менеджмента-маркетинга ( $I_{mm}$ )	высокий	0,95	0,42	$K_2=[0,6-1]$	
	капитализации ( $I_k$ )	высокий	1	0,16	$K_3=[0,6-1]$	
7 позиция – «хамелеон»	текущей успешности ( $I_{tu}$ )	низкий	0,29	0,42	$K_1=0,3$	от 0,21 до 0,27
	менеджмента-маркетинга ( $I_{mm}$ )	низкий	0,53	0,42	$K_2=0,3$	
	капитализации ( $I_k$ )	высокий	1	0,16	$K_3=[0,6-1]$	
8 позиция – «муравьед»	текущей успешности ( $I_{tu}$ )	низкий	0,29	0,42	$K_1=0,3$	от 0,38 до 0,60
	менеджмента-маркетинга ( $I_{mm}$ )	высокий	0,95	0,42	$K_2=[0,6-1]$	
	капитализации ( $I_k$ )	высокий	1	0,16	$K_3=[0,6-1]$	

4. *Позиция – «волк»*. Высокий уровень менеджмента-маркетинга на предприятии, а также экономической и финансовой деятельности, но низкий уровень инновационно-инвестиционной деятельности предприятия (предприятие-одиночка, не ищущее инвестиционных партнеров).

5. *Позиция – «хомяк»*. Низкий уровень менеджмента-маркетинга на предприятии, но высокий уровень организации экономической, финансовой и инновационно-инвестиционной деятельности предприятия (стабильно существующее и процветающее предприятие, пропагандирующее концепцию слияния и поглощения).

6. *Позиция – « гепард»*. Высокий уровень менеджмента-маркетинга на предприятии, высокий уровень экономической и финансовой деятельности, высокий уровень инновационно-инвестиционной деятельности предприятия (предприятия-лидеры, быстро реагирующие на изменения предпочтений всех участников рынка – потребителей, конкурентов и т.д.).

7. *Позиция – «хамелеон»*. Низкий уровень менеджмента-маркетинга на предприятии, низкий уровень организации экономической и финансовой деятельности, но высокая инновационно-инвестиционной деятельность предприятия (предприятие ориентировано только на производство качественной продукции, следуя за научно-техническим прогрессом).

8. *Позиция – «муравьед»*. Высокий уровень системы менеджмента-маркетинга и инновационно-инвестиционной деятельности предприятия, но низкий уровень экономической и финансовой деятельности (предприятие-приспособленец).

Имея характеристики позиций в рамках предлагаемого куба, становится возможным принятие решения по занятию различных положений предприятием на отраслевом рынке.

#### **Д. Алгоритм выбора рационального управленческого решения по завоеванию предприятием требуемого конкурентного положения на рынке.**

На рисунке 4 представлен алгоритм выбора решений по повышению конкурентоспособности предприятия, включающий в себя схему расчета основных показателей конкурентоспособности предприятия.

1. Определяется массив исходных данных, включающих в себя показатели, сгруппированные в следующие подсистемы и блок (табл. 1):

а) группа технико-экономических и финансово-экономических показателей (*подсистема текущей успешности*);

б) группа показателей, характеризующих состояние: трудового потенциала, трудовых ресурсов, системы управления предприятием, а также уровень конкурентоспособности продукции и его маркетинговую деятельность (*подсистема менеджмент-маркетинга предприятия*);

в) группа показателей, характеризующих инвестиционно-инновационную привлекательность, активность и потенциал предприятия (*подсистема капитализации предприятия*);

г) группа показателей, характеризующих уровень рисков, урбанизацию, рыночное состояние и коммуникационную деятельность (*блок внешнего окружения*).

2. Устанавливается нормализованный уровень отдельных показателей, который определяет уровень влияния оказываемое на повышение конкурентоспособности предприятия и соответствие их среднеотраслевому значению, обеспеченному современным состоянием научно-технического прогресса.

3. Приводятся удельные стоимостные показатели к безразмерным величинам посредством использования механизма нормализации этих значений в соответствии с разработанной шкалой. К показателям, которые подлежат нормализации в предложенной методике относятся следующие: фондоотдача, материалоемкость, рентабельность оборотных активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность инвестиций, трудовой потенциал предприятия, производительность труда, уровень качества системы управления.

4. Для удобства расчетов все безразмерные показатели приводятся к величине равной единице.

5. Определяется перечень индексов уровня конкурентоспособности, входящих в выделенные блоки.

5.1 Блок группы технико-экономических и финансово-экономических показателей: индекс текущей успешности предприятия ( $I_{тв}$ ). Этот блок включает в себя показатели, характеризующие экономическое и финансовое состояние предприятия. Внутри данной группы имеет место взаимосвязь между показателями, которая формирует единую балльную оценку блока. Определены диапазоны изменения итоговых оценок блока по определяющим факторам: а) максимальное значение балльной оценки блока – 0,65; б) минимальное значение блока – 0,29. Максимальное значение свидетельствует о том, что предпринимательская сфера развивается достаточно интенсивно; предприятие является рентабельным, эффективно использует свои основные производственные фонды и мощности, малозатратно. Минимальное значение блока говорит о низком уровне рентабельности.

5.2 Блок группы показателей, характеризующих состояние: трудового потенциала, трудовых ресурсов, системы управления предприятием, а также уровень конкурентоспособности продукции и его маркетинговую деятельность: индекс менеджмент-маркетинга предприятия ( $I_{мм}$ ). Внутри данной группы имеет место взаимосвязь между показателями, которая формирует единую балльную оценку блока. Определены диапазоны изменения итоговых оценок блока по определяющим факторам: а) максимальное значение балльной оценки блока – 0,95; б) минимальное значение блока – 0,53. Максимальное значение свидетельствует о том, что предприятие эффективно использует свои трудовые ресурсы, имеет современную систему управления персоналом, что позволяет сохранять и улучшать его ра-

боту. Если руководитель предприятия не вкладывает средства в повышение квалификации персонала, тогда это приводит к снижению производительности труда, уменьшению заинтересованности работников, а это соответствует более низкой оценке блока.

5.3 Блок группы показателей, характеризующих инвестиционно-инновационную привлекательность, активность и потенциал предприятия: индекс капитализации предприятия ( $I_k$ ). Внутри данной группы имеет место взаимосвязь между показателями, которая формирует единую балльную оценку блока. Определены диапазоны изменения итоговых оценок блока по определяющим факторам: а) максимальное значение балльной оценки блока – 1,0; б) минимальное значение блока – 0,29. Максимальное значение свидетельствует о том, что предприятие инвестиционно-активно и обладает объемом средств, которые можно направить на модернизацию и усовершенствование собственности, а также на финансовые вложения в другие фонды развития организации. Минимальное значение этого блока может свидетельствовать о неправильной стратегии развития предприятия или недостаточном контроле собственников организации за деятельностью менеджмента.

5.4 Блок группы показателей, характеризующих уровень рисков, урбанизацию, рыночное состояние и коммуникационную деятельность предприятия (блок внешнего окружения). Этот блок включает в себя показатели, оценивающие факторы внешней среды, которые оказывают влияние на подсистемы: текущей успешности предприятия; менеджмент-маркетинга; капитализации. Влияют они все по разному, поэтому для оценки влияния этих показателей на подсистемы введем корректирующие коэффициенты ( $K_1, K_2, K_3$ ).

Так к коэффициенту  $K_1$  будут относиться показатели, влияющие на подсистему текущей успешности предприятия. Это:

- коэффициент риска банкротства;
- коэффициент уровня платежеспособного спроса;
- коэффициент уровня качества жизни;
- коэффициент уровня ценообразования.

К коэффициенту  $K_2$  будут относиться показатели, влияющие на подсистему менеджмент-маркетинга предприятия. Это:

- коэффициент коммерческого риска;
- коэффициент предпринимательского риска;
- коэффициент уровня конкуренции;
- коэффициент уровня продуктовой приверженности;
- коэффициент уровня коммуникационной деятельности.

К коэффициенту  $K_3$  будут относиться показатели, влияющие на подсистему потенциала капитализации предприятия. Это:

- коэффициент инвестиционного риска;
- коэффициент уровня инфляции;
- коэффициент уровня денежно-кредитной политики в стране.

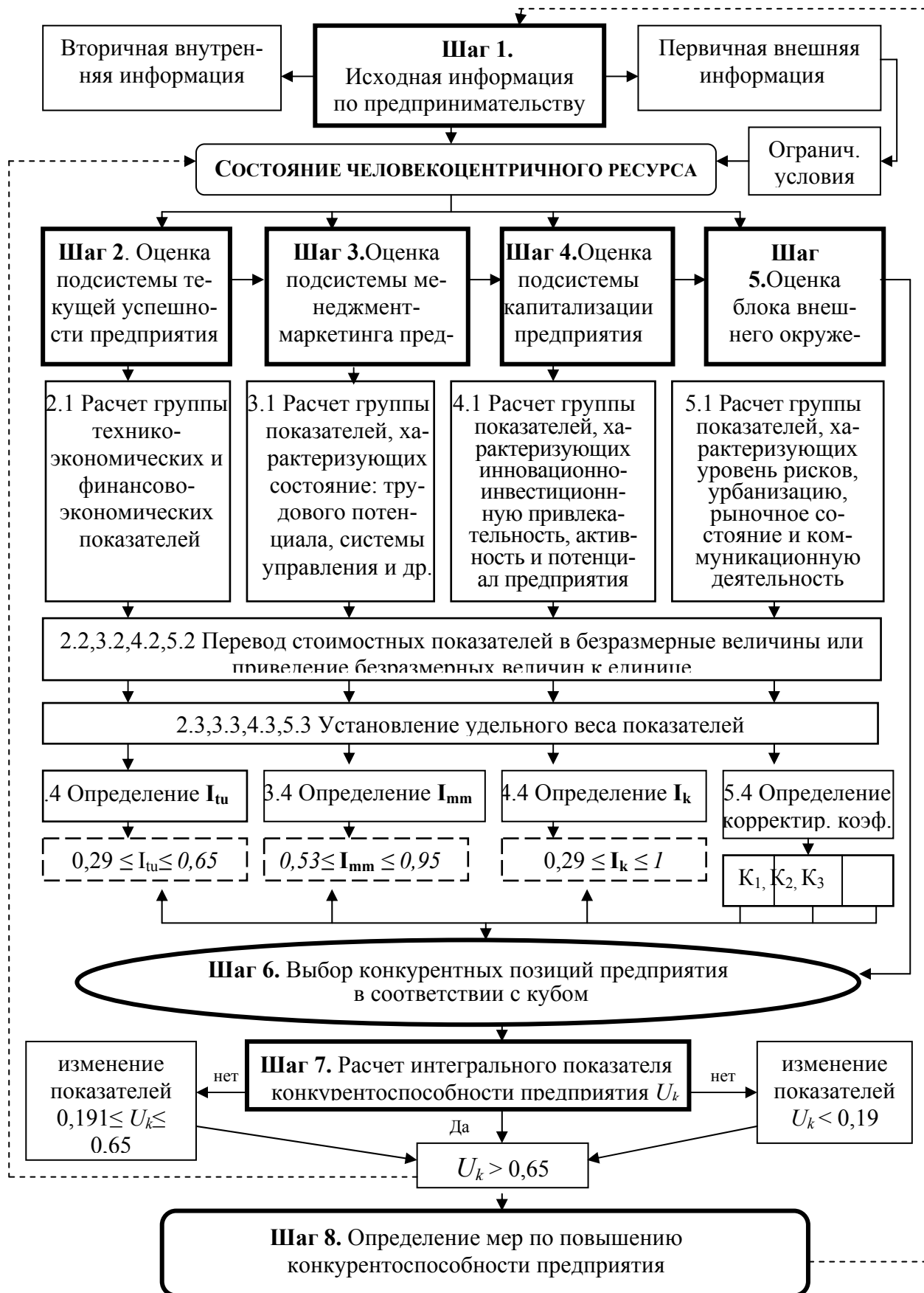


Рис. 4. Алгоритм рациональных управленческих решений по завоеванию требуемого конкурентного положения на рынке

Данные коэффициенты получены в результате экспертной оценки и используются для расчета интегрального показателя оценки конкурентоспособности предприятия.

*Комментарии.* Интегральный показатель оценки конкурентоспособности предприятия находится в прямой зависимости от уровня платежеспособного спроса населения, его качества жизни, уровня ценообразования и риска банкротства (табл. 3). Уровень платежеспособного спроса населения, его качества жизни, уровня ценообразования и риска банкротства приводит к росту указанного показателя.

Таблица 3

**Определение корректирующего коэффициента  $K_1$   
в зависимости от уровня платежеспособного спроса  
населения, его качества жизни, уровня ценообразования  
и риска банкротства**

Значение уровня индекса текущей успешности предприятия $I_{ту}$	Значение корректирующего коэффициента $K_1$
1 – низкий	0,3
2 – средний	0,6
3 – высокий	1

Изменение качества жизни, платежеспособного спроса и уровня ценообразования может как в большей, так и в меньшей степени влиять на конкурентоспособность предприятия. Так, если:

– экономическая и финансовая деятельность предприятия находится на низком уровне (низкий уровень рентабельности, небольшой спрос на продукцию, плохо используются основные производственные фонды и др.), то на нее в меньшей степени будет влиять уровень платежеспособного спроса населения, его качества жизни, уровень ценообразования и риск банкротства. Так как у предприятия низкий спрос на продукцию, то еще снижение платежеспособного спроса не окажет заметного влияния на предприятие;

– экономическая и финансовая деятельность предприятия находится на среднем уровне (средний уровень рентабельности, средний спрос на продукцию, хорошо используются основные производственные фонды и др.), то на нее может повлиять в большей степени уровень платежеспособного спроса населения, его качества жизни, уровень ценообразования и риск банкротства. Так как спрос находится на среднем уровне, то, если на рынке повысится уровень цен, то это может уменьшить платежеспособной спрос;

– экономическая и финансовая деятельность предприятия находится на высоком уровне, то на нее может повлиять очень сильно: уровень цен

(отрицательно – снизить платежеспособный спрос или положительно – избавить от мелких конкурентов); уровень качества жизни повысит качество продукции и др.

В таблице 4 представлено значение корректирующего коэффициента  $K_2$  в зависимости от уровня коммерческого и предпринимательского риска, уровня конкуренции, уровня продуктовой приверженности, уровня коммуникационной деятельности.

Таблица 4

**Определение корректирующего коэффициента  $K_2$   
в зависимости от уровня коммерческого и предпринимательского  
риска, уровня конкуренции, уровня продуктовой приверженности,  
уровня коммуникационной деятельности**

Значение уровня индекса менеджмент-маркетинга предприятия $I_{mm}$	Значение корректирующего коэффициента $K_2$
1 – низкий	0,3
2 – средний	0,6
3 – высокий	1

Изменение уровня коммерческого и предпринимательского риска, уровня конкуренции, уровня продуктовой приверженности, уровня коммуникационной деятельности может как в большей, так и в меньшей степени влиять на конкурентоспособность предприятия. Так, если:

– уровень менеджмента и маркетинга находятся на низком уровне, то, влияние  $K_2$  будет минимально, поскольку в силу своей неразвитости они не смогут быстро отреагировать на снижение объемов реализации продукции (коммерческий риск), на усиление на рынке конкуренции и др.;

– уровень менеджмента и маркетинга находятся на среднем уровне, то, влияние  $K_2$  отразится на повышении конкурентоспособности путем использования программ лояльности (уровень продуктовой приверженности), мероприятий по стимулированию сбыта (уровень коммуникационной деятельности) и др.

– уровень менеджмента и маркетинга находятся на высоком уровне, то, влияние  $K_2$  будет максимально, поскольку; а) изменения объемов реализации в результате падения спроса или потребности на товар, подтолкнет к активным действиям управленческий персонал и маркетологов для поиска нового целевого сегмента, нового товара, новой ниши рынка; б) повышение уровня внедрения в деятельность предприятий научно-технических проектов, подтолкнет управленческий персонал предприятия к поиску резервов для улучшения качества своей продукции и др.

В таблице 5 представлено значение корректирующего коэффициента  $K_3$  в зависимости от уровня инвестиционно-инновационной активности предприятия. Значения балльной оценки блока группы показателей, характеризующих инвестиционно-инновационную привлекательность, активность и потенциал предприятия приняты исходя из возможного диапазона изменения параметров, входящих в этот блок.

Изменение уровня инвестиционного риска, уровня инфляции, уровня денежно-кредитной политики в стране может как в большей, так и в меньшей степени влиять на конкурентоспособность предприятия. Так, если:

- уровень инвестиционно-инновационной активности предприятия находится на низком уровне, то и влияние на него уровня инфляции, уровня денежно-кредитной политики в стране будет минимальным, поскольку ограничение кредитных операций, повышение уровня процентных ставок не повлияет на уровень  $I_{иа}$ ;

- уровень инвестиционно-инновационной активности предприятия находится на среднем уровне, то и влияние на него уровня инфляции, уровня денежно-кредитной политики в стране будет находится на среднем уровне, поскольку повышение уровня процентных ставок может отразиться на инвестиционной активности предприятия;

- уровень инвестиционно-инновационной активности предприятия находится на высоком уровне, то и влияние на него уровня инфляции, уровня денежно-кредитной политики в стране будет максимальным, поскольку ограничение кредитных операций может значительно повлиять на инвестиционно-инновационную активность предприятия.

*Таблица 5*

**Определение корректирующего коэффициента  $K_3$   
в зависимости от уровня инвестиционного риска, уровня  
инфляции, уровня денежно-кредитной политики в стране**

Значение уровня индекса капитализации предприятия $I_{pk}$	Значение корректирующего коэффициента $K_3$
1 – низкий	0,3
2 – средний	0,6
3 – высокий	1

6. Устанавливаются удельные веса каждого из блоков группы показателей, на основании экспертной оценки. Придаются значения удельного веса каждому из показателей, входящему в тот или иной блок.

7. Рассчитываются индексы текущей успешности предприятия; менеджмент-маркетинга предприятия; капитализации предприятия по формулам:



$$\begin{aligned}
I_{tu} = & (K_{\phi} \times Y_B) + (K_{me} \times Y_B) + (K_{и.м.} \times Y_B) + (K_{P_{oa}} \times Y_B) + \\
& + (K_{P_{ck}} \times Y_B) + (K_{P_{и}} \times Y_B) + (K_{ocdc} \times Y_B) + (K_{oca} \times Y_B) + \\
& + (K_{ooa} \times Y_B) + (K_{огп} \times Y_B),
\end{aligned} \tag{1}$$

$$\begin{aligned}
I_{mm} = & (KK_x \times Y_B) + (KП_T \times Y_B) + (K_{об пр} \times Y_B) + \\
& + (K_{пост. пер.} \times Y_B) + (K_{тек} \times Y_B) + (K_{упр} \times Y_B) + \\
& + (KK_{п} \times Y_B) + (KE_{сп} \times Y_B) + (KE_{мд} \times Y_B) + (KK_{кд} \times Y_B),
\end{aligned} \tag{2}$$

$$I_k = (K_{ЭВЛХ} \times Y_B) + (K_{ип} \times Y_B) + (K_{и_а} \times Y_B) + (K_{ПИ.} \times Y_B), \tag{3}$$

где  $K$  – показатели, определяющие уровень конкурентоспособности предприятия;  $Y_B$  – удельный вес показателей.

8. **(Е)** На основе расчетов индексов уровня конкурентоспособности водится **новый интегральный показатель конкурентоспособности предприятия**, отражающий взаимосвязь факторов внутренней среды и внешнего окружения и формализующийся через введенные индексы. Он определяет состояние подсистем предприятия и предусматривает корректировку индексов посредством введения корректирующих коэффициентов.

$$U_k = I_{tu} \times \gamma_1 \times K_1 + I_{mm} \times \gamma_2 \times K_2 + I_k \times \gamma_3 \times K_3 \xrightarrow{\text{max}}, \tag{4}$$

при заданных ограничениях  $[\sum S = \text{const}]$

где  $I_{tu}$ ,  $I_{mm}$ ,  $I_k$  – индексы: текущей успешности предприятия; менеджмент-маркетинга предприятия; капитализации предприятия;  $\gamma_1, \gamma_2, \gamma_3$  – весомость индексов в общей совокупности и равны 0,42; 0,42; 0,16 соответственно;  $K_1, K_2, K_3$  – корректирующие коэффициенты.

9. Принимаются решения по выбору мер по повышению конкурентоспособности предприятия, представленные в таблице 3.7. п. 3.2 монографии.

## 6.2. АПРОБАЦИЯ ПРЕДЛАГАЕМОГО МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Предложенный в п. 3.1 алгоритм апробирован на десяти хлебозаводах Краснодарского края. Были проведены расчеты по предложенной методике и сводные результаты представлены в таблице 6.

Таблица 6

## Сводные результаты оценки конкурентоспособности предприятий по предложенной методике

Хлебозаводы	Индекс текущей успешности предприятия	Индекс менеджмент-маркетинга предприятия	Индекс капитализации предприятия
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
<b>Армхлеб</b>	<b>0,29</b>	<b>0,60</b>	<b>0,57</b>
Удельный вес	0,42	0,42	0,16
Корректирующие коэффициенты: значение	$K_1$	$K_1$	$K_1$
	0,3	0,6	0,6
<i>Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия</i>	<i>0,24</i>		
<b>Афипский хлебокомбинат</b>	<b>0,59</b>	<b>0,62</b>	<b>0,87</b>
Удельный вес	0,42	0,42	0,16
Корректирующие коэффициенты: значение	$K_1$	$K_1$	$K_1$
	0,6	0,6	1
<i>Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия</i>	<i>0,44</i>		
<b>Ахтырский хлебозавод</b>	<b>0,52</b>	<b>0,65</b>	<b>0,29</b>
Удельный вес	0,42	0,42	0,16
Корректирующие коэффициенты: значение	$K_1$	$K_1$	$K_1$
	0,6	0,6	0,3
<i>Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия</i>	<i>0,28</i>		

Продолжение табл. 6

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
<b>Кропоткинский хлебозавод</b>	<b>0,36</b>	<b>0,54</b>	<b>0,84</b>
Удельный вес	0,42	0,42	0,16
Корректирующие коэффициенты: значение	$K_1$	$K_1$	$K_1$
	0,3	0,6	1
<i>Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия</i>	<i>0,31</i>		
<b>Лазаревский хлебозавод</b>	<b>0,34</b>	<b>0,69</b>	<b>0,42</b>
Удельный вес	0,42	0,42	0,16
Корректирующие коэффициенты: значение	$K_1$	$K_1$	$K_1$
	0,3	0,6	0,3
<i>Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия</i>	<i>0,23</i>		
<b>Новокубанский хлебозавод</b>	<b>0,37</b>	<b>0,56</b>	<b>0,45</b>
Удельный вес	0,42	0,42	0,16
Корректирующие коэффициенты: значение	$K_1$	$K_1$	$K_1$
	0,3	0,6	0,3
<i>Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия</i>	<i>0,21</i>		
<b>Апшеронский хлебозавод</b>	<b>0,39</b>	<b>0,53</b>	<b>0,33</b>
Удельный вес	0,42	0,42	0,16
Корректирующие коэффициенты: значение	$K_1$	$K_1$	$K_1$
	0,3	0,6	0,3
<i>Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия</i>	<i>0,19</i>		

Продолжение табл. 6

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
<b>Краснодарский хлебозавод № 3</b>	<b>0,56</b>	<b>0,9</b>	<b>1</b>
Удельный вес	0,42	0,42	0,16
Корректирующие коэффициенты:	$K_1$	$K_1$	$K_1$
Значение	0,6	1	1
<i>Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия</i>	0,69		
<b>Каравай</b>	<b>0,57</b>	<b>0,73</b>	<b>0,88</b>
Удельный вес	0,42	0,42	0,16
Корректирующие коэффициенты:	$K_1$	$K_1$	$K_1$
значение	0,6	0,6	1
<i>Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия</i>	0,46		
<b>Краснодарский хлебозавод № 6</b>	<b>0,65</b>	<b>0,95</b>	<b>1</b>
Удельный вес	0,42	0,42	0,16
Корректирующие коэффициенты:	$K_1$	$K_1$	$K_1$
значение	0,6	1	1
<i>Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия</i>	0,72		
Min	0,29	0,53	0,29
Max	0,65	0,95	1

На рисунке 5 представлены значения индекса текущей успешности предприятия ( $I_{tu}$ ).

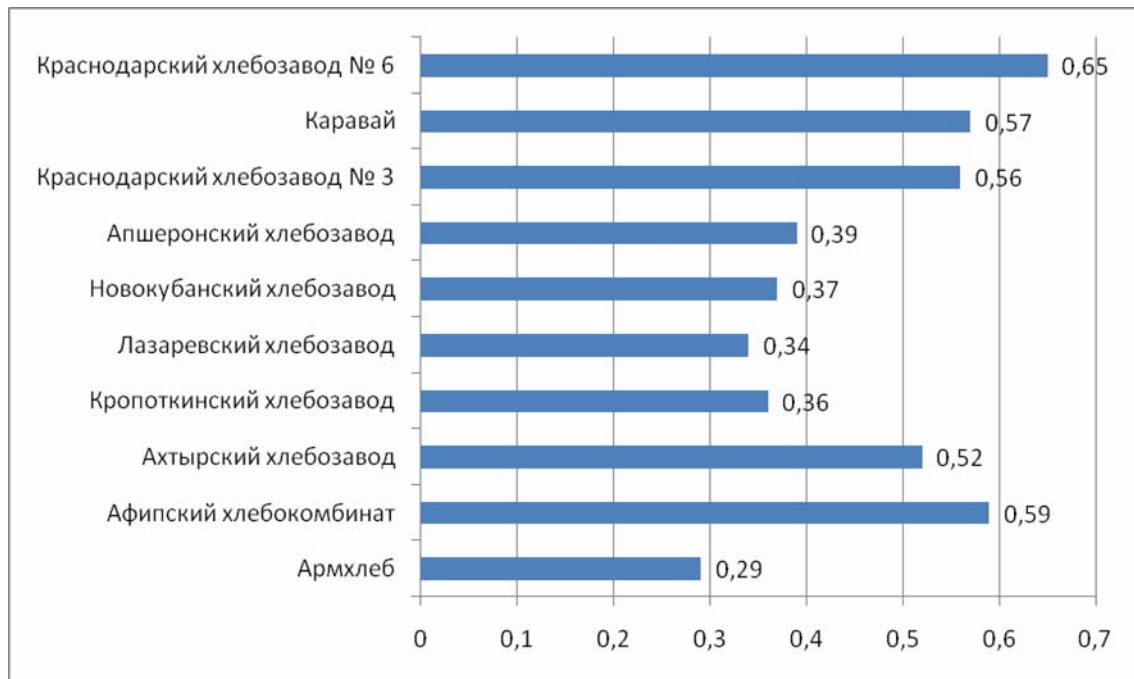


Рис. 5. Значения индекса текущей успешности предприятия ( $I_{tu}$ ).

На рисунке 6 представлены значения индекса менеджмент-маркетинга предприятия ( $I_{mm}$ ).

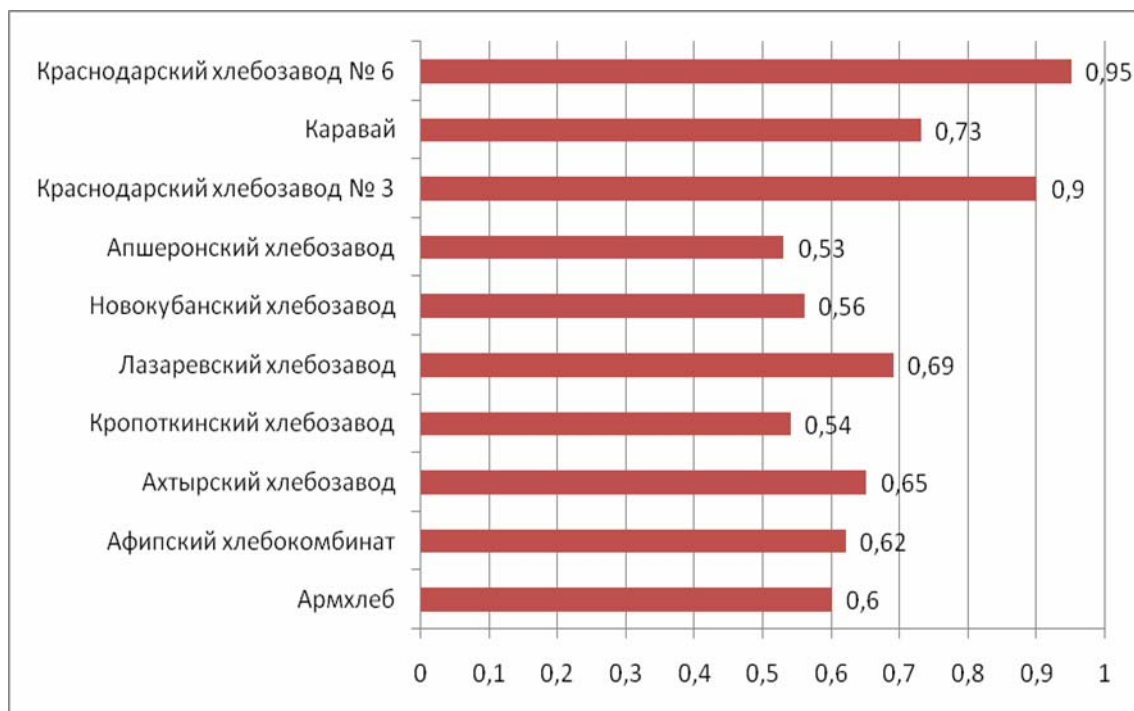


Рис. 6. Значения индекса менеджмент-маркетинга предприятия ( $I_{mm}$ ).

На рисунке 7 представлены значения индекса капитализации предприятия ( $I_k$ ).

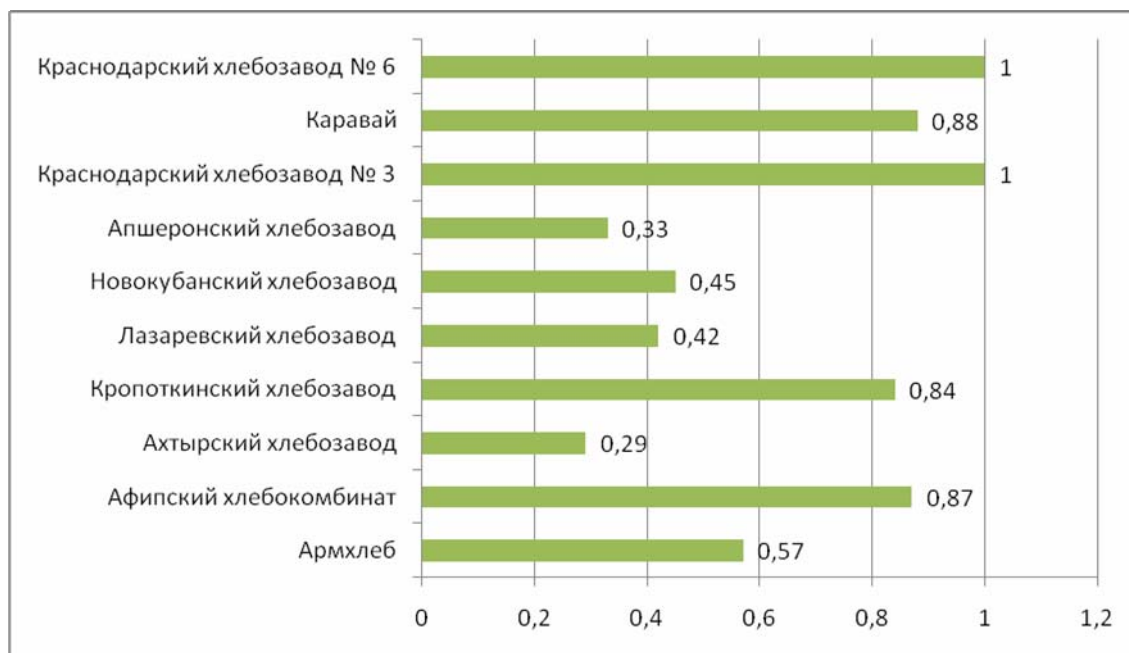


Рис. 7. Значения индекса потенциала капитализации предприятия ( $I_k$ )

На рисунке 8 представлены значения интегрального показателя конкурентоспособности деятельности предприятия ( $U_k$ ).

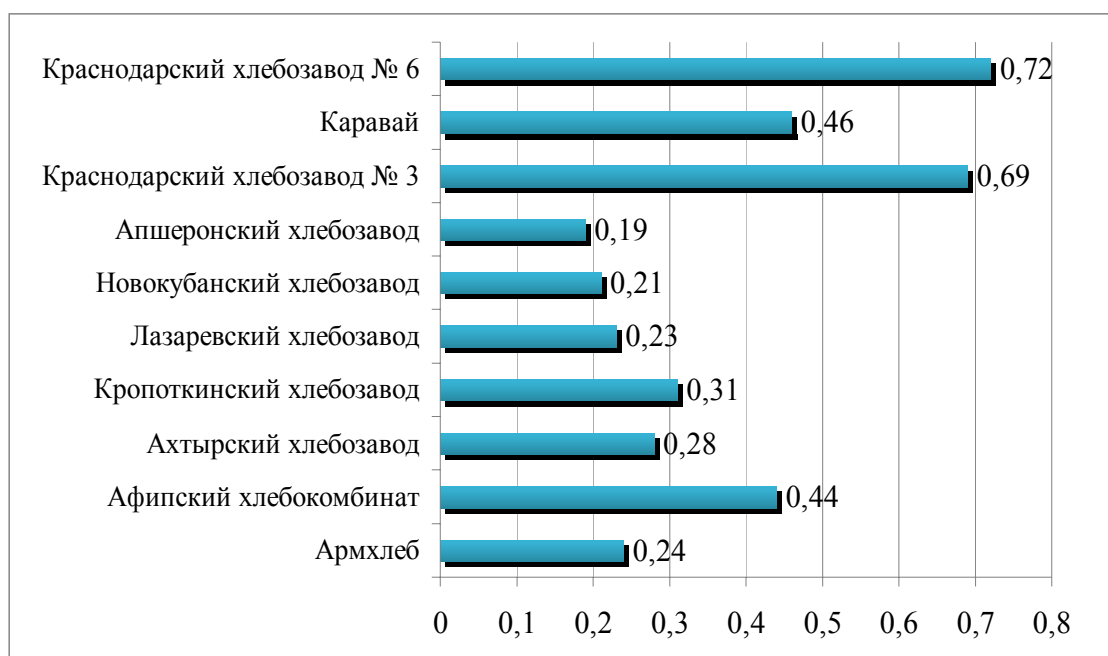


Рис. 8. Значения интегрального показателя конкурентоспособности деятельности предприятия ( $U_k$ )

Таблица 7

**Предлагаемые меры по повышению конкурентоспособности хлебопекарных предприятий по подсистемам внутреннего управления ресурсами при нормализованном значении частных индексов уровня конкурентоспособности для заданного расчетного периода**

Подсистемы внутреннего управления ресурсами	Индексы подсистем		Средне- отраслевое значение	Предлагаемые меры
	min	max		
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Подсистема текущей успешности пред- приятия	0,29	0,65	0,47 <sup>1</sup>	<0,47 – сосредоточить усилия на модернизации основных производственных фондов (износ оборудования), возврате дебиторской задолженности; использовать факторинг <sup>1</sup> . >0,47 – сосредоточить внимание на недоиспользованных резервах и включить их в развитие основных производственных фондов и мощностей предприятия.
Подсистема менеджмент-маркетинга предприятия	0,53	0,95	0,74 <sup>1</sup>	<0,74 – сосредоточить усилия на повышение квалификации персонала, привлечении молодых специалистов, методах стимулирования и мотивации сотрудников, коммуникационного взаимодействия участников рыночного процесса <sup>2</sup> ;

<sup>1</sup> Щепакин М.Б. Управление поведением хозяйствующего субъекта в условиях изменений различного характера // Экономика и менеджмент систем управления, 2015. – Т.17 – № 3.2. – С. 308-318; Щепакин М.Б. Михайлова В.М. Управление ресурсами производственных предприятий хлебопекарной отрасли: монография. – Краснодар: Изд. ФГБОУ «КубГТУ», 2014. – С. 104-133; Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Хараджян Л.В. Маркетингового ресурсный адаптер организационно-экономического механизма управления безопасным функционированием и развитием корпорации // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ, 2012. – № 78. – С. 805-820.

<sup>2</sup> Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Управление создаваемой ценностью посредством маркетинговых инъекций в составляющие деятельности хозяйствующего субъекта // Экономика и менеджмент систем управления, 2015. – Т.17 – № 3.1. – С. 196-204; Щепакин М.Б., Маштаков А.И. Мотивационный фактор в формировании стратегий устойчивого и безопасного развития региона // Научные труды SWorld, 2010. – Т.17 – № 2. – С. 78-81; Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Модуляция маркетинговых воздействий субъекта хозяйствования на участников маркетингового коммуникационного пространства // Экономика и предпринимательство, 2015. – № 4-2 (57-2). – С. 912-915.

Продолжение табл. 7

1	2	3	4	5
				>0,74 – сосредоточить внимание на трудовых ресурсах, маркетинге и коммуникациях посредством активизации их составляющих.
Подсистема капитализации предприятия	0,29	1	0,65 <sup>1</sup>	<0,65 – сосредоточить усилия на инновационное обновление производственных процессов и выпуск новой, значимой для рынка продукции, являющейся привлекательной для инвесторов <sup>1</sup> . >0,65 – сосредоточить внимание на формировании предприятия коммерческого или иного интереса у различных инвесторов.
Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия	0,19	0,72	0,46 <sup>1</sup>	а) $U_k < 0,19$ – зона низкого уровня конкурентоспособности предприятия; б) $0,191 \leq U_k \leq 0,65$ – зона среднего уровня конкурентоспособности предприятия; в) $U_k > 0,65$ – зона высокого уровня конкурентоспособности предприятия.

<sup>1</sup> Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Томилко Ю.В. Управление инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов в развивающемся маркетинговом коммуникационном поле // Экономика и предпринимательство, 2015. – № 9-2. – С. 998-1004; Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Инновационный потенциал – системообразующий фактор обеспечения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта // Экономика и менеджмент систем управления, 2015. – Т.16 – № 2. – С. 87-92; Щепакин М.Б., Томилко Ю.В. Задачи программно-целевого управления инновационными процессами на региональном уровне // Крымский научный вестник, 2015. – № 4-1. – С. 88-98.



В таблице 7 представлены меры по повышению конкурентоспособности хлебопекарных предприятий Краснодарского края по подсистемам внутреннего управления ресурсами при нормализованном значении частных индексов уровня конкурентоспособности для заданного расчетного периода.

Интерпретация интегрального показателя конкурентоспособности деятельности предприятия ( $U_k$ ) следующая:

а)  $U_k < 0,19$  – зона низкого уровня конкурентоспособности предприятия (зона серьезных трансформаций всех подсистем внутреннего управления ресурсами предприятия);

б)  $0,191 \leq U_k \leq 0,65$  – зона среднего уровня конкурентоспособности предприятия (зона отдельных изменений состояний подсистем внутреннего управления ресурсами предприятия);

в)  $U_k > 0,65$  – зона высокого уровня конкурентоспособности предприятия (зона рационализации ресурсных возможностей предприятия и разработке мер по вовлечению недоиспользованных резервов для наращивания маркетингового потенциала).

Чем выше уровень интегрального показателя, тем выше эффективность деятельности предприятия и, следовательно, качественнее система управления его деятельностью.

### **6.3. ОЦЕНКА ОЖИДАЕМОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕДЛАГАЕМОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ**

Для расчета экономического эффекта используем следующие формулы:

– оценка экономического эффекта от повышения экономической и финансовой деятельности предприятия<sup>1</sup>.

$$\text{Э}_1 = \text{Р} - \text{З}, \quad (6)$$

где Р – результат экономической и финансовой деятельности, руб.; З – затраты по осуществлению экономической деятельности, руб.

Если результаты экономической деятельности превышают затраты, то экономический эффект положителен (например, прибыль), в противном случае – отрицателен (например, убыток). В таблице 8 представлен экономический эффект от повышения экономической и финансовой деятельности производственных предприятий хлебопекарной отрасли.

---

<sup>1</sup> Перепеловский А.В. Учетно-аналитическое обеспечение хозяйственных операций по договорам пожизненной ренты и содержания: монография / А.В. Перепеловский, А.Ф. Черненко. – М.: Академия Естествознания, 2013. – С. 56.

– оценка экономического эффекта от улучшения менеджмента предприятия включает в себя<sup>1</sup>:

– оценка экономического эффекта (ущерба) от снижения (увеличения) текучести кадров

$$\text{Эстк} = \Delta\text{ктк} \times \text{Н} \times \text{Спо}, \quad (7)$$

где  $\Delta\text{ктк}$  – коэффициент, характеризующий снижение (увеличение) текучести кадров (например была текучесть персонала 20%, после реализации каких-либо мероприятий стала 15%, снижение составляет 5%, соответственно  $\Delta\text{ктк} = 0,05$ );  $\text{Н}$  – численность персонала предприятия, чел.;  $\text{Спо}$  – затраты на поиск, подбор и обучение нового сотрудника, руб. на одного человека;

– оценка экономического эффекта (ущерба) обусловленного увеличением (уменьшением) выработки готовой продукции вследствие причин связанных с персоналом

$$\text{Эвгп} = \Delta\text{В} \times \text{Сотп}, \quad (8)$$

где  $\Delta\text{В}$  – разница между недовыработкой готовой продукции по вине персонала за текущий и предыдущий месяц, тн;  $\text{Сотп}$  – отпускная цена готовой продукции, руб/тн.

– оценка экономического эффекта связанного с оптимизацией численности персонала предприятия

$$\text{Эочп} = \text{N} \times \text{Сзпо}, \quad (3.9)$$

где  $\text{N}$  – количество сокращенных штатных единиц;  $\text{Сзпо}$  – средняя величина заработной платы, выплат социального характера и пр. на одного человека в месяц, руб/чел.

Таким образом, оценка экономического эффекта от улучшения менеджмента предприятия определяется как:

$$\text{Э}_2 = \text{Эстк} + \text{Эвгп} + \text{Эочп} - \text{Зсуп}, \quad (10)$$

Где  $\text{Зсуп}$  – затраты на содержание службы управления персоналом (в данном случае была учтена только заработная плата сотрудников и выплаты социального характера)

В таблице 9 представлен экономический эффект от улучшения менеджмента предприятий хлебопекарной отрасли.

– оценка экономического эффекта от улучшения инвестиционно-инновационной активности предприятия<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup> Мансуров Р.Е. Оценка экономической эффективности деятельности службы управления персоналом: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.aup.ru/articles/finance/28.htm>

$$\begin{aligned} \mathcal{E}_3 &= \Sigma [\text{ЧФ}_t / (1 + p)^t] = \\ &= \Phi_0 + (\text{ЧФ}_1 * \alpha_1) + (\text{ЧФ}_2 * \alpha_2) + \dots + (\text{ЧФ}_t * \alpha_t), \end{aligned} \quad (11)$$

где  $\text{ЧФ}_0$  – чистый годовой поток реальных денег в год внесения капиталовложений;  $\text{ЧФ}_1, \text{ЧФ}_2, \dots$  – чистый годовой поток реальных денег в последующие после внесения капиталовложений годы;  $p$  – процентная ставка, деленная на 100 (соответствует численно нормативу эффективности капитальных вложений  $E_H$ ).

В таблице 3.10 представлен экономический эффект от улучшения инвестиционно-инновационной активности предприятий хлебопекарной отрасли.

– оценка экономического эффекта от снижения рисков, улучшения рыночного состояния и совершенствования коммуникационной деятельности предприятия [143]

$$\mathcal{E}_4 = \Delta\Pi \times N_{\text{п}} - \mathcal{Z}_{\text{кп}} + \Pi, \quad (3.12)$$

где  $\Delta\Pi$  – прирост продаж продукции предприятия, тыс. руб.;  $N_{\text{п}}$  – норма прибыли, %;  $\mathcal{Z}_{\text{кп}}$  – затраты на создание и поддержание сбалансированности коммуникационного поля предприятия, тыс. руб.;  $\Pi$  – прирост экономического результата от функционирования производственного объекта в сформированном маркетингово-коммуникационном поле в результате системности и последовательности коммуникационной политики (может быть положительным или отрицательным).

В таблице 11 представлен экономический эффект от снижения рисков, улучшения рыночного состояния и совершенствования коммуникационной деятельности предприятий хлебопекарной отрасли.

Общий экономический эффект от внедрения инструментария повышения конкурентоспособности производственных предприятий хлебопекарной отрасли представлен в таблице 12.

Общий экономический эффект от внедрения инструментария повышения конкурентоспособности производственных предприятий хлебопекарной отрасли составит 272792,2 тыс. руб.

---

<sup>1</sup> Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Экономика рекламной деятельности: учебник. – 3-е изд. – Краснодар: КубГТУ, 2010. – С. 208.

Таблица 8

**Экономический эффект от повышения экономической и финансовой деятельности  
производственных предприятий хлебопекарной отрасли**

Хлебозаводы	Результат экономической и финансовой деятельности, тыс. руб (Р)	Затраты по осуществлению экономической деятельности, тыс. руб (З)	Экономический эффект (Э <sub>1</sub> ), тыс. руб
Армхлеб	1406,6	511,2	895,4
Афипский хлебокомбинат	1171,2	433,3	737,9
Ахтырский хлебозавод	1906,6	732,1	1174,5
Кропоткинский хлебозавод	1079,2	533,3	545,9
Лазаревский хлебозавод	757,7	255,5	502,2
Новокубанский хлебозавод	921,6	344,4	577,2
Апшеронский хлебозавод	711,1	254,5	456,6
Краснодарский хлебозавод № 3	3837,2	1088,7	2748,5
Каравай	3727,3	1134,4	2137,9
Краснодарский хлебозавод № 6	8100,2	4223,3	3876,9
Итого по отрасли			13653

Таблица 9

**Экономический эффект от улучшения менеджмента предприятий хлебопекарной отрасли**

Хлебозаводы	Эстк, тыс. руб	Эвгп, тыс. руб	Эочп, тыс. руб	Зсуп, тыс. руб	Экономический эффект (Э <sub>2</sub> ), тыс. руб
Армхлеб	320,4	124,3	0,105	420,0	24,81
Афипский хлебокомбинат	289,1	111,2	0,88	389,0	12,2
Ахтырский хлебозавод	276,4	98,8	0,46	322,0	53,66
Кропоткинский хлебозавод	154,4	74,4	0,68	278,0	-48,52
Лазаревский хлебозавод	189,5	46,6	0,59	156,0	80,69
Новокубанский хлебозавод	138,8	25,5	0,73	155,6	9,43
Апшеронский хлебозавод	129,8	43,3	0,25	167,0	6,35
Краснодарский хлебозавод № 3	1210,2	199,9	0,211	670,9	739,41
Каравай	1177,3	156,5	0,124	476,6	857,32
Краснодарский хлебозавод № 6	1245,5	188,6	0,254	720,2	714,15
Итого по отрасли					2449,5

Таблица 10

**Экономический эффект от улучшения инвестиционно-инновационной активности  
предприятий хлебопекарной отрасли**

Хлебозаводы	ЧФ <sub>0</sub> , тыс. руб	ЧФ <sub>3</sub> , тыс. руб	Р	Экономический эффект (Э <sub>3</sub> ), тыс. руб
Армхлеб	6115,4	44576,6	0,15	12801,89
Афипский хлебокомбинат	4113,3	33554,5	0,15	9146,48
Ахтырский хлебозавод	6887,7	54335,5	0,15	15038,1
Кропоткинский хлебозавод	5446,6	38776,6	0,15	11263,09
Лазаревский хлебозавод	5445,4	35775,6	0,15	10811,74
Новокубанский хлебозавод	8997,6	76675,5	0,15	20498,93
Апшеронский хлебозавод	2455,5	14457,6	0,15	4624,14
Краснодарский хлебозавод № 3	8556,6	244535,5	0,15	45236,9
Каравай	8776,6	166577,7	0,15	33763,26
Краснодарский хлебозавод № 6	11904,4	477655,5	0,15	83552,73
Итого по отрасли				246737,26

Таблица 11

**Экономический эффект от снижения рисков, улучшения рыночного состояния  
и совершенствования коммуникационной деятельности предприятий хлебопекарной отрасли**

Хлебозаводы	ΔП х Нп, тыс. руб	Э <sub>кп</sub> , тыс. руб	П, тыс. руб	Экономический эффект (Э <sub>4</sub> ), тыс. руб
Армхлеб	1406,6	355,5	44,5	106,6
Афипский хлебокомбинат	1171,2	388,6	39,9	742,7
Ахтырский хлебозавод	1906,6	865,5	36,8	1004,3
Кропоткинский хлебозавод	1079,2	544,4	47,8	487,0
Лазаревский хлебозавод	757,7	355,5	11,5	390,7
Новокубанский хлебозавод	921,6	368,8	22,1	530,7
Апшеронский хлебозавод	711,1	266,8	16,6	427,7
Краснодарский хлебозавод № 3	3837,2	1556,6	55,7	2224,9
Каравай	3727,3	1877,7	61,1	1788,5
Краснодарский хлебозавод № 6	8100,2	5777,6	73,3	2249,3
Итого по отрасли				9952,4

Таблица 12

**Общий экономический эффект от внедрения инструментария повышения конкурентоспособности производственных предприятий хлебопекарной отрасли**

Хлебозаводы	Э <sub>1</sub>	Э <sub>2</sub>	Э <sub>3</sub>	Э <sub>4</sub>	Экономический эффект (Э)
Армхлеб	895,4	24,81	12801,89	106,6	
Афипский хлебокомбинат	737,9	12,2	9146,48	742,7	
Ахтырский хлебозавод	1174,5	53,66	15038,1	1004,3	
Кропоткинский хлебозавод	545,9	-48,52	11263,09	487,0	
Лазаревский хлебозавод	502,2	80,69	10811,74	390,7	
Новокубанский хлебозавод	577,2	9,43	20498,93	530,7	
Апшеронский хлебозавод	456,6	6,35	4624,14	427,7	
Краснодарский хлебозавод № 3	2748,5	739,41	45236,9	2224,9	
Каравай	2137,9	857,32	33763,26	1788,5	
Краснодарский хлебозавод № 6	3876,9	714,15	83552,73	2249,3	
Итого по отрасли	13653	2449,5	246737,26	9952,4	



*Вывод.* 1. Предлагаемое методическое обеспечение повышения конкурентоспособности производственных предприятий хлебопекарной отрасли базируется на её практическом воплощении и включает в себя взаимосвязанные элементы, средства, показатели, модели, алгоритмы применение которых позволит хозяйствующим субъектам учитывать изменчивые факторы внутренней и внешней среды в интересах всех участников рыночного пространства.

2. Достоинствами предложенного методического обеспечения является следующее: позволяет проводить оценку комплексно, учитывать важнейшие аспекты деятельности субъектов хозяйственной деятельности: экономическую, финансовую, трудовую, инвестиционно-инновационную, коммуникационную и рыночную составляющие; отличается гибкостью, т.е. способен реагировать на изменения в рыночной среде и в функционировании конкретного предприятия

3. С помощью инструментов методического обеспечения, производственные предприятия могут вырабатывать рациональные меры по повышению их конкурентоспособности по подсистемам внутреннего управления ресурсами основанные на оценке уровня конкурентоспособности с помощью расчета интегрального показателя, который учитывает текущие состояние внешней среды. За счет этого обретаются конкурентные преимущества, которые позволят производственным предприятиям выстраивать свою деятельность в интересах их устойчивого развития и достижения ощутимого экономического роста конкретной отрасли.

## Литература

*Берлин С.И., Берлина С.Х.* Основные параметры концепции эффективной деятельности предприятий туристского комплекса в современных социально-экономических условиях // Современная научная мысль. – 2015. – №5. - С.79-88.

*Бушмелева Г.В.* Ресурсно-факторное адаптивное управление промышленными предприятиями в конкурентной среде: авт. ... д-р. экон. наук. – Ижевск, 2011. – 46 с.

*Каменецакая Е.В., Цицилина В.М.* Классификация факторов, определяющих состояние конкурентоспособности предприятий в антикризисных условиях // Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России: к эффективной и нравственной экономике. Материалы междунар. науч. конф.: сб. статей. – Ч. 2. / Под ред. О.В. Иншакова, Г.Б. Клейнера, А.Ю. Архипова и др. – Краснодар: ЮИМ, 2009. – С. 80-89.

*Каменецакая Е.В., Процентко М.С.* Оценка конкурентоспособности предприятий хлебобулочной отрасли Краснодарского края // Экономическое развитие России на современном этапе. / Под ред. проф. М.Б. Щепакина. – Краснодар: КЦНТИ, 2010. – Том 1. – С. 150-154.

*Кардава Е.Е.* Направления антикризисного управления промышленными предприятиями// Современная научная мысль. – 2016. – №1.

*Кривошеева Е.В., Михайлова В.М., Куренова Д.Г.* Конкурентная среда на рынке хлебопекарной отрасли Краснодарского края: теория и практика// Экономика и предпринимательство.–2015.–№8 (ч.1) (61-1).

*Кусакина О.Н.* Концептуальные направления повышения конкурентоспособности региональной экономической системы: монография. – Нальчик: ЗАО «Насып», 2011. – С. 62-70.

*Магамедов М.Д., Алексейчева Е.Ю.* Конкурентоспособная система управления предприятием // Пищевая промышленность. – 2001. – № 7. – С. 22-23.

*Максимова Т.Ю.* Методические основы оценки и повышения конкурентоспособности хлебопекарных предприятий: авт. ... канд. экон. наук. – Москва, 2002. – 25 с.

*Мансуров Р.Е.* Оценка экономической эффективности деятельности службы управления персоналом / Р.Е. Мансуров: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.aup.ru/articles/finance/28.htm>

*Михайлова В.М., Кривошеева Е.В.* Комплексная оценка экономической и финансовой деятельности предприятия хлебопекарной отрасли Краснодарского края // Современная экономика России: опора на внутренние резервы и поворот на восток. Материалы междунар. научно-практ. конф. – Краснодар, 2015. – С. 111-121.

*Ободянский В.А.* Управление повышением конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности АПК: авт. ... канд. экон. наук. – Москва, 2012. – 24 с.

*Перепеловский А.В., Черненко А.Ф.* Учетно-аналитическое обеспечение хозяйственных операций по договорам пожизненной ренты и содержания: монография. М.: Академия Естествознания, 2013. - 198 с.

*Щепакин М.Б.* Управление поведением хозяйствующего субъекта в условиях изменений различного характера // Экономика и менеджмент систем управления, 2015. – Т.17 – № 3.2. – С. 308-318.

*Щепакин М.Б., Гафаров И., Мишулин Г.М., Исрафилов И.Х.* Эколого-технологический комплекс для очистки гидросферы от нефти и нефтепродуктов// Экология и промышленность России. 2000. №11.

*Щепакин М.Б., Кривошеева Е.В.* Модель активизации человекоцентричного ресурса в условиях маркетинговой адаптации предприятия // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – СПб.: Политехнический университет. – 2015. – № 1(211). – С. 205-213.

*Щепакин М.Б., Кривошеева Е.В.* Классификационные аспекты оценки конкурентоспособности предприятия // Электронный сетевой политематический журнал «Научные труды КубГТУ». – Краснодар, -2015. – №3. – С.156-144. – Режим доступа: <http://ntk.kubstu.ru/file/365>.

*Щепакин М.Б., Кривошеева Е.В.* Модель выбора конкурентоспособного варианта эффективного функционирования и развития производственных предприятий // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – Т. 17. – № 3.3. – С. 412-423.

*Щепакин М.Б., Виноградова Н.А., Фойгель М.А.* Адаптация предприятий к рыночным воздействиям в условиях отраслевой неоднородности // Известия высших учебных заведений. Пищевая технология, 1997. – № 2-3. – С. 11-14.

*Щепакин М.Б., Маштаков А.И.* Мотивационный фактор в формировании стратегий устойчивого и безопасного развития региона // Научные труды SWorld, 2010. – Т.17 – № 2. – С. 78-81.

*Щепакин М.Б. Михайлова В.М.* Управление ресурсами производственных предприятий хлебопекарной отрасли: монография. – Краснодар: Изд. ФГБОУ «КубГТУ», 2014. – 154 с.

*Щепакин М.Б., Солкина А.А.* К разработке индикаторов состояния регионального рынка нефтепродуктов и интегрального показателя эффективности его регулирования // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 2(55). – С. 347-352.

*Щепакин М.Б., Томилко Ю.В.* Задачи программно-целевого управления инновационными процессами на региональном уровне // Крымский научный вестник, 2015. – № 4-1. – С. 88-98.

*Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф.* Управление создаваемой ценностью посредством маркетинговых инъекций в составляющие деятельности хозяйствующего субъекта // Экономика и менеджмент систем управления, 2015. – Т.17 – № 3.1. – С. 196-204.

*Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф.* Модель реализации инновационного цикла в развивающемся рыночном пространстве локальной социально-экономической системы // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6 (ч.1) (59-1). – С. 105-109.

*Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф.* Модуляция маркетинговых воздействий субъекта хозяйствования на участников маркетингового коммуникационного пространства // Экономика и предпринимательство. - 2015. – № 4-2 (57-2). – С. 912-915.

*Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф.* Субъектно-диагностическая парадигма построения сбалансированного экономического пространства // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – № 2.2(16).

*Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф.* Экономика рекламной деятельности: учебник. – 3 изд. – Краснодар: КубГТУ. – 2010. – 493 с.

*Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф.* Управление ресурсами хозяйствующих субъектов в условиях обострения внешних и внутренних противоречий в рыночном пространстве // Экономика и предпринимательство.- 2015. – № 6-3 (59-3). – С. 1163-1168.

*Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф.* Инновационный потенциал – системообразующий фактор обеспечения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта // Экономика и менеджмент систем управления, 2015. – Т.16 – № 2. – С. 87-92.

*Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Томилко Ю.В.* Управление инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов в развивающемся маркетинговом коммуникационном поле // Экономика и предпринимательство. - 2015. – № 9-2. – С. 998-1004.

*Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Хараджян Л.В.* К разработке методического подхода к оценке конкурентоспособности корпорации в условиях развивающихся маркетинговых коммуникаций (Часть 1) // Экономика и предпринимательство. - 2013. – № 8(37). – С. 398-405.

*Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф., Хараджян Л.В.* Маркетингового ресурсный адаптер организационно-экономического механизма управления безопасным функционированием и развитием корпорации // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ. 2012. – № 78. – С. 805-820.

*Щепакин М.Б., Шумский Н.В.* Промышленная политика как важнейший фактор устойчивого развития России // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2015. –Т.3. – С. 2191-2195.

## ГЛАВА 7

### НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

#### 7.1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И РОЛЬ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

В системе государственного регулирования экономики особое место занимает налоговое регулирование нефтегазового сектора в силу его значимости для формирования доходов бюджета. На рис. 1 представлена динамика доли нефтегазовых доходов в формировании федерального бюджета РФ. В 2009 году эта доля составляла 41%, и планомерно возрасла до 50% в 2011-2013 годах. Начиная с 2014 года она стала снижаться, достигнув уровня 48%, а в 2015 году – 47%. На 2016 год снижение продолжится до 43%.

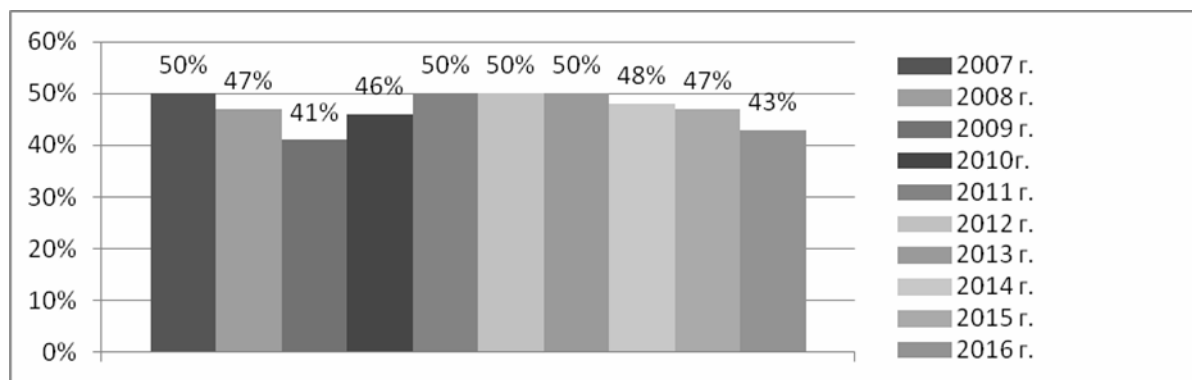


Рис. 1. Доля нефтегазовых доходов в федеральном бюджете РФ<sup>1</sup>

В современных условиях нефтегазовый сектор является главным доходобразующим сектором в Российской Федерации, где, как и в период существования СССР, функционирование экономики поддерживается в основном за счет экспорта углеводородов. Так, по данным Федеральной таможенной службы в январе-сентябре 2015 года в структуре экспорта производимой в РФ продукции в страны дальнего зарубежья удельный вес топливно-энергетических товаров составил 68%, металлов и изделий из них (9,6%), экспорт продукции нефтехимии (4,9%), леса и продуктов его переработки (2,6%), продовольственных товаров и сырья для их производства (3,6 %) <sup>2</sup>.

<sup>1</sup> <http://www.vestifinance.ru/infographics/4003>

<sup>2</sup> <http://www.customs.ru/> (дата обращения – 29.01.16г).

Нефтегазовый сектор в Российской Федерации представлен поиском и разведкой углеводородов, добычей нефти и попутного газа, их реализацией, переработкой продуктов добычи и их последующей реализацией. «Существует три основных направления переработки нефти: топливное, топливно-масляное и нефтехимическое:

1. При топливном направлении нефть перерабатывается на моторные топлива (карбюраторные: авиационные и автомобильные бензины; реактивные; дизельные) и котельные топлива.

2. При топливно-масляной переработке наряду с моторными топливами получают различные сорта смазочных масел, поэтому для их производства выгодней использовать нефть с высоким содержанием масляных фракций.

3. Нефтехимическая или комплексная переработка нефти предусматривает, наряду с топливами и маслами, производство сырья для нефтехимии: ароматические углеводороды, парафины, сырье для пиролиза и др., а также выпуск продукции нефтехимического синтеза. Выбор конкретного направления переработки нефти и ассортимента выпускаемых нефтепродуктов определяется качеством сырой нефти. Нефтеперерабатывающая промышленность вырабатывает более 500 наименований газообразных, жидких и твердых нефтепродуктов. Их принято классифицировать по назначению»<sup>1</sup>.

Большое влияние на деятельность нефтегазового сектора в России оказывает его институциональная структура. Основные преобразования в данном сегменте были произведены в 1993-1995 годах, когда была проведена приватизация, доля госкомпаний резко сократилась, и были сформированы 11 вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) и две региональные – «Татнефть» и «Башнефть». В дальнейшем в секторе произошли поглощения небольших компаний более крупными, «Роснефть» приобрела активы компании «Юкос» и компанию «ТНК-ВР», а «Газпром» приобрел «Сибнефть» и вошел в проект «Сахалин-2». В результате госсектор существенно расширился, а доля государственных компаний в общероссийской добыче нефти с 16% в 1990-е годы возросла до 58,6% в 2014 году. «В 2014 году на долю четырех крупнейших компаний («Роснефть», «ЛУКОЙЛ», «Сургутнефтегаз» и «Газпром») пришлось почти  $\frac{3}{4}$  (73,8%) общей добычи нефти в стране. Доля компаний среднего размера («Татнефть», «Славнефть», «Башнефть» и «Руснефть») составила 13,1% общей добычи нефти. На других производителей, к которым относятся более 100 мелких нефтедобывающих организаций, при-

---

<sup>1</sup>Научная библиотека КиберЛенинка: <http://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-produktov-pererabotki-nefti#ixzz3vYBNqYEo>.

шло 9,5%. Операторы соглашений о разделе продукции, реализуемых с участием иностранных компаний, добыли 2,7% российской нефти».<sup>1</sup>

По данным Минэнерго по состоянию на 01.01.2015 г., добычу нефти и газового конденсата (нефтяного сырья) на территории российской федерации осуществляли 292 организации, имеющие лицензии на право пользования недрами, в том числе:

- 107 организаций, входящих в структуру 10 вертикально интегрированных компаний (ВИНК), на долю которых по итогам года приходится суммарно 86,9% всей национальной нефтедобычи;
- 182 независимые добывающие компании, не входящие в структуру ВИНК;
- 3 компании, работающие на условиях соглашений о разделе продукции.

За прошедший год институциональная структура добычи нефтяного сырья не претерпела существенных изменений (рис. 2).<sup>2</sup>

Специфика налогообложения нефтегазового сектора определяется следующими факторами: запасами нефти и уровнем ее добычи, структурой налоговой системы, рентной составляющей в налогообложении, конъюнктурой мирового рынка углеводородов, территориальным размещением добывающих предприятий, и необходимостью дифференцированного подхода к налогообложению отдельных месторождений. Рассмотрим влияние каждого фактора в отдельности.

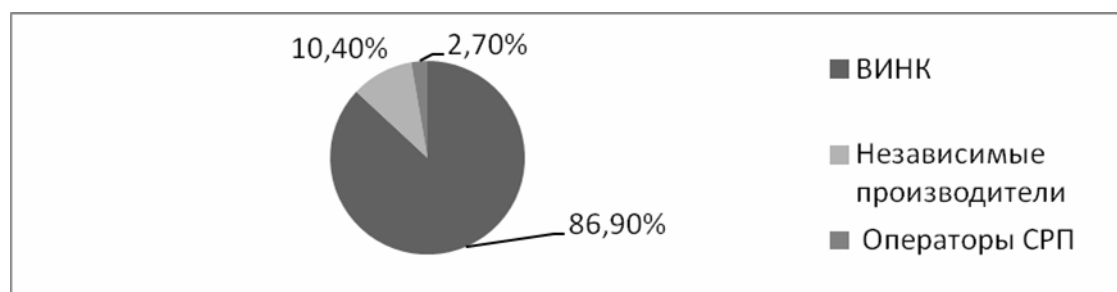


Рис. 2. Структура нефтедобывающих компаний по состоянию на 01.01.15 г.

В СССР максимум добычи нефти был достигнут в 1987 году – 569,5 млн. т., а в современной России максимум добычи был в 2014 году, и составил 526,7 млн. т.<sup>3</sup> По данным Федеральной службы государственной статистики за период с января по октябрь 2015 года объем добычи нефти составил 443,5 млн.т., экспорт нефти достиг 201,2 млн. т, а доля экспорта в

<sup>1</sup> Ю. Бобылев Развитие нефтяного сектора экономики/ Вопросы экономики. 2015. №6. С.48

<sup>2</sup> <http://minenergo.gov.ru/node/910>

<sup>3</sup> Там же. С. 45-62.

добыче составила 45,4%, что на 7,6 % больше, чем за аналогичный период 2014 года.<sup>1</sup> Практически вся нефть (89,2%) и нефтепродукты (94,1%) поставляются в страны дальнего зарубежья.<sup>2</sup>

Рассмотрим динамику добычи и переработки нефти (табл. 1).

По данным таблицы видно, что на протяжении последних лет Россия наращивала добычу нефти в среднем ежегодно на 1,18%. При этом темпы добычи сократились с 2,1% в 2010 году до 1,3% в 2015 году, что обусловлено, как экономическими причинами, так и ухудшением условий добычи. Значительная часть месторождений имеет высокую степень выработанности, и находится в стадии падающей добычи. Эксперты отмечают, что нефтедобывающая промышленность России приблизилась к пределу своих производственных возможностей, и обеспечение условий для поддержания и прироста добычи невозможно, в частности, без снижения налоговой нагрузки. Отметим, что с 2010 года рост перерабатывающих мощностей опережал темпы роста добычи нефти.

Так, по данным Росстата продолжается сокращение добычи нефти в УФО (-3 млн. т в 2014 году), на который приходится более половины российской добычи нефти (57,1%). К настоящему времени темпы сокращения удалось стабилизировать на уровне 1%. Добыча нефти в ПФО составляет 21,9% общероссийской нефтедобычи, и растет на протяжении последних лет, однако темпы роста замедляются. В 2014 году объем добычи нефти вырос на 1,4 млн. т (+1,3%). Падение добычи на старых месторождениях компенсируется также за счет увеличения добычи на новых месторождениях в СФО и ДФО, на которые пока приходится 9,1% и 4,4% российской нефтедобычи соответственно. В 2014 году рост добычи в СФО составил 1,7 млн. т (+3,6%), а в ДФО – 1,5 млн. т (+7,2%). Добыча нефти в России продолжает расти на протяжении шести последних лет (в среднем на 1,2% в год). Тем не менее, темпы роста добычи сокращаются, что обусловлено постепенным выходом России на «плато» нефтедобычи, а также экономическими факторами. Требуется меры по созданию условий для эффективного инвестирования в освоение нефтяных ресурсов в новых нефтегазодобывающих регионах, низкая рентабельность разработки которых обусловлена необходимостью создания инфраструктуры и значительными объемами капитальных вложений.

---

<sup>1</sup> <http://www.forexpf.ru/news/2015/12/17/b0wy-dobycha-i-eksport-nefti-v-rossii-z>

<sup>2</sup> <http://ac.gov.ru/files/publication/a/5451.pdf>



Таблица 1

Динамика производства и переработки нефти в Российской Федерации в 2010-2015 годах<sup>1</sup>

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (январь-октябрь)
1. Добыча нефти, включая газовый конденсат, млн. т	505,1	511,4	518,0	523,3	526,7	443,5
2. Прирост добычи по сравнению с предыдущим годом, %	-	1,2	1,3	1,0	0,6	1,3%
3. Первичная переработка нефти, млн. т	249,3	258,0	270,0	278,0	294,4	238,3
4. Прирост переработки по сравнению с предыдущим годом, %.	-	3,4	4,6	3,0	5,9	6,0
5. Доля переработки нефти в ее добыче, %	49,4	50,4	52,1	53,1	55,9	53,7

<sup>1</sup> Рассчитано авторами по данным Минэнерго, и Росстата. <http://www.minenergo.gov.ru>; [www.gks.ru/](http://www.gks.ru/)

Крупнейшей нефтедобывающей страной в настоящее время (после Венесуэлы) стали США, благодаря росту нефти на сланцевых месторождениях, опередив Саудовскую Аравию и Россию. Добыча нефти в Иране возрастает после ослабления в отношении нее международных санкций. Рост добычи нефти наблюдается в Ираке, несмотря на продолжающийся военный конфликт. Что касается структуры запасов нефти по странам, то за последние годы она практически не изменилась. Лидерство по-прежнему за Венесуэлой, которая нарастила запасы с 2000 года в 4,5 раза.

Россия сейчас сохраняет 12% мировой нефтедобычи. Минэнерго планирует в долгосрочной перспективе:

- сохранение стабильного уровня добычи нефти в объеме 525 млн. т в год, с обеспечением возможностей ее увеличения при благоприятной конъюнктуре мирового и внутреннего рынков;

- рост экспорта сырой нефти с 231 млн. т в 2014 году до 274 млн. т в 2030–2035 годах, в том числе в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) – вдвое (до 110 млн. т)<sup>1</sup>.

Анализ специфики отрасли, определяющий особенности ее налогообложения, вызывает необходимость рассмотрения вопроса рационального использования нефти, в частности – глубины ее переработки.<sup>2</sup> Глубина переработки нефти в России не превышает в среднем 72%, в то время как в США она составляет 92-93%, в Западной Европе – 85-90%, в КНР – 85%, в бывших республиках СССР – 80%, в странах – членах ОПЕК – не менее 85%.<sup>3</sup>

Низкая глубина переработки нефти определяет низкий ассортимент экспортной корзины российских ВИНК, где основным экспортным товаром остается мазут. Минэнерго в проекте «Энергетической стратегии РФ на период до 2035 года» планирует увеличение глубины переработки нефти с 72% в 2014 году до 90% в 2035 году, а выход светлых нефтепродуктов – с 58% до 75%.

От рационального использования нефти зависит бюджетная выгода, социально-экономическая эффективность и энергетическая безопасность государства. Что касается выгоды, то для бюджета более выгодным пока является экспорт нефти, а не продуктов ее переработки. Это связано с существованием более низких ставок экспортных пошлин на нефтепродукты по сравнению со ставками на нефть.

---

<sup>1</sup> Сайт Минэнерго: [http://www.minenergo.gov.ru/press/min\\_news/3365.html](http://www.minenergo.gov.ru/press/min_news/3365.html)

<sup>2</sup> Муллакаев М.С. Современные методы увеличения нефтедобычи: проблемы и практика применения // Современная научная мысль. - 2015. - №5. С.98.

<sup>3</sup> [http://www.stoletie.ru/fakty\\_i\\_kommentarii/pochemu\\_pererabotka\\_nefti\\_v](http://www.stoletie.ru/fakty_i_kommentarii/pochemu_pererabotka_nefti_v)

## 7.2. ДЕЙСТВУЮЩИЙ МЕХАНИЗМ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ: МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ

Рассмотрим структуру действующих налогов и обязательных неналоговых платежей, уплачиваемых организациями нефтегазового сектора, объекты налогообложения и механизм распределения налогов между бюджетами.

Для системы налогообложения нефтегазового сектора характерно преобладание налогов с высокой долей фискальной направленности по отношению к выручке (реализации). Основными налогами на выручку в нефтяной и нефтеперерабатывающей отраслях являются: налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), экспортные пошлины и акцизы. Общая величина изъятий из выручки в добывающем сегменте (без учета льгот) превышает 70% против 37% у ведущих мировых нефтегазовых компаний<sup>1</sup>. В целом по уровню изъятий государством доходов нефтяной отрасли (за счет налогов, экспортных пошлин и прочих платежей) Россия занимает одно из первых мест в мире. По данным Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации, НДПИ в себестоимости добычи нефти составляет порядка 63,5%, а налоги в цене нефтепродуктов – примерно 51–52%. При этом самая значительная доля приходится на акцизы, и составляет 17,5–22%.

Что касается перераспределения нефтегазовых доходов, то, по данным таблицы 1 можно сделать вывод, что основную долю этих доходов получает федеральный бюджет.

В сентябре 2015 года Правительство РФ «заморозило» действие бюджетного правила на 2016 год. Бюджетное правило, введенное с 2013 года, решало две задачи: задавало алгоритм распределения нефтегазовых доходов в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния, и накладывало жесткие ограничения на расходную часть бюджета, что было особенно актуально после кризиса. Смысл бюджетного правила состоял в следующем: доходы бюджета прогнозируются исходя из специально рассчитанной цены нефти – средней за последние несколько лет. Все нефтяные доходы сверх прогноза направляются в Резервный фонд. Когда он достигает 7% ВВП, средства начинают поступать в Фонд национального благосостояния. Директор Института стратегического анализа И. Николаев дал оценку ситуации следующим образом: «Изначально смысл такого накопительства формулировался таким образом: перевод природных ресурсов в финансовые. Всегда вставал вопрос: почему мы

---

<sup>1</sup> Нефтепереработка в России: курс на модернизацию. Московский нефтегазовый центр EY. С. 8. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization/\\$File/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization/$File/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization.pdf)

природные ресурсы переводим в финансовые, а не в материальные?».<sup>1</sup> В условиях резкого падения цен на нефть бюджетное правило фактически перестало действовать. В январе 2016 года комитет Государственной Думы по природным ресурсам, природопользованию и экологии подготовил на имя премьер-министра Д. Медведева проект поэтапного вывода нефтегазовых доходов из бюджетной системы страны и их аккумуляции в Фонде национального благосостояния и Резервном фонде. Эти средства будут использоваться только в чрезвычайных целях и для инвестиций, а бюджет при этом перестанет быть зависимым от налогов, сборов и пошлин, полученных в результате экспорта сырья и от колебаний цен на углеводороды<sup>2</sup>. Однако, в сложившейся экономической обстановке предложенный этап вывода нефтегазовых доходов может растянуться на долгие годы.

Рассмотрим действующий механизм налогового регулирования отрасли.

Налоговое регулирование является механизмом реализации налоговой политики государства. Его цель конечная – достижение баланса интересов государства в бюджетно-налоговой сфере и интересов налогоплательщиков, что является необходимым условием для роста благосостояния всей страны в целом.

В общем виде методы налогового регулирования подразделяются на прямые и косвенные. Прямые методы регулирования вынуждают хозяйствующих субъектов принимать решения, основанные не на самостоятельном экономическом выборе, а на законодательных ограничениях со стороны государства. Косвенные методы регулирования создают лишь предпосылки к тому, чтобы при самостоятельном выборе субъекты экономических отношений предпочитали варианты, которые соответствуют целям бюджетно-налоговой и общеэкономической политики государства.

В качестве инструментов налогового регулирования выступают все прямые и косвенные налоги, налоговые ставки, льготы, налоговые санкции, налоговая база и некоторые другие. Регулирующее воздействие осуществляется через повышение или понижение ставок налогов, дифференциацию ставок для различных категорий налогоплательщиков или типов объектов налогообложения, расширение или сужение налогооблагаемой базы, освобождение от налогов отдельных категорий налогоплательщиков, предоставление налоговых льгот и налоговых кредитов, изменение периодичности уплаты налогов, предоставление налоговых каникул, распределение налогов по уровням бюджетной системы, регулирование налоговой нагрузки. Понижение либо повышение ставки любого налога должно быть таким, чтобы позволить хозяйствующим субъектам осуще-

---

<sup>1</sup> (<http://expert.ru/expert/2014/19/zdes-uzhe-nichego-ne-ispravish/>)

<sup>2</sup> Елагин М. Нефтегазовые доходы хотят вывести из бюджета. Режим доступа: <http://rusplt.ru/society/neftegazovyye-dohodyi-hotyat-vyvesti-iz-byudjeta-20884.html>

ствлять свою финансово- хозяйственную деятельность без значительных потерь и получать прибыль, но при этом соблюдать и фискальные интересы государства в целом.

В рамках реализации мер, предусматривающих поэтапный отказ от взимания вывозных таможенных пошлин на нефть и нефтепродукты, Правительством Российской Федерации разработана реформа налогообложения добычи и экспорта нефти и нефтепродуктов, предусматривающая перенос фискальной нагрузки с экспорта на добычу нефти. При этом, Правительство полагает, что поэтапный отказ от взимания экспортных пошлин в пользу налога, взимаемого при добыче, повысит стабильность и предсказуемость доходов федерального бюджета, а также увеличит энергоэффективность отрасли.

В соответствии со сказанным, в 2013 году был продолжен «налоговый маневр» в нефтяной сфере, заключающийся в снижении ставки вывозной таможенной пошлины на нефть сырую, а также ставки вывозной таможенной пошлины на светлые нефтепродукты (кроме бензинов) и одновременном повышении базовой ставки налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) при добыче нефти.

С 1 января 2014 года установлен ряд налоговых преференций по основным видам налогов, в том числе НДПИ, а также освобождение от уплаты вывозной таможенной пошлины, в отношении углеводородного сырья, добытого на морских месторождениях, для организаций, осуществляющих разработку новых морских месторождений углеводородного сырья, в том числе на Каспийском море. Основным итогом налоговых реформ последнего десятилетия стало улучшение условий для разработки месторождений в новых районах для выработанных запасов и для мелких месторождений.

Был также установлен понижающий коэффициент к НДПИ, характеризующий степень сложности добычи нефти трудноизвлекаемых запасов нефти. Утверждены Правила подготовки предложений о применении особых формул расчета ставок вывозных таможенных пошлин на нефть сырую и проведения мониторинга обоснованности их применения, устанавливающие особый порядок установления предельной ставки вывозной таможенной пошлины на нефть сырую в зависимости от внутренней нормы доходности проекта по разработке месторождения нефти.

«Налоговый маневр» 2014 года предполагает, что базовая ставка НДПИ при добыче нефти поэтапно повышается с 493 руб./т в 2014 г. до 919 руб. в 2017 г., а предельная ставка вывозной таможенной пошлины на нефть (коэффициент в формуле расчета предельной ставки) снижается с 59% в 2014 г. до 30% в 2017 г. (табл. 1). Одновременно по отношению к ставке вывозной таможенной пошлины на нефть повышается ставка экспортной пошлины на «темные» нефтепродукты (до 100% от ставки экспортной пошлины на нефть в 2017 г.) и снижаются ставки экспортных

пошлин на «светлые» нефтепродукты (до 30% от ставки экспортной пошлины на нефть). В целях замедления роста внутренних цен на нефтепродукты, обусловленного снижением экспортных пошлин, предусмотрено снижение акцизов.

Рассмотрим механизм налогового регулирования ставок акцизов на нефтепродукты в 2015-2017 годах. Ставка акциза на бензин была уменьшена почти на 1000 руб./т, с 6450 руб./т в 2014 году до 5530 руб./т в 2015 г, что не могло не сказаться на стабильности цен на бензин. С 1 января 2016 года ставка акциза на бензин Евро-5 повышена на 36,1% до 7,53 тыс. рублей за тонну против 5,53 тыс. рублей за тонну в 2015 году, а на не соответствующий 5 классу бензин – на 43,8% до 10,5 тыс. рублей за тонну против 7,3 тыс. рублей за тонну в 2015 году. Таким образом, дифференциация ставок акцизов выросла с 1,77 тыс. рублей до 2,97 тыс. рублей (табл. 3).

Производители обычно сразу включают акциз в цену бензина. Это означает, что цена бензина в январе 2016 года, возросла на 2000 руб./т + НДС (18%).

Разница в акцизах на бензин стандартов Евро-4 и Евро-5 увеличена в связи с переносом срока перехода РФ на оборот топлива исключительно стандарта Евро-5 на 1 июля 2016 года. Такая мера, по замыслу законодателей, должна стимулировать нефтяные компании более активно модернизировать нефтеперерабатывающие заводы.

Дифференциация акцизов по дизельному топливу пока не предусмотрена, при этом ставка акциза на дизтопливо с 1 января 2016 года увеличена на 20,3% (на 700 руб./т) до 4,15 тыс. рублей за тонну. Это, естественно, повлияет на рост цены, но не так сильно, как на цену бензина.

«Впервые все суррогаты дизельного топлива объединены Налоговым кодексом обобщающим термином – средние дистилляты. На всевозможные «судовые», «печные», и прочие «конденсатные фракции», прятавшиеся под этими названиями от акцизов, введён такой же акциз, как и на автомобильное дизельное топливо – 4150 руб./т. По сути, нефтепродукты, как бы они не назывались, но с фракционным составом от 215°C до 360°C, уйдут с рынка, а это 9-10 млн. тонн суррогата или примерно около трети годового оборота рынка.»<sup>1</sup>. Такой маневр предпринят для того, чтобы была ликвидирована конкуренция суррогата с товарным дизельным топливом (для борьбы с фальсификацией последнего). При этом возникает вопрос – не станет ли столь крупный отток дешёвого товара поводом для роста внутренних цен?

---

<sup>1</sup> <http://www.fuelbroker.ru/analytics/3468/>

Таблица 2

Структура налогов нефтегазовой отрасли и их распределение между бюджетами<sup>1</sup>

	Вид налога	Получатель налога	Объект обложения
1	2	3	4
<b>Налоги с оборота</b>			
1.	Налог на добавленную стоимость	Федеральный бюджет – 100%	Обороты по реализации нефти и нефтепродуктов
2.	Акцизы на нефтепродукты	Федеральный бюджет- 40%; Консолидированные бюджеты субъектов – 60%	Реализация, передача, получение (оприходование, получение в собственность) нефтепродуктов
3.	Экспортные пошлины	Федеральный бюджет – 100%	Реализация
<b>Налоги, и обязательные неналоговые платежи, включаемые в себестоимость</b>			
4.	Налог на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья	Федеральный бюджет – 95%; Консолидированные бюджеты субъектов – 5%	Добытые полезные ископаемые
	Налог на добычу полезных ископаемых на континентальном шельфе РФ, в исключительной экономической зоне РФ, за пределами территории РФ	Федеральный бюджет -100%	Добытые полезные ископаемые
5.	Регулярные платежи за добычу полезных ископаемых (роялти) при выполнении соглашений о разделе продукции в виде углеводородного сырья (за исключением газа природного горючего)	Федеральный бюджет – 95%; Консолидированные бюджеты субъектов – 5%	- Площадь участка недр; - 1 кв.км площади участка недр в пользовании

<sup>1</sup> Сформировано авторами. Источники: Налоговый кодекс РФ, Бюджетный кодекс РФ

Продолжение табл. 2

1	2	3	4
	Регулярные платежи за добычу полезных ископаемых (роялти) на континентальном шельфе РФ, в исключительной экономической зоне РФ, за пределами территории РФ при выполнении соглашений о разделе продукции	Федеральный бюджет -100%	- Площадь участка недр; - 1 кв.км площади участка недр в пользовании
6.	Государственная пошлина (за исключением государственной пошлины, подлежащей зачислению в бюджет субъектов РФ и местные бюджеты)	Федеральный бюджет -100%	-
7.	Земельный налог	Консолидированные бюджеты субъектов – 100%	Земельные участки
8.	Транспортный налог	Консолидированные бюджеты субъектов – 100%	Транспортные средства
9.	Обязательные страховые взносы в Пенсионный фонд РФ, ФСС, ФОМС	Внебюджетные фонды	Выплаты работникам
10.	Взносы на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	Внебюджетные фонды	Выплаты работникам
11.	Платежи за пользование недрами (разовые)	Федеральный бюджет – 95%; Консолидированные бюджеты субъектов – 5%	Минимальные (стартовые) размеры – 10% от НДПИ в расчете на среднегодовую мощность; Окончательные размеры- по результатам конкурса или аукциона.



Продолжение табл. 2

1	2	3	4
12.	Плата за загрязнение окружающей среды		- по видам загрязнений: выбросы, сбросы, загрязнение, размещение отходов.
<b>Налоги, и относимые на финансовые результаты</b>			
10.	Налог на имущество организаций	Консолидированные бюджеты субъектов – 100%	Основные средства: - недвижимое имущество; - движимое имущество, приобретенное до 01.01.13 г.
<b>Налоги с прибыли</b>			
11.	Налог на прибыль организаций	Федеральный бюджет – 2%; Консолидированные бюджеты субъектов – 18%	Прибыль (доходы, уменьшенные на величину расходов)
<b>Платежи из чистой прибыли</b>			
12.	Штрафы: - за нарушение налогового законодательства; - за превышение предельно допустимых выбросов и сбросов в окружающую среду	- По видам налогов; - Федеральный бюджет – 5%; бюджеты субъектов РФ – 40%; бюджеты муниципальных районов и городских округов – 55% <sup>1</sup>	- По видам нарушений в соответствии с НК РФ; - Сверхлимитное превышение выбросов и сбросов.

<sup>1</sup> <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=154375>. Источники: Бюджетный кодекс РФ; ФЗ от 03.12.2012 №244-ФЗ

Динамика ставок акцизов на нефтепродукты в 2015-2017 гг.<sup>1</sup>

Наименование подакцизных нефтепродуктов	Ставки акцизов, руб./т		
	2015 год	2016 год	2017 год
1. Бензин прямогонный	11300	10500	9700
2. Автомобильный бензин, не соответствующий классу 5	7300	10500	9700
3. Автомобильный бензин класса 5	5530	7530	5830
4. Дизельное топливо	3450	4150	3950
5. Средние дистилляты		4150	3950
6. Авиационный керосин	2300	3000	2800
7. Масла моторные	6500	6000	5400
8. Бензол, параксилон, ортоксилон	2300	3000	2800

В ходе реализации «налогового маневра» в перечень подакцизных товаров включены бензол, параксилон, ортоксилон и авиационный керосин при одновременном введении в отношении производителей продукции нефтехимии из бензола, параксилола, ортоксилола, а также лиц, осуществляющих заправку воздушных судов авиационным керосином, системы свидетельств, позволяющих применять вычеты начисленных сумм акциза. Кроме того, в целях компенсации удорожания сырья в связи с повышением ставки НДС на сырую нефть снижены ставки акцизов на нефтепродукты.

Ставка акциза на авиационный керосин установлена выше на 30,4%, и с 1 января 2016 года она составляет 3 тыс. рублей за тонну против 2,3 тыс. рублей за тонну в 2015 году. Ставка акциза на прямогонный бензин с 1 января снизилась на 7% до 10,5 тыс. рублей за тонну, на бензол – выросла на 30,4% до 3 тыс. рублей за тонну.<sup>2</sup>

Поскольку реализация налогового маневра планировалась при высоких ценах на нефть, а происходит при низких, то налоговая нагрузка на нефтяную отрасль не снизилась, а возросла. Уровень налоговых изъятий в нефтегазовом секторе на сегодня в три раза выше, чем в остальных видах деятельности: так, в 2013 году он составил 74,8% и 26,3% соответственно (Табл.4). Снижение налоговой нагрузки в 2009 году было планомерным и оно связано с внесением в налоговое законодательство Российской Федерации изменений, касающихся стимулирования разработки новых месторождений, и повышения эффективности добычи нефти на действующих месторождениях с высокой степенью выработанности. Принятые меры позволили обеспечить рост доходов бюджета за счет роста объемов добычи нефти.

<sup>1</sup> Источники: Налоговый Кодекс РФ, Законопроект №7576-6ГД

<sup>2</sup> <http://tass.ru/ekonomika/2565943>

Таблица 4

**Налоговая нагрузка на нефтегазовый сектор и влияние на доходы бюджетов расширенного правительства в 2007–2013 гг. (% к ВВП)<sup>1</sup>**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Налоговые доходы и платежи	36,49	36,04	30,88	31,12	34,54	34,99	33,31
налоговые доходы по виду деятельности к ВВП всего <1>							
Добыча сырой нефти и природного газа; предоставление услуг в этих областях	11,85	12,00	8,69	9,22	11,23	11,48	10,89
Остальные виды деятельности	24,64	24,04	22,19	21,90	23,31	23,51	22,42
налоговые доходы к ВВП по виду деятельности <2>							
Добыча сырой нефти и природного газа; предоставление услуг в этих областях	85,35	88,95	75,21	75,43	78,72	76,63	74,83
Остальные виды деятельности	28,61	27,78	25,09	24,95	27,18	27,65	26,25

<1> Налоговая нагрузка на нефтегазовый сектор рассчитана как отношение всех налоговых, таможенных платежей и страховых взносов (ЕСН), уплаченных организациями, осуществляющими деятельность в области добычи сырой нефти и природного газа, и предоставление услуг в этих областях, к ВВП.

<2> Налоговая нагрузка на нефтегазовую отрасль к ВВП по виду экономической деятельности рассчитана как отношение налоговых, таможенных платежей и страховых взносов (ЕСН) к ВВП по виду экономической деятельности (сумма валовой добавленной стоимости и чистых налогов на продукты).

<sup>1</sup> Основные направления налоговой политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: ИПС «Гарант»

По мнению нефтяных компаний, высокий уровень налогообложения и привязка основных его элементов к динамике мировых цен на нефть являются одним из ключевых факторов роста цен на нефтепродукты внутри страны.

### **7.3. РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ НАЛОГОВОЙ ПОДДЕРЖКИ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА**

Несмотря на сложившуюся неблагоприятную конъюнктуру цен на нефть на мировом рынке, а также высокую налоговую нагрузку на нефтегазовую отрасль, перед ней стоят следующие задачи:

- поиск альтернатив «турецкому газовому потоку»;
- освоение новых нефтегазовых территорий Восточной Сибири и Дальнего Востока;
- создание «с нуля» шельфовой добычи нефти и сопутствующей ей инфраструктуры»
- разработка трудноизвлекаемых запасов нефти;
- расширение трубопроводной инфраструктуры в направлении стран Азиатско-Тихоокеанского региона;
- модернизация нефтепереработки и восстановление в новом качестве отраслей химии и нефтехимии с использованием «прорывных технологий»<sup>1</sup>.

Нефтяная отрасль повсеместно в мире является одним из ключевых заказчиков инновационной продукции и технологий. Соответственно, и в России модернизация экономики теснейшим образом зависит от инвестиционных возможностей крупнейших налогоплательщиков – нефтяных корпораций. В соответствии с принятой в 2009 году «Энергетической стратегией России до 2030 года», оценочные инвестиционные потребности нефтяной отрасли с 2015 по 2030 год составляют от 418 до 438 млрд. долл. США в ценах 2007 года<sup>2</sup>. Такими финансовыми ресурсами в России не обладают ни государственные, ни частные структуры.

Можно перечислить основные факторы, сдерживающие внедрение инноваций в нефтегазовом секторе:

- отсутствие достаточных источников финансовых ресурсов;

---

<sup>1</sup> Терешок А.В. Совершенствование налогового регулирования в целях стимулирования развития российской нефтяной отрасли / Государственное управление. Электронный вестник. Выпуск 44, июнь 2014г. Режим доступа: [http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2014/vipusk\\_44.\\_ijun\\_2014\\_](http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2014/vipusk_44._ijun_2014_)

<sup>2</sup> Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р // Министерство энергетики Российской Федерации [Официальный сайт]. URL: <http://www.minenergo.gov.ru/aboutminen/energostrate>

- высокий экономический риск и длительные сроки окупаемости нововведений;
- трудности с получением банковских кредитов;
- недостаточная финансовая поддержка со стороны государства,
- высокая стоимость нововведений;
- отсутствие действенных налоговых стимулов инновационной деятельности.

В России необходимо развивать отрасли обрабатывающей промышленности, чтобы страна превратилась из экспортера природных ресурсов в их потребителя и экспортера продукции высокотехнологичной переработки, в основном отраслей химии и нефтехимии. В настоящее время в стране возрастает роль нефтехимической и химической промышленности, как основных потребителей нефти и газа. Продукция этих отраслей насчитывает тысячи наименований, она востребована во всех сферах народного хозяйства. Развитие химической и нефтехимической промышленности во многом определяет эффективность развития всех отраслей экономики. В апреле 2014 года Правительством Российской Федерации была утверждена Стратегия развития нефтегазохимии на период до 2030 года, а также план развития и мероприятий на период до 2030 года, актуализируемый ежегодно. Для реализации этого плана необходимо обеспечение отраслей нефтехимии сырьем, которого при существующих объемах экспорта уже сейчас не хватает. Необходим поиск методов повышения регулирующей функции налогов в нефтяной сфере в направлении стимулирования не только экспорта сырой нефти и продукции первичной нефтепереработки (топливной, топливно-масляной), но и развития отраслей отечественной химии и нефтехимии как основы экономической и финансовой безопасности страны. Нужны эффективные стимулы для использования нефти внутри страны, в том числе налоговые.

Для предотвращения кризисных ситуаций на внутреннем рынке и стабилизации цен на нефтепродукты необходимо формирование эффективной системы налогообложения нефтегазового комплекса, использование налоговых регуляторов, соответствующих задачам его развития.

Рассмотрим меры, которые предлагает Правительство Российской Федерации для стабилизации и развития нефтегазовой отрасли. Эти меры предложены в «Основных направлениях налоговой политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов», а также в «Основных направлениях налоговой политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов».

1. В связи с географическими и геологическими особенностями месторождений Ненецкого автономного округа и полуострова Ямал в Ямало-Ненецком автономном округе до 2022 года продлены «налоговые каникулы» по НДС при добыче нефти на участках недр, расположенных полностью или частично на указанных территориях, степень выработанности ко-

торых по состоянию на 01.01.2015 менее 5 процентов, и лицензии на пользование которыми выданы до 1 января 2009 года.

2. Ухудшение условий добычи обуславливает необходимость снижения налоговой нагрузки как на старых нефтяных месторождениях, так при освоении новых с повышенными затратами, путем применения на них льготных либо более гибких налоговых режимов. По замыслу Правительства РФ это позволит вовлечь такие месторождения в разработку, обеспечить дополнительную добычу нефти и дополнительные налоговые поступления. Государством введены следующие льготы для поддержки добычи на выработанных и новых месторождениях:

- установлена нулевая ставка НДС на нефть на участках недр, расположенных севернее Северного полярного круга полностью или частично в границах внутренних морских вод и территориального моря, на континентальном шельфе Российской Федерации в Азовском и Каспийском морях, на территориях отдельных субъектов: Республика Саха (Якутия), Красноярский край, Иркутская область, Ненецкий АО, Ямало-Ненецкий АО (полуостров Ямал);

- установлена нулевая ставка НДС на сверхвязкую нефть;
- введены понижающие коэффициенты к ставке НДС на нефть для выработанных месторождений (свыше 80%);

- введены «налоговые каникулы» на участках недр, расположенных в Черном и Охотском морях, севернее 65 градуса северной широты в границах Ямало-Ненецкого автономного округа;

- введен понижающий коэффициент к ставке НДС при добыче нефти на новых месторождениях с незначительными (до 5 млн. тонн) запасами нефти, что позволит стимулировать привлечение инвестиций и разработку данной категории месторождений;

- введен льготный механизм установления ставки вывозной таможенной пошлины на нефть, добытую на отдельных месторождениях Восточной Сибири и Северного Каспия;

- введен понижающий коэффициент к ставке НДС для трудноизвлекаемой нефти.<sup>1</sup>

3. Правительство РФ планирует также рассмотреть вопрос о целесообразности введения налога на дополнительный доход (НДД) для новых месторождений полезных ископаемых углеводородного сырья с одновременной проработкой механизмов его администрирования как главного условия для рассмотрения возможности введения нового налога.

4. Будет продолжена работа по совершенствованию «налогового маневра» 2014 года, предусматривающего постепенное снижение ставок экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты при соответствующем увеличении ставки НДС на нефть. При этом дальнейшие шаги «налогового

---

<sup>1</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая . URL: <http://www.rg.ru>

маневра» будут определяться с учетом достигнутых договоренностей между Российской Федерацией, Республикой Казахстан и Республикой Беларусь по основным принципам функционирования общих рынков нефти и нефтепродуктов в рамках Единого экономического пространства.

В действующее законодательство уже внесены изменения, предусматривающие поэтапное (в течение 3 лет) снижение размера вывозных таможенных пошлин на нефть и нефтепродукты (в 1,7 раза за 3 года на нефть, и в 1,7–5 раз на нефтепродукты в зависимости от вида нефтепродуктов), сокращение ставок акциза на нефтепродукты (в 2,2 раза за 3 года) и одновременное увеличение ставки НДС на нефть (в 1,7 раза) и газовый конденсат (в 6,5 раз).

При этом с целью недопущения роста цен на нефтепродукты на внутреннем рынке, а также минимизации негативных последствий для отдельных отраслей предусматривается поэтапное сокращение ставок акциза на нефтепродукты (в 2,2 раза за 3 года), а также предоставление налоговой поддержки производителям (в виде вычетов из обязательств по уплате акциза на нефтепродукты) при реализации отдельных нефтепродуктов (бензин и ароматические углеводороды для нужд нефтехимических производств, авиационный керосин) их производителями на внутреннем рынке.

5. С 1 января 2015 года для резидентов территорий опережающего социально-экономического развития предусмотрены налоговые преференции по налогу на добавленную стоимость, налогу на прибыль организаций и налогу на добычу полезных ископаемых.

На основании проведенного исследования можно констатировать, что действующая в настоящее время система налогообложения нефтяного сектора имеет множество недостатков: она построена в основном на обложении валового дохода целым рядом налогов; не отлажен механизм учета рентной составляющей. Ставки НДС и экспортных пошлин являются прогрессивными, и их размер определяется уровнем мировой цены на нефть, при этом налоговой базой являются физические объемы добычи. Налоговая система налогообложения отрасли не нацеливает на рациональное использование минерально-сырьевой базы, не способствует привлечению инвестиций в модернизацию действующих производств и разработку новых месторождений, и не обеспечивает развития ресурсосберегающих технологий.

Нам представляется, что дальнейшее повышение эффективности механизма налогового регулирования нефтегазового сектора предполагает поиск оптимального сочетания таких его инструментов, как:

– повышение стимулирующей и регулирующей роли НДС в части дифференциации его ставок по категориям плательщиков как способа государственного воздействия на динамику цен на нефть и нефтепродукты на внутреннем рынке;

- расширение сферы применения специального налогового режима – соглашений о разделе продукции;
- выбор и установление оптимального соотношения ставок налогов и экспортных пошлин на нефть, продукты нефтепереработки и продукцию нефтехимии;
- экономически обоснованное применение системы налоговых льгот (снижение региональной составляющей ставки налога на прибыль для инновационных нефтехимических производств, предоставление инвестиционного налогового кредита, налоговых каникул, отсрочка налоговых платежей);
- ужесточение экологического контроля и использования финансовых санкций по плате за негативное воздействие на окружающую среду в отношении «грязных» производств;
- комплексный подход при определении налоговой нагрузки на нефтегазовый сектор с включением в базу расчета обязательных неналоговых платежей;
- наряду с апробацией налога на дополнительный доход в нефтедобыче провести апробацию и отработка механизма налогообложения финансового результата в рамках пилотных проектов, при котором проверить эффективность применения налога на финансовый результат (НФР) для стимулирования мер увеличения нефтеотдачи на выработанных месторождениях и добычи трудноизвлекаемых ресурсов (в том числе сверхвязкой нефти);
- в случае получения положительного результата в ходе апробации НФР рассмотреть возможность его применения при освоении новых месторождений;
- стимулирование повышения качественных (включая экологические) характеристик моторных топлив, в том числе за счет дифференциации акцизов на нефтепродукты;
- определение мер налоговой поддержки развития независимых малых и средних нефтяных компаний, в том числе в интересах активизации научно-технической и инновационной деятельности в отрасли.

Проведенное исследование позволяет сделать основной вывод о том, что нефтегазовому сектору России нужны не просто преференции и дифференциация налогообложения по конкретным группам налогоплательщиков в сфере добычи нефти и газа. Нужна комплексная программа налогового регулирования всего технологического цикла: от добычи и переработки природного сырья до полномасштабного импортозамещения продукции широкого потребления.

### **Литература**

Налоговый кодекс РФ. Режим доступа: URL: <http://www.rg.ru>  
 Бюджетный кодекс РФ. Режим доступа: <http://base.consultant.ru>



Законопроект №7576-6ГД. Режим доступа: Официальный Интернет-портал ([www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru))

Основные направления налоговой политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: ИПС «Гарант»

*Бобылев Ю.* Развитие нефтяного сектора экономики // Вопросы экономики. – 2015. – № 6.

*Елагин М.* Нефтегазовые доходы хотят вывести из бюджета. Режим доступа: <http://rusplt.ru/society/neftegazovyie-dohodyi-hotyat-vyivesti-iz-byudjeta-20884.html>

*Муллакаев М.С.* Современные методы увеличения нефтедобычи: проблемы и практика применения // Современная научная мысль. –2015. – №5. – С. 98.

Нефтепереработка в России: курс на модернизацию. Московский нефтегазовый центр ЕУ. Режим доступа: [http://www.eu.com/Publication/vwLUAssets/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization/\\$File/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization.pdf](http://www.eu.com/Publication/vwLUAssets/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization/$File/EY-downstream-in-russia-course-to-modernization.pdf)

*Терешок А.В.* Совершенствование налогового регулирования в целях стимулирования развития российской нефтяной отрасли / Государственное управление. Электронный вестник. Выпуск 44, июнь 2014 г. Режим доступа:

[http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2014/vipusk\\_44.\\_ijun\\_2014](http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2014/vipusk_44._ijun_2014).

*Турицын И.В.* Российско-белорусское сотрудничество в нефтегазовой сфере: постсоветский опыт // Современная научная мысль. –2014. – №6. – С.147-172.

*Турицын И.В.* К вопросу о модернизационном значении нефтяной политики СССР и Российской Федерации (1980-1990-е гг.)// Актуальные проблемы российской модернизации: история и современная практика. – М., 2012. – С.21-31.

Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р // Министерство энергетики Российской Федерации. Режим доступа: URL: <http://www.minenergo.gov.ru/aboutminen/energostrate>

Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. URL: [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) .

Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации. URL: [www.minenergo.gov.ru](http://www.minenergo.gov.ru)

<http://minenergo.gov.ru/node/910>

[http://www.minenergo.gov.ru/press/min\\_news/3365.html](http://www.minenergo.gov.ru/press/min_news/3365.html)

Официальный сайт Федеральной таможенной службы: <http://www.customs.ru/>

Официальный сайт Росстата: <http://www.gks.ru/>

<http://ac.gov.ru/files/publication/a/5451.pdf>

Научная библиотека КиберЛенинка. Режим доступа:

<http://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-produktov-pererabotki-nefti#ixzz3vYBNqYEo>

<http://www.vestifinance.ru/infographics/4003>

<http://www.forexpf.ru/news/2015/12/17/b0wy-dobycha-i-eksport-nefti-v-rossii-z>

[http://www.stoletie.ru/fakty\\_i\\_kommentarii/pochemu\\_pererabotka\\_nefti\\_v](http://www.stoletie.ru/fakty_i_kommentarii/pochemu_pererabotka_nefti_v)

[http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=154375.](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=154375)  
<http://www.fuelbroker.ru/analytics/3468/>  
<http://tass.ru/ekonomika/2565943>  
<http://expert.ru/expert/2014/19/zdes-uzhe-nichego-ne-ispravish/>  
<http://www.assoneft.ru/activities/press-centre/tek/2371/>

## ГЛАВА 8

### ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА И ДОСТУПНОСТИ МЕДИЦИНЫ В РОССИИ

#### Введение

Охрана здоровья населения страны – одна из основных социальных функций государства. Плановая социалистическая экономика СССР имела хорошие результаты и адекватную задачам состояние медицины. Так, в 1990 году (это последний докризисный год) смертность была ниже рождаемости и составляла 11,2 человека (на 1000 чел. населения) против 13,4 рожденных. В 2013 году общероссийский уровень рождаемости впервые с начала девяностых годов превысил уровень смертности. В 2014 году указанная тенденция продолжилась, рождаемость за 12 месяцев 2014 года составила 13,3 на 1000 населения (рис. 1<sup>1</sup>).

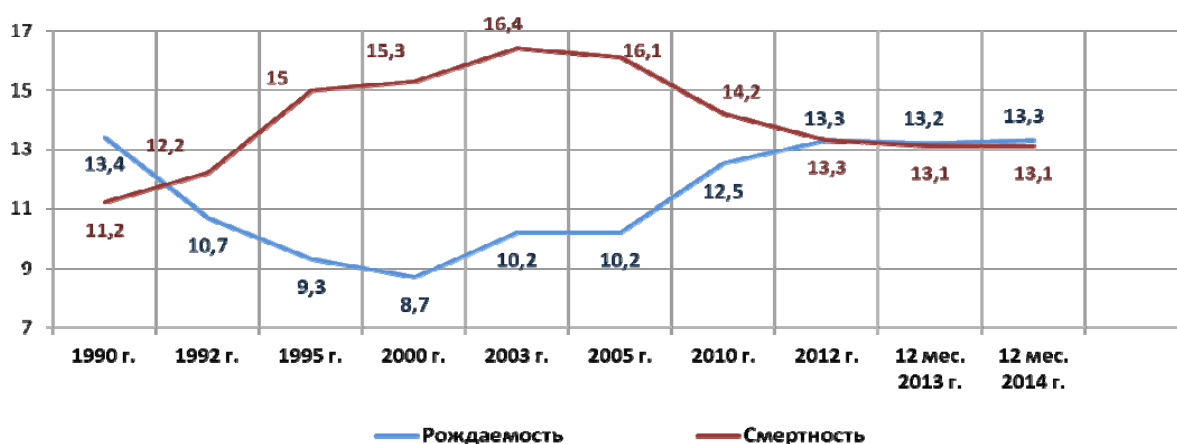


Рис. 1. Динамика рождаемости и смертности (на 1000 человек)

Достижение докризисного уровня смертности еще не решенная задача современной системы здравоохранения, хотя на него безусловно влияют и другие факторы: ухудшение экологической обстановки, ухудшение социальной защищенности населения и т.п.

Государственная система здравоохранения реализующая в полной мере государственные гарантии граждан является существенным фактором социально-экономической стабильности, а следовательно, и экономической безопасности государства. Финансовые отношения по формированию

<sup>1</sup> Государственный доклад о реализации государственной политики в сфере охраны здоровья за 2014 год

и расходованию фондов в сфере здравоохранения, как страховых, так и бюджетных нуждаются в обеспечении финансовой безопасности.

Сущность финансовой составляющей безопасности ... состоит в обеспечении организационно-управленческих, режимных, технических и профилактических мер, гарантирующих качественную защиту и ... сохранность финансовых и материальных ценностей.<sup>1</sup>

Безусловно, финансовая безопасность системы здравоохранения включает обеспечение стабильности формирования и расходования фондов обязательного медицинского страхования, формирования бюджетных фондов модернизации учреждений здравоохранения, формирования частных инвестиционных фондов обеспечивающие финансовое сопровождение государственных гарантий в сфере здравоохранения.

Система здравоохранения находится в условиях наличия внешних угроз финансовой безопасности. Такие как, неблагоприятные макроэкономические условия: общеэкономическая ситуация в стране и регионах. Степень устойчивости нормативно-правовой базы и правительственные кризисы. Уровень инфляции и инфляционные ожидания. Неустойчивость налоговой, кредитной и страховой политики. Недостаточность инвестиционных средств в регионе, колебания курса доллара. Неблагоприятная криминальная обстановка, распространение уголовных и финансовых преступлений в кредитно-финансовой сфере. Условия кредитования реального сектора экономики и уровень инвестиционной активности. Фактором устойчивого роста финансовой системы сферы здравоохранения является учет вышеназванных угроз при разработке финансовых планов развития системы, которые должны включать как страховую часть, так и бюджетно-финансовую.

Здравоохранение – система мер политического, экономического, правового, социального, научного, медицинского, в том числе санитарно-противоэпидемического (профилактического), характера, осуществляемых органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, организациями, их должностными лицами и иными лицами, гражданами в целях профилактики заболеваний, сохранения и укрепления физического и психического здоровья каждого человека, поддержания его долголетней активной жизни, предоставления ему медицинской помощи.<sup>2</sup>

Первичен, с точки зрения действующего законодательства, политический аспект здравоохранения. Именно по политическим причинам, без

---

<sup>1</sup> Артёменко Д.А. Механизм обеспечения финансовой безопасности банковской деятельности: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук.- Ростов-на-Дону, 1999

<sup>2</sup> Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».

учета достигнутых результатов был произведен подлом финансового основания советской медицины, подкрепленный общенациональной либеральной шоковой терапией, которая в настоящее время считается одним из самых ярких свидетельств несостоятельности либеральных реформ. «Странный характер российских реформ продемонстрировал, что ... тот эрзац-капитализм, который возник в России, не обеспечивает стимулов к созданию богатства и экономического роста... Вместо безукоризненно работающего рыночного механизма быстрые реформы привели к ... хаосу.»<sup>1</sup> – считает известный американский экономист Стиглиц.

## **8.1. ОСОБЕННОСТИ РЕФОРМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ**

До начала 90-х годов финансовое обеспечение отечественного здравоохранения осуществлялось на основе централизованной государственной модели по сметному принципу с использованием централизованного планирования и жесткой вертикали управления.

В 1991–1993 годов в стране были внедрены механизмы обязательного медицинского страхования (ОМС), что привлекло значительные дополнительные ресурсы в здравоохранение, включило принципы рыночной экономики и экономические рычаги управления.

Однако запуск страховых механизмов был осуществлен при снижении централизованных контролирующих функций государства. В каждом регионе страны ОМС внедрялось с резко выраженной спецификой, на основе разных финансовых и экономических возможностей. К 2008 году различия в подушевом финансовом нормативе базовой программы ОМС между регионами достигали 25-кратного размера.

Наряду с этим, сохранялась многоканальность финансирования здравоохранения, что усугубляло межрегиональные различия в финансовом обеспечении отрасли. С учетом недофинансирования здравоохранения в целом, большинство государственных гарантий, продекларированных в соответствующей Программе, на деле не покрывались финансированием. В практику вошли теневые соплатежи населения за все основные виды медицинской помощи.

Двадцать лет ушло на становление и развитие страховой медицинской системы. Лишь с 2013 года базовая программа ОМС начала функционировать на основе единого подушевого финансового норматива. С 2013 года внедрена разработанная единая тарифная система ОМС, единые способы оплаты медицинской помощи. Осуществлен поэтапный переход на преимущественно одноканальное финансирование с «погру-

---

<sup>1</sup> Стиглиц, Дж. Глобализация: тревожные тенденции / пер. с англ. – М., 2003.

жением» в ОМС основных видов медицинской помощи, включая 459 высокотехнологичных методов. В настоящее время базовая программа обязательного медицинского страхования является финансовой основой Программы государственных гарантий бесплатного оказания медицинской помощи.

В настоящее время в мире применяются три модели финансирования системы здравоохранения (рис. 2).



Рис. 2. Модели финансирования здравоохранения

Бюджетно-страховая модель – здравоохранение финансируется из целевых взносов работодателей, работников и бюджетных средств. Это наиболее распространенная модель (Германия, Франция, Австрия, Швейцария и др.).

Бюджетная модель – осуществляется главным образом за счет бюджетных средств (Великобритания, Дания, Норвегия, Финляндия и др.)

Предпринимательская модель – финансовое обеспечение осуществляется за счет продаж населению медицинских услуг и за счет средств фондов добровольного медицинского страхования (только в США).

До 1991 г. в нашей стране в финансировании здравоохранения действовала бюджетная модель. Главным источником финансовых ресурсов, направляемых на здравоохранение, были бюджетные средства. Эти средства передались в основном медицинским учреждениям, подведомственным Министерству здравоохранения.

Российская либеральная реформа медицины была неизбежна в 90-х годах 20 века, как неотъемлемая часть социально-экономических событий через которые было суждено пройти России (переходная экономика, шоковая терапия, приватизация, дефолт и т.д.). Несмотря на достигнутые результаты и неоднозначность зарубежного опыта (позитивная практика

бюджетного финансирования) были принята концепция либеральной реформы включающей минимизацию роли государства в системе, снижение бюджетных затрат, насаждение рынка медицинских услуг.

Конечная точка реформы еще не достигнута: с позиции качества и доступности медицинских услуг настоящее положение дел не может удовлетворять, с позиции реализации финансовой части реформы самоустранение государства еще не произошло в полной мере. В связи с тем, что критика системы здравоохранения, особенно с предпринятой модернизацией, только усиливается и со стороны населения, и со стороны врачей, что, вероятно, вызовет реакцию реформаторов и увеличит длительность и неопределенность перманентных изменений.

Введение страховой медицины принесло как негативный (ухудшение демографических показателей, снижение доступности услуг и т.п.), так и позитивный опыт, который не позволяет говорить о необходимости полного отказа от медицинского страхования. Остановимся на нем подробнее. Медицинское страхование – это органическая часть социальной защиты интересов населения в охране здоровья и представляет собой совокупность видов страхования, предусматривающих обязанности страховщика по осуществлению страховых выплат в размере частичной или полной компенсации расходов застрахованного за медицинские услуги.

Смысл медицинского страхования – гарантировать гражданам получение медицинской помощи за счет накопленных средств и финансировать профилактические мероприятия. Существует два вида медицинского страхования: добровольное и обязательное. Как правило, деление идет по границе минимального и максимального набора услуг. Минимальный набор услуг, безусловно, включает социальные обязательства государства в части охраны здоровья населения, что не позволит достигнуть либерального идеала полного самоустранения государства от деятельного участия в решении медицинских проблем.

Рынок добровольного медицинского страхования только складывается и больше напоминает авансирование будущего лечения пациентом, а не страховое покрытие случайно наступившего страхового случая. Метод медицинского страхования – это возмещение затрат по необходимым расходам путем привлечения денежных средств (помимо бюджетных) в фонды обязательного медицинского страхования (ОМС федеральный и территориальные) и фонды ДМС, страховых медицинских организаций (СМО) и других страховщиков.

Основным проводником реализации государственной политики в сфере здравоохранения является Минздрав России. Современный этап реформы здравоохранения РФ регулируется следующими нормативными документами:

– основными положениями Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации 2013 года;

- концепцией демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 9 октября 2007 г. № 1351;
- указами Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике», № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики», № 598 «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения», № 606 «О мерах по реализации демографической политики РФ»;
- концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р;
- стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р;
- государственной программой Российской Федерации «Развитие здравоохранения», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 294;
- стратегией развития медицинской науки в Российской Федерации на период до 2025 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 года № 2580-р;
- основными направлениями деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года, утвержденными Правительством Российской Федерации 31 января 2013 г.;
- прогнозом долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденного Правительством Российской Федерации 23 марта 2013 г.;
- стратегией лекарственного обеспечения населения Российской Федерации до 2025 года, утвержденной приказом Минздрава России от 13 февраля 2013 г. № 66.

В 2014 году Минздравом России при участии заинтересованных федеральных органов исполнительной власти и Российской академии наук разработан и внесен на утверждение в Правительство Российской Федерации проект Стратегии развития здравоохранения Российской Федерации на долгосрочный период (далее – Стратегия). В этом документе отражено понимание реализуемой реформы и ее промежуточных целей. Конечная цель реформы, ее качественные и количественные параметры в Стратегии размыты, что наталкивает на мысль о затяжном характере реформ и о несбалансированной финансовой политике в области здравоохранения.

Основной целью Стратегии является создание системы, объединяющей все медицинские организации, независимо от формы их собственности и ведомственной принадлежности, и работающей в рамках единого правового регулирования. Подобная цель реформы (фактически достигнутая – остался открытым вопрос только о соотношении государ-



ственного и частного секторов) является недостаточно адаптивной, не учитывающей необходимость сохранения эффективного бюджетного финансирования.

Основными направлениями развития национальной системы здравоохранения Российской Федерации определяются следующим образом:

1. Совершенствование программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи (процессно-определяемая цель с сложно-результатирующей оценкой выполнения)

2. Развитие системы обязательного медицинского страхования на основе принципов солидарности, социального равенства и расширения страховых принципов (широкая результатно не определяемая цель);

3. Развитие дополнительного медицинского страхования (сверх обязательного медицинского страхования) при оказании застрахованным лицам дополнительных медицинских или иных услуг, не входящих в программу государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи (не реалистичная не учитывающая социально-корпоративный характер, оторванность от сектора государственных гарантий);

4. Развитие государственно-частного партнерства в здравоохранении (цель с декларативно-нормативным характером, результатно не определённая оценка места и роли в проектируемой системе);

В последующих направлениях Стратегии слабоопределена причинно-следственная интеграция и взаимная увязка направлений реформы.

5. Развитие медицинских профессиональных некоммерческих организаций, сформированных по территориальному и профессиональному принципам;

6. Введение обязательной аккредитации медицинских работников;

7. Информатизация здравоохранения;

8. Выстраивание вертикальной системы контроля и надзора в сфере здравоохранения;

9. Обеспечение лекарственными препаратами и медицинскими изделиями;

10. Ускоренное инновационное развитие здравоохранения на основе результатов биомедицинских и фармакологических исследований;

11. Расширение открытого диалога с гражданским обществом, развитие общественного контроля;

12. Развитие международных отношений в сфере охраны здоровья и повышение роли России в глобальном здравоохранении.

Настоящая Стратегия, несмотря на то, что она еще не является официально действующей – это основной документ, систематизирующий реализацию концепции либеральной реформы системы здравоохранения. В нем содержатся либеральные идеи полного перевода института государственных гарантий на страховое финансирование. Фактически объем, качество и дос-

тупность государственных гарантий не будет зависеть от бюджетного финансирования, что повлечет секвестр института государственных гарантий и безусловно усилит денежную нагрузку на пациентов.

Россия – единственная страна, где средства, направленные на финансирование здравоохранения, проходят сначала через фонды, а затем через страховые компании. Происходит дублирование функций (и затрат!) по страховому администрированию, что не характерно для смешанной системы. Современная система финансирования носит переходный характер: она и не либеральная – не в полной мере страховая, и не бюджетная.

Финансовая основа ОМС – отчисления страхователей на обязательное медицинское страхование и бюджетные платежи за обязательное медицинское страхование неработающего населения. Финансовые средства аккумулируются в фондах обязательного медицинского страхования: федеральном и территориальных, являющихся самостоятельными некоммерческими финансово-кредитными учреждениями и созданных для обеспечения стабильности государственной системы обязательного медицинского страхования.

Государство является учредителем и собственником 68% медицинской инфраструктуры (5724 из 8419 медицинских организаций разного уровня и иных организаций, лицензированных к медицинской деятельности) и реализует целевые программы развития здравоохранения: приоритетный национальный проект «Здоровье» (2006–2014 гг.), программы модернизации здравоохранения (2011–2013 гг. и 2014–2016 гг.), региональные программы развития отрасли.

Увеличение тарифов на медицинскую помощь в рамках Программы государственных гарантий привело к их экономической привлекательности для частных медицинских организаций. Так, количество частных медицинских организаций в системе ОМС возросло более чем в два раза (с 618 в 2010 году до 1645 в 2014 году).

В стратегии ставится задача развития первичной медико-санитарной помощи, оказываемой в амбулаторных условиях, в том числе с расширением диспансеризации, профилактических программ и повышением их качества, улучшением условий работы медицинского персонала, развитием диагностической, патронажной и реабилитационной служб.

Не решена задача расширения сети дневных стационаров с активным внедрением методов амбулаторной хирургии и других стационарозамещающих технологий, в том числе в рамках оказания высокотехнологичной медицинской помощи, совершенствование неотложной, скорой и экстренной медицинской помощи, обеспечивающей своевременность и качество медицинских мероприятий при состояниях, требующих срочного медицинского вмешательства. Также необходимо дальнейшее совершенствование системы оказания специализированной медицинской

помощи, увеличение доли оказания высокотехнологичной медицинской помощи в общей структуре оказания медицинской помощи в стационарных условиях.

К сожалению, речь не идет ни о качестве, ни о доступности медицины. Денежная нагрузка на население неминуемо будет увеличиваться, но это неприятное дополнение успешной либеральной реформы в стратегии вниманием обойдено.

С 2015 года финансовое обеспечение скорой медицинской помощи осуществляться полностью из базовой программы ОМС. К 2017 году объем высокотехнологичной медицинской помощи (ВМП) должен быть увеличен до 750 тыс. человек в год. С 2015 года все высокотехнологичные методы будут финансово обеспечиваться из одного источника – средств ОМС. Однако в базовую программу ОМС будут «погружены» лишь наиболее растражированные и широко внедренные в практику методы (в 2014 году – 459 методов). Остальные методы ВМП будут финансироваться за счет выделенного источника ОМС – вне базовой программы, из которого трансфертом средства будут поступать в федеральный бюджет для распределения между федеральными учреждениями, а также для субсидирования субъектов Российской Федерации. При этом, с 2015 года оплата всей высокотехнологичной медицинской помощи будет осуществляться по «полному тарифу» в разрезе клинико-статистических групп и включать все статьи затрат.

Предусматривается регулярная корректировка видов ВМП путем включения новых, основанных на достижениях медицинской науки, методов и перевода в базовую программу ОМС растражированных ранее.

В целях обеспечения равного права граждан на доступность и качество медицинской помощи реализация единых принципов финансирования в обязательном медицинском страховании предусматривает:

- 1) единый подушевой норматив финансирования;
- 2) единые способы оплаты медицинской помощи, ориентированные на результат деятельности медицинских организаций;
- 3) единую тарифную политику;
- 4) совершенствование контроля использования средств обязательного медицинского страхования;
- 5) внедрение института «финансово-экономических менеджеров здравоохранения»;
- 6) аккредитацию экспертов по качеству медицинской помощи;
- 7) повышение мотивации пациентов к рациональному пользованию медицинскими услугами;
- 8) развитие страховых принципов модели ОМС.

Необходимо коренное изменение принципов работы страховых медицинских организаций, включая переход от администрирования платежей по факту оказания услуг к эффективному управлению расхо-

дами на застрахованных, в том числе путем возложения на страховые медицинские организации части финансовых рисков по оплате медицинской помощи.

Стоимость страховых продуктов для граждан будет дифференцироваться в зависимости от уровня ответственности за свое здоровье (своевременное прохождение диспансеризации, участие в оздоровительных мероприятиях, отказ от вредных привычек и др.). Разработка данных механизмов позволит легализовать, но не уменьшить «теневые» соплатежи населения за оказанную медицинскую помощь и исключить «выпадения» из системы государственного контроля качества и доступности медицинской помощи, создать условия для консолидации финансовых потоков из разных источников и направления неконтролируемых потоков личных средств граждан через систему медицинского страхования.

## **8.2. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФОНДА ОМС НА ПРИМЕРЕ ТФОМС РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

В отчете о деятельности ТФОМС Ростовской области предложен позитивный анализ результатов за 2014 год. В состав основных источников финансирования входят неналоговые доходы, а также безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы РФ в виде межбюджетных трансфертов, передаваемых бюджетам государственных внебюджетных фондов. Выполнение доходной части бюджета ТФОМС на территориальную программу ОМС в 2014 г. составило более 100%.

Основные параметры финансирования ТФОМС Ростовской области представлена в таблице 1

Как видно из представленной информации, в Ростовской области территориальная программа выполнена полностью и составила 30,8 млрд. руб.; при этом государственное финансирование составило всего 6,63%. Основной источник финансирования: трансфер из ФОМС (91,92%), т.е. из страховых выплат граждан.

Право на размещение временно свободных средств территориальных фондов ОМС установлено федеральным законом от 29.11.2010 №326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации». ТФОМС Ростовской области также соблюдались условия размещения на банковские депозиты, установленные Правилами и опубликованные на сайте ТФОМС при извещениях о проведении отбора заявок кредитных организаций:

- валюта депозита – российский рубль;
- срок депозита составляет до 6 месяцев;
- процентная ставка по депозиту фиксируется на весь срок депозита;

- выплата процентного дохода осуществляется ежемесячно, а для депозитов на срок до 1 месяца – в конце срока депозита;
- обеспечивается возможность досрочного возврата суммы (части суммы) депозита по требованию ТФОМС;
- сумма временно свободных средств фонда, размещаемых в одной кредитной организации, не может превышать 25% совокупного объема размещенных временно свободных средств ТФОМС;
- кредитные организации, в которых будут размещаться средства на банковские депозиты, должны удовлетворять установленным требованиям:

1. наличие у кредитной организации генеральной лицензии Центрального банка РФ на осуществление банковских операций;

2. наличие у кредитной организации собственных средств (капитала) в размере не менее 10 млрд. руб.

3. отсутствие у кредитной организации просроченной задолженности по банковским депозитам, ранее размещенным в ней за счет временно свободных средств ТФОМС.

Фонд начал работу по размещению временно свободных средств с 2012 года, в котором было проведено 4 отбора заявок на общую сумму 490,0 млн. руб. со сроками размещения от 31 до 92 дней, суммами размещения от 20 млн. руб. до 220 млн. руб. и процентными ставками дохода от 4,25% до 7,5% годовых. Доход от размещения временно свободных средств ТФОМС в 2012 г. составил 6,5 млн. руб.

Реализация территориальной программы ОМС в 2014 г. была осуществлена в 205 медицинских организациях (увеличение на 4 медицинских организаций по сравнению с 2013 г.),

Среднее число дней пребывания одного больного в круглосуточных стационарах снизилось на 6,2% по сравнению с 2013 г. и уменьшилось на 16,2% по сравнению с 2004 г. и составило 9,39 дней. Работа койки круглосуточного стационара в 2013 г. увеличилась на 4,0% по сравнению с 2013 г. и составила 317,7 дней (за 2013 г. – 305,5 дня).

За счет значительного сокращения коек в круглосуточных стационарах произошло улучшение показателей работы коек: увеличился оборот коек на 10,8%, снизилось число дней пребывания одного больного на койке и оставшиеся койки стали более интенсивно работать (работа койки увеличилась на 4%).

В 2014 г. продолжена работа по оптимизации сети муниципального здравоохранения Ростовской области за счет сокращения количества коек круглосуточного пребывания – с 2004 г. по 2014 г. на 5715 коек (в т.ч. только в 2014 г. - 2384 коек).

**Структура финансирования ТФОМС Ростовской области в 2014 году\***

Таблица 1

(тыс. руб.)

№ п/п	Наименование дохода	План	Факт	% выполнения	Структура финансирования
1.	<b>Неналоговые доходы</b>	395672,50	554622,50	140,17%	1,29%
2.	<b>Безвозмездные поступления</b>	30176010,80	30176010,80	100,00%	98,54%
2.1	в т.ч. субвенции ФОМС на выполнение тер. программы ОМС	28147049,20	28147049,20	100,00%	91,92%
2.2	межбюджетные трансферты из бюджета Ростовской области, передаваемые ТФОМС Ростовской области на дополнительное финансовое обеспечение реализации тер. программы ОМС в части базовой программы ОМС	2028961,60	2028961,60	100,00%	6,63%
4.	Кроме того, на единовременные компенсационные выплаты медицинским работникам	50000,00	49520,80	99,04%	0,16%
5.	<b>ВСЕГО</b>	30621683,30	30780154,10	100,52%	100,00%

\*по данным ТФОМС Ростовской области

По всем медицинским организациям Ростовской области (муниципальным, государственным, федеральным, ведомственным и иным), оказывающим медицинские услуги в системе ОМС, уменьшение затрат, связанное с оптимизацией коечной сети в круглосуточных стационарах составило 1 173,8 млн. руб., в том числе:

- уменьшения количества койко-дней – на 343,2 тыс. койко-дней, экономии составил – 675,5 млн. руб.;

- уменьшения числа посещений на 2 302,8 тыс. посещений по сравнению с 2013 г. и затрат на 738,1 млн. руб.;

- увеличения мест дневного пребывания, входящих в состав стационара и амбулаторно-поликлинических организаций на 20 мест и увеличения на 357,0 тыс. пациенто-дней, привело к росту затрат – 206,0 млн. руб.;

- с 2013 г. за счет средств ОМС применяется метод экстракорпорального оплодотворения, который проведен в 2014 г. 587 лицам (увеличение на 523 случая по сравнению с 2013 г.) с увеличением затрат по сравнению с 2013 г. на сумму 57,4 млн. руб.;

- с 2013 г. за счет средств ОМС осуществляется оказание скорой медицинской помощи, объем которой в 2014 г. сокращен на 107,3 тыс. вызовов на сумму 160,5 млн. руб. (0,339 вызова в год на 1 застрахованного по ОМС гражданина (в 2013 г. – 0,349 вызова) при нормативе, установленном территориальной программой ОМС на 2014 г. – 0,318).

По данным ТФОМС, к сожалению, невозможно провести анализ эффективности в части полноты удовлетворения потребности в медицинских услугах. Создается впечатление, что невозможно узнать сколько необходимо стационарных коек в больницах, сколько необходимо узких специалистов для недопущения снижения уровня доступности медицинских услуг. Последний нормативный анализ медицины Ростовской области, вероятно, производился для определения пятилетних планов социалистической экономики.

Фактически произошло снижение привычного для населения уклада потребления медицинских услуг: появились технологии «электронной очереди», сайты больниц, которые маскируют сокращение приема узких специалистов, укрупнение участков терапевтов, снижение уровня доступности медицинской услуги.

### **8.3. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

Национальная система здравоохранения США является практически эталоном для либеральной реформы, поэтому имеет смысл проанализировать ее сильные и слабые стороны. В этом нам поможет анализ профессора Портера<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Протер М Конкурентия.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005.

В США отсутствует универсальная система государственного финансирования. Большинство населения получает медицинскую помощь за счет приобретаемой страховки. Государство берет на себя финансирование программ оказания медицинской помощи только определенным группам населения – пожилым, неимущим, ветеранам войн, федеральным служащим. Это очень похоже на бюджетную систему финансирования, однако государственное финансирование касается оплаты страховых полюсов застрахованных.

В качестве страхователей выступают прежде всего работодатели. Индивидуальное страхование также существует, но его роль невелика по сравнению с групповым: 174 млн американцев (работники, а иногда и члены их семей) получают страховку от работодателя и лишь 27 млн приобретают ее самостоятельно. Страхование работодателей – распространённый вариант бюджетно-страховой модели. В России также преобладают страхование работодателей через уплату страховых взносов в ФОМС.

Помимо уплаты установленной части страховой премии (цены страховки) население оплачивает часть расходов на медицинскую помощь в момент потребления. Размер и формы этих соплатежей устанавливаются договором страхования. В России подобные соплатежи существуют, но носят, в основном, «теневой» характер.

По данным профессора Портера на долю государства приходится около 45% общего объема финансирования здравоохранения. Для сравнения расходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации (без учета межбюджетных трансфертов, передаваемых в систему обязательного медицинского страхования) в 2014 году составили 499,6 млрд рублей, средства обязательного медицинского страхования – 1 326,8 млрд рублей<sup>1</sup>. Таким образом, в РФ доля финансирования государственных гарантий из консолидированного бюджета в 2014 году составила 27,3%, что значительно меньше «образцово-показательной» либеральной системы США.

Огромная индустрия медицинского страхования США охватывает коммерческие и некоммерческие страховые компании и объединенные медико-страховые системы в которых функции страхования и оказания медицинской помощи совмещены. Страховщики предлагают страховые планы (программы), существенно различающиеся по видам оказываемых услуг, цене, условиям оплаты (сколько и за что нужно платить самим застрахованным), составу медицинских организаций, оказывающих услуги, и т.п.

Отметим уникальность северо-американского опыта реализации государственных программ финансирования – использование преимущественно механизмов добровольного медицинского страхования. Важнейшее

---

<sup>1</sup> Государственный доклад о реализации государственной политики в сфере охраны здоровья за 2014 год.



ожидание от усиления действия рыночных сил – сокращение темпов роста размера страховых премий и цен на медицинские услуги. Теоретики управляемой конкуренции не скрывали своих надежд на то, что усиление конкуренции страховых планов обеспечит растущее давление на медицинские организации, заставив их оптимизировать издержки.

Конкуренция в сфере здравоохранения в США развита значительно, однако, несмотря на впечатляющие успехи, ее результаты в снижении издержек более чем скромные. Портер отмечает конфликт интересов всех игроков системы: интересы плательщиков делают их непримиримыми противниками пациентов и поставщиков медицинских услуг. Так, как в сфере здравоохранения решение о «покупке», платеж и оказание услуги разделены, то в результате появляется много уровней потребителей: работодатели, которые «покупают» медицинское обслуживание для своих работников; корпоративные плательщики, например, страховые компании и организации медицинского обслуживания, которые собирают страховые взносы, а затем платят поставщикам медицинских услуг (т.е. непосредственно медицинским учреждениям) за услуги, оказываемые их «абонентам»; пациенты, которые в конечном счете пользуются медицинскими услугами; и врачи, которые принимают решение о лечении своих пациентов.

Стимулы, которыми руководствуются пациенты, не способствуют снижению издержек. В различных неотложных ситуациях, а также в ситуациях, когда возникает угроза человеческой жизни, пациенты и их семьи обычно не обращают внимания на расходы. Пациенты почти не имеют доступа к информации о стоимости процедур и редко имеют возможность сравнить цены у разных врачей; более того – они просто стесняются задавать врачам подобные вопросы, боясь оскорбить тех, на чью помощь они так рассчитывают.

Стимулы, которыми руководствуются поставщики услуг, приводят к росту издержек. На хорошо функционирующем конкурентном рынке желание производителей повысить цены или создать условия для большего спроса уравниваются стремлением потребителей покупать только то, что им нужно и что они могут себе позволить. Спрос повышается, когда падают цены или когда при неизменной цене повышается качество товаров. Эти простые экономические законы неприменимы к поставщикам медицинских услуг в США, поскольку местная система здравоохранения искажает стимулы, которыми они руководствуются.

И все же одной лишь специфичностью медицинского рынка не объяснить, почему спрос на услуги врачей оказывается выше в тех регионах США, где количество этих врачей больше, чем в других местах. Врачи, располагающие необходимым временем и средствами, могут увеличить спрос, проводя больше анализов и процедур, чаще осматривая своих пациентов или обслуживая больных с менее серьезными заболева-

ниями. Например, количество открытых хирургических операций на сердце у жителей Манчестера (штат Нью-Гемпшир) возросло в два раза в год, когда местная больница начала практиковать у себя подобные операции. До этого 90% операций шунтирования на сердце у местных пациентов включали три и более артерий. Спустя три года после начала проведения в этой больнице открытых хирургических операций на сердце более 50% всех шунтирований включали одну-две артерии. Но подобное хирургическое лечение менее тяжелых коронарных болезней не привело к ощутимому снижению смертности от коронарных болезней сердца в целом.

Искаженные стимулы системы здравоохранения в США не являются результатом недостатка внимания к этой проблеме. На ее решение законодатели потратили немало усилий. К сожалению, эти усилия в основном были направлены на устранение симптомов, а не глубинных причин «болезни», которая по мнению Портера заключается в недееспособной конкурентной системе здравоохранения, за счет искажения конкурентных стимулов сложившегося в США. Однако конкурентная система с основным каналом добровольного страхования есть только в США и ее основные идеи протранслированы в либеральную реформу здравоохранения РФ.

Таким образом, известные противоречия предпринимательской модели не отпугнули либералов-реформаторов, хотя основной недостаток этой системы – значительный рост расходов, является и одной из важных задач российской реформы – сокращение затрат, при увеличении эффективности. Тем не менее, одна из самых успешных систем здравоохранения содержит значительное количество неадаптивных элементов, что делает необходимым критический анализ проводимых реформ на предмет ее адекватности существующим реалиям.

Одной из самых лучших систем здравоохранения в мире является система Израиля, который является крупнейшим в мире центром медицинского туризма. Система здравоохранения Израиля существенно отличается от северо-американской. О высоких достижениях здравоохранения говорит тот факт, что продолжительность жизни одна из самых высоких в мире и составляет: женщин – 82 года, мужчин – 78,5 лет, коэффициент младенческой смертности – 3,9 на 1000 родов.

Система здравоохранения Израиля регулируется тремя основными законами:

- О государственном медицинском страховании (принят в 1995 году),
- О правах пациента (принят в 1996 году),
- О здоровье народа (принят в 1940 году).

Финансирование здравоохранения складывается из четырех источников: средства бюджета, которые составляют 37 % от общего объема финансирования, налог на здравоохранение (27 %), частное финансирование

(33 %) и средства пожертвований частных лиц и общественных организаций (3%).<sup>1</sup> Напомним, что в США уровень бюджетного финансирования составляет около 45% (по данным проф. Портера), а в России около 27%.

Затраты на здравоохранение постоянно увеличиваются и составляют 7-8% валового национального продукта. Согласно Закону «О государственном медицинском страховании» каждый гражданин Израиля имеет право:

- на получение гарантированного набора услуг в соответствии с корзиной («Корзина здоровья»);
- вступить в больничную кассу;
- поменять одну больничную кассу на другую;
- самостоятельно выбрать медицинское учреждение, работающее по договору с больничной кассой.

«Корзина здоровья» – это государственные гарантии в сфере здравоохранения, утверждается правительством и ежегодно пересматривается. В «корзину здоровья» входит: амбулаторная помощь, лечение в стационарах, физиотерапевтическое и реабилитационное лечение, оперативное вмешательство в клиниках акушерства, хирургии, и гинекологии. Государственное медицинское страхование предусматривает высокотехнологические виды помощи.

Государственное медицинское страхование не включает психологическую, психиатрическую, наркологическую, стоматологическую помощь, косметические операции и др. Существует практика соплатежей при посещении узких специалистов и для некоторых видов анализов.

Каждый гражданин Израиля в возрасте 18 лет и старше должен ежемесячно платить взносы по страхованию здоровья. Ответственность за уплату страховых взносов наемного работника возлагается на работодателя. Работодатель должен вычитать из заработной платы работника долю последнего в уплате взносов на страхование здоровья в следующем размере:

- с части доходов, составляющей до 60 % от средней заработной платы в народном хозяйстве, платится взнос в размере 3,1 %;
- в части доходов превышающих 60% от средней заработной платы до максимального облагаемого налогом дохода, платится взнос в размере 5%.

Ведомство национального страхования распределяет собранные средства между больничными кассами, пропорционально количеству клиентов с учетом возрастных коэффициентов. Недостаток финансовых средств на обеспечение "корзины здоровья" больничным кассам возмещается за счет средств государственного бюджета.

---

<sup>1</sup> Материалы учебного семинара ФОМС: «Система медицинского страхования и финансирования здравоохранения в Израиле», 2008

Организация медицинского обслуживания в рамках государственного страхования в Израиле осуществляется через четыре больничные кассы:

- «Клалит» (58 % пациентов),
- «Маккаби» (22 % пациентов),
- «Меухедет» (10% пациентов),
- «Леумит» (10 % пациентов).

Для записи в больничную кассу житель Израиля достаточно обратиться в любое почтовое отделение и заполнить специальный бланк. Больничная касса «Клалит» является самой крупной в Израиле. Она обслуживает 3,8 млн. человек и является медицинской холдинговой организацией, включающей в себя 1,5 тысяч поликлиник, 14 больниц, аптечную сеть, стоматологические поликлиники, 8 отделений.

С целью привлечения клиентов «Клалит» ввела у себя службу «медицинских сестер», которая круглосуточно, консультирует больных, дает квалифицированные советы по проведению лечения в случаях не требующих посещения врача.

Для пациента визит к семейному врачу бесплатный, а при визите к узкому специалисту взимается небольшая плата, около 20 шекелей. Пациенты также участвуют в оплате некоторых анализов. От дополнительных платежей освобождаются пенсионеры, получающие пособие по старости; инвалиды; лица, получающие пособие по прожиточному минимуму.

Граждане Израиля имеют возможность в своей больничной кассе оформить дополнительную страховку, которая за небольшую плату (50 шекелей в месяц на семью) позволяет получать медицинскую помощь, не включенную в "корзину здоровья". В целом по стране услугами дополнительного страхования пользуется около 80 % населения.

Стационарная помощь оказывается в медицинских учреждениях, имеющих договорные отношения с больничными кассами. Расчет осуществляется на основании тарифов на оплату медицинской помощи, которые ежеквартально пересматриваются и утверждаются Министерством здравоохранения.

В работе государственной больницы – многопрофильного медицинского центра «Рамбам», сведены к минимуму все зоны неэффективного использования трудовых, финансовых и технологических ресурсов. Государственная больница достойно конкурирует с частными медицинскими учреждениями. В больнице 970 коек, 5 тысяч сотрудников обеспечивают работу больницы и оказание медицинской помощи пациентам.

Помимо средств государственного финансирования, клиника сама «зарабатывает»: дополнительными источниками дохода являются оказание медицинских услуг не входящих в «корзину здоровья», научные разработки. «Рамбам» является мировым центром оказания высокотехнологичных видов медицинской помощи в области онкогематологии, кардио-

хирургии, трансплантации органов, активно занимается лечением иностранных граждан.

Добровольное страхование широко используется как эффективный источник финансирования. Так, ведущий частный многопрофильный Медицинский Центр "Герцлия" в основном финансируется из этого источника. В настоящее время в Медицинском Центре работают 400 ведущих профессоров и врачей – специалистов во всех областях медицины. Медицинский Центр "Герцлия" является официальным поставщиком медицинских услуг израильским вооруженным силам.

Добровольное дополнительное медицинское страхование в Израиле предоставляет следующие виды услуг:

- предварительная консультация у врача;
- выбор оперирующего хирурга;
- сервис и индивидуальный уход за больными;
- использование эксклюзивной техники;
- медицинские услуги, не входящие в «корзину здоровья».

Профилактическая помощь населению возложена на систему Общественного здравоохранения. Входящие в систему общественного здравоохранения 450 Центров здоровья населения, решают задачи по профилактике инфекционных заболеваний путем вакцинации, ранней диагностики болезней при помощи регулярных осмотров, осуществляют контроль состояния здоровья граждан.

Учитывая, что система здравоохранения Израиля считается одной из лучших в мире, изучение опыта ее работы является крайне важным при корректировке концепции реформы системы здравоохранения в Российской Федерации.

Отметим, что система здравоохранения Израиля основана на государственных гарантиях, воплощенных в «корзине здоровья», подкрепленных государственным финансированием. Имеется аналог ФОМС: Ведомство национального страхования с более расширенными функциями сбора и распределения страховых взносов. Имеются знакомые элементы советской системы здравоохранения – государственные (общественные) больницы с бюджетным финансированием, обеспечивающие доступность массовой медицины. Прекрасные результаты медицины Израиля не позволяют так односторонне понимать реформу здравоохранения РФ, как это происходит в настоящее время. Концепция реформы, воплощенная в Стратегии и конкретных действиях (оптимизация в виде сокращения количества врачей и больниц) должна быть скорректирована в сторону сохранения социалистического наследия и использования мирового опыта по повышению эффективности смешанной бюджетно-страховой модели финансирования системы здравоохранения России.

## Заключение

Развитие здравоохранения на период до 2030 года должно быть ориентировано на создание эффективной национальной системы здравоохранения, способной обеспечить население своевременными профилактическими мероприятиями, доступной и качественной медицинской помощью, с использованием достижений медицинской науки, а также реабилитационной и санаторно-курортной помощью.

По мнению экспертов<sup>1</sup>, в долгосрочной перспективе не будут решены главные проблемы российской системы здравоохранения: финансовая обеспеченность декларируемых государством обязательств, не отвечающий современным требованиям уровень материально-технического оснащения медицинских организаций, дефицит и недостаточный уровень квалификации медицинского персонала.

Выполнение задачи предоставления бесплатной медицинской помощи населению на всей территории Российской Федерации будет осуществляться в условиях недостаточного финансового обеспечения системы здравоохранения.

Целесообразно поставить стратегические цели решения главных проблем национальной системы здравоохранения используя все возможности смешанной модели, в пользу которой говорят и опыт реформ и задел плановой социалистической системы здравоохранения СССР. Соответственно необходимо отказаться от одноканального финансирования системы, вернуть бюджетное финансирование, усилить страховой характер ОМС, обеспечить приоритет качественных индикаторов эффективности системы здравоохранения, обеспечить преемственность работы современной российской модели финансирования сферы здравоохранения страны.

## Литература

Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. N 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».

*Артёменко Д.А.* Механизм обеспечения финансовой безопасности банковской деятельности: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. эконом. наук. Ростов-на-Дону, 1999.

*Ашер Ян, О'Коннелл Шон, Урожаева Ю.* Эволюция системы здравоохранения в России. Вестник McKinsey: теория и практика управления. – 2005. – №25.

Государственный доклад о реализации государственной политики в сфере охраны здоровья за 2014 год.

Государственный доклад о реализации государственной политики в сфере охраны здоровья за 2014 год.

---

<sup>1</sup> «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» (разработан Минэкономразвития России)

*Киселева А.А.* Изучение основных индикаторов рынка лечебно-оздоровительного туризма // Современная научная мысль. 2015. №3.

*Портер М.* Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.

Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России).

*Стиглиц, Дж.* Глобализация: тревожные тенденции / пер. с англ. – М., 2003.

*Шейман И.М.* Теория и практика рыночных отношений в здравоохранении. - Москва: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008.

Материалы учебного семинара ФОМС: «Система медицинского страхования и финансирования здравоохранения в Израиле», 2008.

Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. – М.: Дело, 2005.

[www.rosminzdrav.ru](http://www.rosminzdrav.ru) – официальный сайт Министерства здравоохранения Российской Федерации

[www.rostov-tfoms.ru](http://www.rostov-tfoms.ru) – официальный сайт ТФОМС Ростовской области.

## ГЛАВА 9

### ФИНАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ: ОПТИМИЗАЦИЯ УЧЕТА И АНАЛИЗА РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ

#### 9.1. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Обязательства у хозяйствующего субъекта возникают по разным причинам: при приобретении товарно-материальных ценностей, основных средств и прочих активов перед поставщиками, при осуществлении процесса производства перед работниками, перед покупателями и заказчиками, перед бюджетом, перед банками по полученным кредитам.

Целями учета расчетов с поставщиками и подрядчиками являются:

- обеспечение правильного и полного отражения состояния расчетов, как в целом по дебиторам и кредиторам, так и в разрезе организаций, лиц;
- контроль за своевременным погашением дебиторской задолженности, особенно по авансам, выданным поставщикам и подрядчикам;
- контроль за своевременной оплатой кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам по срокам, указанным договоре;
- проверка своевременности получения материальных ценностей, выполненных работ, оказанных услуг от поставщиков и подрядчиков в условиях произведенных предварительной оплаты или оплаты авансов.

Факты возникновения обязательств и их погашения представляют собою расчетные отношения. Основными задачами учета расчетов являются:

- своевременное и правильное документирование операций по движению денежных средств и расчетов;
- контроль за правильными и своевременными расчетами с бюджетом, банками, персоналом;
- контроль за соблюдением форм расчетов, зафиксированных в договорах с поставщиками и подрядчиками;
- своевременная выверка расчетов с дебиторами и кредиторами для исключения просроченной задолженности.

Контроль за состоянием дебиторской и кредиторской задолженности в организации рекомендуется осуществлять посредством ежемесячного составления актов сверок. Акт сверки является своего рода напоминанием дебитору о числящейся за ним задолженности и подтверждением правильности осуществляемых между сторонами договора расчетов. Этот инструмент контроля за дебиторской задолженностью позволяет вовремя выявить расхождения в учете кредитора и должника и тем самым избежать возник-



новения нежелательных конфликтов, нередко заставляющих стороны договора прибегать к услугам судебных органов. Необходимость проведения таких сверок очевидна хотя бы потому, что встречная проверка является широко используемым инструментом налоговых проверок<sup>1</sup>.

Акт сверки расчетов между должником и кредитором должен содержать все необходимые данные, которые бы служили обоснованием суммы задолженности. Это: номера, даты выписки первичных учетных документов, подтверждающих стоимость отгрузки (счета, счета-фактуры, накладные, акты выполненных работ и др.), и расчетных документов, подтверждающих сумму оплаты (в основном, платежные поручения, кассовые приходные ордера), а также номера и даты других документов, подтверждающих погашение задолженности (договоры, акты взаимозачетов и др.).

Кроме того, при нарушении установленных сроков оплаты в акты сверки необходимо включить суммы неустойки, рассчитанные исходя из условий договора. При отказе должника выверить задолженность или при возникновении разногласий, устранение которых по обоюдному согласию сторон невозможно, отношения подлежат урегулированию в претензионном или судебном порядке<sup>2</sup>.

Дебиторская задолженность в расчетах с поставщиками и подрядчиками возникает в случаях, когда в соответствии с договором предусмотрена предварительная оплата или авансовая предоплата в пользу поставщика. Данные вопросы становятся особенно актуальными в настоящее время, когда не востребованные долги выступают основным фактором, ухудшающим структуру баланса и отрицательно влияющим на финансовое состояние организации.

Финансовая устойчивость любой организации, производящей продукцию, выполняющей работы, оказывающей услуги, продающей товары, определяется платежеспособностью ее покупателей. Исходя из этого, дебиторская задолженность, связанная с предоплатой поставщику, является одним из важнейших объектов бухгалтерского учета.

В Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации предусмотрено, что первичные учетные документы должны быть составлены в момент совершения операции, а если это не представляется возможным – непосредственно после окончания операции. Это требование связано с тем, что основным назна-

---

<sup>1</sup> Иванов Р.А. Экономическая природа и классификация внутреннего контроля // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Сборник № 1 (25), 2013. С 114-125.

<sup>2</sup> Кеворкова Ж.А. О классификации признаков искажения отчетной бухгалтерской информации // Материалы научно-практической конференции «Пути развития финансового контроля, аудита, судебно-бухгалтерской экспертизы в условиях модернизации экономики» (31 января 2012 г.). – М.: Финансовый университет. 2012.

чением первичных документов является фиксация факта совершения хозяйственной операции.

Кредиторской называют задолженность данной организации поставщикам, то есть другим организациям, работникам и лицам, которая возникла в связи с покупкой у них материальных ценностей, работ, услуг.

Приемка материалов, товаров производится в соответствии с Инструкцией о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству и Инструкцией о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству.

Документами по приходу товаров, материалов являются: товарная накладная, акт выполненных работ, счет-фактура, книга покупок, журнал учета полученных счетов-фактур.

Отпуск продукции, услуг поставщиком покупателю оформляется товарно-сопроводительными документами: накладными, железнодорожными накладными, товарными накладными, актами, счетами, счетами-фактурами и др.

Одним из основных товарно-транспортных документов является счет-фактура. Все налогоплательщики налога на добавленную стоимость при совершении операций по продаже (отгрузке) продукции, услуг обязаны выписывать счета-фактуры и регистрировать их в книге продаж, журнале учета выставленных счетов-фактур<sup>1</sup>.

В этом документе должна быть выделена отдельной строкой сумма налога на добавленную стоимость.

Счет-фактура является для покупателя товаров и материалов приходным товарным документом и одновременно выступает основанием для оплаты поступивших материалов.

В счете-фактуре отдельной строкой должна быть выделена сумма налога на добавленную стоимость<sup>2</sup>.

После получения материалов в бухгалтерию представляются документы, подтверждающие их получение, и в книге учета доверенностей проставляются номера и даты сопроводительных документов.

При проверке материалов по количеству проверяется соответствие фактического наличия данным, содержащимся в транспортных, сопроводительных или расчетных документах, а при приемке их по качеству и

---

<sup>1</sup> Кеворкова Ж.А. Достоверность отчетной бухгалтерской информации как одно из условий обеспечения экономической безопасности организации // Финансовая аналитика. № 29. 2013.

<sup>2</sup> Иванов Р.А. Содержание аудиторской проверки расчетов по НДС // Проблемы достижения экономической устойчивости и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы. Сборник статей международной научно-практической конференции / под общ. ред. Э.В. Соболева, С.И. Берлина, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2015. С. 46-55.

комплектности – требованиям к качеству материалов, предусмотренных в договоре.

Если количество и качество материалов соответствуют информации указанной в товарно-сопроводительных документах, то на документы накладывается штамп организации-покупателя и ставится подпись материально ответственного лица, которая должна быть заверена печатью организации.

В случаях, когда при приемке материалов установлены расхождения по количеству и качеству с данными сопроводительных документов поставщика, оформляется «Акт об установлении расхождений в количестве и качестве при приемке товарно-материальных ценностей».

Кроме этого, на поступившие материалы составляется реестр цен, в котором в разрезе наименований материалов указывается количество поступивших материалов, цена и сумма в ценах поставщика. При приемке материалов необходимо следить за наличием сертификата соответствия на закупаемые материалы, подтверждающего качество и безопасность материалов для здоровья и жизни потребителей<sup>1</sup>.

Записи в документах производятся авторучкой или на пишущей машинке, компьютере. В документах пометки, подчистки и т.п. не допускаются. Просматривается наличие подписей, печатей и штампов, проверяется ценообразование, таксировка.

Счета-фактуры подлежат дальнейшему отражению в книгах покупок на поступившие товарно-материальные ценности и в книгах продаж на проданные товары, продукцию, услуги. НДС может быть принят к вычету при условии получения материалов, товаров, услуг и регистрации в книге покупок. Накладные, акты сдачи-приема работ (услуг) и счета-фактуры на поступившие материалы, товары, принятые услуги сдаются в бухгалтерию в отчетах и после проверки их подлежат дальнейшей регистрации в учете, то есть в журналах-ордерах по кредиту соответствующих счетов.

Для обобщения информации о расчетах с поставщиками и подрядчиками предназначен активно-пассивный счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»<sup>2</sup>.

При заключении договора с поставщиками и подрядчиками на условиях последующей оплаты, то есть не предусматривающего авансовые платежи или предварительную оплату, в учете производятся следующие записи.

---

<sup>1</sup> Иванов Р.А. Аудит доходов и расходов в организациях, применяющих упрощенную систему налогообложения // В сборнике: Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней III Международная научно-практическая конференция. 2015. С. 431-441.

<sup>2</sup> Белова М.В. Влияние учетной информации на качество управленческого решения // Экономика устойчивого развития. 2013. № 14. С. 7-11.

На полученные материальные ценности, работы, услуги:  
Дебет счета 10 «Материалы»;  
Дебет счета 41 «Товары»;  
Дебет счета 25 «Общепроизводственные расходы»;  
Дебет счета 26 «Общехозяйственные расходы»;  
Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет  
1 «Расчеты по полученным ценностям, услугам».

На сумму НДС по полученным материальным ценностям:  
Дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», субсчет 3 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материально-производственным запасам»;

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет  
1 «Расчеты по полученным ценностям, услугам».

Оплачена поставщику кредиторская задолженность:  
Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет  
1 «Расчеты по полученным ценностям, услугам»;

Кредит счета 51 «Расчетные счета».

Согласно условиям договора с отдельными поставщиками хозяйственные отношения строятся на условиях предварительной оплаты или выдачи аванса в установленном проценте от суммы сделки. На эту сумму предоплаты составляется проводка:

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет  
2 «Расчеты по авансам выданным»;

Кредит счета 51 «Расчетные счета».

На покупную стоимость товаров, поступивших от поставщиков, составляется проводка:

Дебет счета 41 «Товары»;

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет  
1 «Расчеты по полученным ценностям, услугам».

На сумму транспортных расходов, указанных в счете поставщика:

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»;

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет  
1 «Расчеты по полученным ценностям, услугам».

На сумму налога на добавленную стоимость, относящегося к поступившим товарам и транспортным расходам:

Дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», субсчет 3 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материально-производственным запасам»;

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет  
1 «Расчеты по полученным ценностям, услугам».

Засчитывается ранее выданный аванс поставщику:

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет  
1 «Расчеты по полученным ценностям, услугам»;

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет 2 «Расчеты по авансам выданным».

Оплачено поставщикам с расчетного счета с учетом ранее выданного аванса:

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет 1 «Расчеты по полученным ценностям, услугам»;

Кредит счета 51 «Расчетные счета».

Поставщику оплата может производиться наличными денежными средствами из кассы:

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет 1 «Расчеты по полученным ценностям, услугам»;

Кредит счета 50 «Касса».

Следует помнить, что оплату наличными деньгами по каждой сделке можно производить в сумме, не превышающей 100 000 руб.

Оплата поставщику может производиться из подотчетных сумм:

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет 1 «Расчеты по полученным ценностям, услугам»;

Кредит счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами».

По оприходованным товарам НДС подлежит вычету:

Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет 1 «По налогу на добавленную стоимость»;

Кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», субсчет 3 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материально-производственным запасам».

Поставщики могут возвращать полученную переплату:

Дебет счета 51 «Расчетные счета»;

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет 1 «Расчеты по полученным ценностям, услугам».

## 9.2. ФОРМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

Основными документами, регламентирующими отношения, связанные с поставками материалов, товаров, являются договора: поставки, купли-продажи, мены, принятия товаров на комиссию и другие.

В них оговариваются порядок и условия поставки продукции, услуг<sup>1</sup>.

Между организациями большинство расчетов производится безналичным путем. Безналичные расчеты проводят посредством перечисления денежных средств со счета плательщика на счет получателя с помощью

---

<sup>1</sup> Мамонова И.В. Автотранспорт в организации: на что обратить внимание?// Налоговая политика и практика. 2012. № 2. С.66-71.

различных банковских операций (кредитных и расчетных), замещающих наличные деньги в обороте<sup>1</sup>.

В настоящее время организации используют следующие формы и способы расчетов: платежными поручениями, платежными требованиями, посредством аккредитивов и особых счетов, в порядке плановых платежей, чеками из чековых книжек и др. Выбранная партнерами форма расчетов обычно фиксируется в договоре.

Выбор наиболее рациональной формы расчетов позволяет сократить разрыв между временем получения покупателями товарно-материальных ценностей и совершением платежа, ликвидировать образование необоснованной кредиторской задолженности<sup>2</sup>.

Наиболее распространенной формой расчетов безналичными денежными средствами являются расчеты платежными поручениями. Платежными поручениями могут производиться перечисления денежных средств:

- за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги;
- в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды;
- в целях возврата/размещения кредитов и займов, депозитов и уплаты процентов по ним;
- по распоряжению физических лиц или в пользу физических лиц;
- в других целях, предусмотренных законодательством или договором.

В соответствии с условиями основного договора платежные поручения могут использоваться для предварительной оплаты товаров, работ, услуг или для осуществления периодических платежей. Платежные поручения принимаются банком независимо от наличия денежных средств на счете плательщика<sup>3</sup>.

При отсутствии или недостаточности денежных средств на счете плательщика платежные поручения оплачиваются по мере поступления средств в очередности, установленной законодательством.

Расчеты по инкассо – это банковская операция, посредством которой банк по поручению и за счет клиента на основании расчетных документов осуществляет действия по получению от плательщика платежа. Расчеты по инкассо производятся на основании платежных требований и инкассовых поручений.

---

<sup>1</sup> Игонина Л.Л. Финансовая система и финансовая политика в контексте задач обеспечения социоэкономического развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 43. С. 2-8.

<sup>2</sup> Соболев Э.В. Социально-экономический механизм формирования предпринимательского потенциала. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2007.

<sup>3</sup> Сорокожердьев В.В., Соболев Э.В., Брижак О.В. Социально-экономическое обновление России: необходимость системного экономико-правового регулирования // Экономическая наука современной России. 2013. № 4 (63). С. 141-142.

Достоинством акцептной формы расчетов платежными требованиями является то, что она позволяет плательщику контролировать соблюдение поставщиком условий, предусмотренных договорами. Ее недостаток заключается в сравнительно медленном поступлении средств на счет поставщика.

Платежные требования применяются при расчетах за товары, работы, услуги, а также в иных случаях, предусмотренных договором плательщика с его контрагентом.

Платежное требование является расчетным документом, содержащим требование кредитора по основному договору к должнику об уплате определенной денежной суммы через банк<sup>1</sup>.

Схема документооборота при расчете платежными требованиями с использованием предварительного акцепта приведена на рисунке 1.

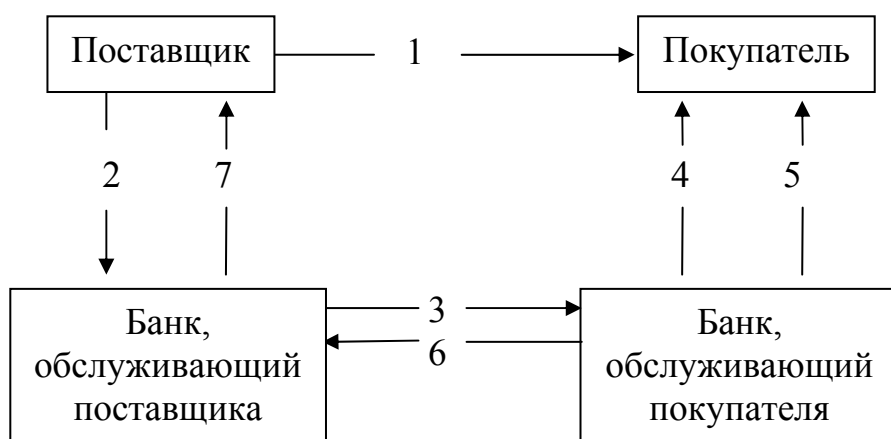


Рис. 1. Документооборот при расчетах платежными требованиями где 1 – отправка документов, подтверждающих отгрузку товара; 2 – сдача платежного требования в четырех или в трех экземплярах на инкассо; 3 – отправка платежного требования в двух экземплярах учреждению банка плательщика; 4 – извещение покупателя о поступлении платежного требования-поручения; 5 – отправка покупателю оплаченного платежного требования-поручения; 6 – извещение об оплате покупателем счета; 7 – перечисление платежа на счет поставщика и извещение об этом поставщика.

Расчеты посредством платежных требований могут осуществляться с предварительным акцептом и без акцепта плательщика. Срок для акцепта платежных требований определяется сторонами по основному договору, но не менее пяти рабочих дней. При отсутствии в договоре срока для акцепта считаются пять рабочих дней.

Плательщик вправе отказаться полностью или частично от акцепта платежного требования по основаниям, предусмотренным в договоре.

---

<sup>1</sup> Шарудина З.А. Функциональные формы и методические основы мониторинга эффективности развития малых промышленных предприятий // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Краснодар, 2005.

Плательщик имеет право отказаться от акцепта счета в полной сумме в случае отгрузки поставщиком продукции не заказанной, недоброкачественной, нестандартной, некомплектной, досрочной поставки товаров или досрочного оказания услуг, предъявления поставщиком бестоварного требования, отсутствия утвержденных или согласованных в установленном порядке цен на товары и услуги.

Частичный отказ от акцепта может быть при нарушении поставщиком цен, скидок, допущении арифметических ошибок в требовании или товарно-транспортном документе, поступлении части не заказанной, недоброкачественной, нестандартной продукции.

Расчеты платежными требованиями, оплачиваемыми в безакцептном порядке, производятся, как правило, на основании соответствующих законов. В этом случае получатель должен указать в платежном требовании номер, дату принятия и название соответствующего закона. Как правило, со счетов плательщика без акцепта оплачивают требования за газ, воду, электричество и тепловую энергию, канализацию, пользование телефоном, почтово-телеграфные и некоторые другие услуги.

Инкассовое поручение является расчетным документом, на основании которого производится списание денежных средств со счетов плательщика в бесспорном порядке.

Инкассовые поручения применяются:

- а) если бесспорный порядок взыскания установлен соответствующими законами;
- б) для взыскания по исполнительным документам;
- в) в случаях, предусмотренных сторонами по основному договору.

Инкассовое поручение составляется по установленной Положением форме. В поручении должна быть сделана ссылка на соответствующий закон, исполнительный документ или договор. К поручению должен быть приложен подлинник исполнительного документа или его дубликата.

При отсутствии и недостаточности денежных средств на счете плательщика инкассовое поручение исполняется по мере поступления денежных средств в очередности, установленной законодательством.

Банки приостанавливают списание денежных средств в бесспорном порядке в следующих случаях:

- а) по решению органа, осуществляющего контроль функций в соответствии с законодательством, о приостановлении взыскания;
- б) при наличии судебного акта о приостановлении взыскания;
- в) по иным основаниям, предусмотренным законодательством.

При расчетах платежными поручениями и расчетах по инкассо расчеты у поставщиков отражают как продажу продукции, т.е. с применением счетов 45 «Товары отгруженные», 90 «Продажи», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и др. Покупатель использует счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 51 «Расчетные счета».



Аккредитивная форма расчетов применяется в двух случаях: когда она установлена договором и когда поставщик переводит покупателя на эту форму расчетов в соответствии с положениями о поставках продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления<sup>1</sup>.

Особенность аккредитивной формы расчетов состоит в том, что оплату платежных документов производят по месту нахождения поставщика сразу после отгрузки им продукции.

Аккредитив – это условное денежное обязательство, принимаемое банком-эмитентом по поручению плательщика, произвести платежи в пользу получателя средств по предъявлении последним документов, соответствующих условиям аккредитива, или предоставить полномочия другому банку произвести такие платежи.

Банками могут открываться следующие виды аккредитивов:

- покрытые (депонированные) и непокрытые (гарантированные);
- отзывные и безотзывные (могут быть подтвержденными).

При открытии покрытого аккредитива банк-эмитент перечисляет за счет средств плательщика или предоставленного ему кредита сумму аккредитива в распоряжение исполняющего банка на весь срок действия аккредитива.

При открытии непокрытого аккредитива банк-эмитент предоставляет исполняющему банку право списывать средства с ведущегося у него корреспондентского счета в пределах суммы аккредитива в порядке, определенном соглашением между банками. Отзывным является аккредитив, который может быть изменен или отменен банком-эмитентом на основании письменного распоряжения плательщика без предварительного согласования с получателем средств. Безотзывный аккредитив может быть отменен только с согласия получателя средств<sup>2</sup>.

Порядок расчетов по аккредитиву устанавливается в основном договоре, в котором отражаются основные условия (наименование банков, получатель средств, сумма аккредитива, его вид, сроки действия, способ извещения получателя средств об открытии аккредитива, полный перечень и точная характеристика документов, представляемых получателем средств).

Аккредитив предназначен для расчетов с одним получателем средств. Условиями аккредитива может быть предусмотрен акцепт

---

<sup>1</sup> Шарудина З.А. Функциональные формы и методические основы мониторинга эффективности развития малых промышленных предприятий // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный технологический университет. Краснодар, 2005.

<sup>2</sup> Кузнецова И.М. Учет экспортно-импортных операций торговыми организациями // В сборнике: Проблемы экономики, организации и управления в России и мире Материалы VIII международной научно-практической конференции. Прага, Чешская республика, 2015. С. 118-125.

уполномоченного плательщиком лица. Форма аккредитива установлена Положением.

Выплаты по аккредитиву производят в течение срока его действия в банке поставщика в полной сумме аккредитива или по частям против представленных поставщиком реестров счетов и транспортных или приемо-сдаточных документов, удостоверяющих отгрузку товара. Реестры счетов должны сдаваться поставщиком в обслуживающее его учреждение банка, как правило, на следующий день после отгрузки товара. Схема документооборота при покрытом аккредитиве представлена на рисунке 2.

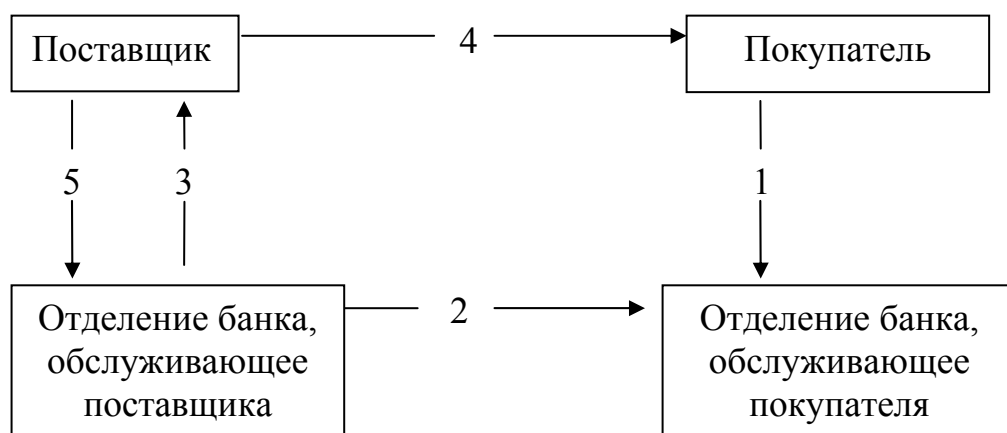


Рис. 2. Документооборот при аккредитивной форме расчетов где 1 – аккредитивное заявление; 2 – поручение об открытии аккредитива; 3 – извещение об открытии аккредитива; 4 – отгрузка продукции и отправка соответствующих документов; 5 – предъявление реестра счетов для немедленной оплаты.

Аккредитив учитывают на счете 55 «Специальные счета в банках», субсчет 1 «Аккредитивы».

Аккредитив может быть выставлен за счет собственных средств и за счет банковского кредита. В первом случае выставление аккредитива оформляют следующей бухгалтерской записью:

Дебет счета 55 «Специальные счета в банках», субсчет 1 «Аккредитивы»;

Кредит счета 51 «Расчетные счета».

Когда аккредитив выставляют за счет банковского кредита, составляют следующую запись:

Дебет счета 55 «Специальные счета в банках», субсчет 1 «Аккредитивы»;

Кредит счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам».

Оплату счетов поставщиков с аккредитивного счета оформляют следующей записью:

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;

Кредит счета 55 «Специальные счета в банках», субсчет 1 «Аккредитивы».

Остаток неиспользованного аккредитива возвращают организации-покупателю и зачисляют на расчетный счет, если аккредитив выставлен за счет собственных средств, или перечисляют в погашение задолженности по ссуде, если аккредитив выставлен за счет банковского кредита<sup>1</sup>.

К недостаткам аккредитивной формы расчетов следует отнести замораживание средств покупателей на период действия аккредитива до его фактического использования, а также возможность задержки отгрузки продукции. Вместе с тем она гарантирует немедленную оплату счетов поставщиков и способствует соблюдению расчетно-платежной дисциплины.

При расчетах чеками расчетный чек содержит письменное поручение владельца счета (чекодателя) обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств (чекодержателя). Данная форма расчетов в последние годы шире используется при одnogородних расчетах (особенно для расчетов с транспортными организациями).

Порядок и условия использования чеков в платежном обороте регулируются Гражданским кодексом РФ, а в части, им не урегулированной, другими законами и устанавливаемыми в соответствии с ними банковскими правилами.

Бланки чеков являются бланками строгой отчетности. Их хранение осуществляется в порядке, установленном нормативными актами Банка России.

В соответствии с Положением для осуществления безналичных расчетов могут применяться чеки, выпускаемые кредитными организациями. Эти чеки могут использоваться клиентами данной кредитной организации, а также в межбанковских расчетах при наличии корреспондентских отношений. Вместе с тем они не могут применяться для расчетов через подразделения расчетной сети Банка России.

При поступлении товаров (оказание услуг) плательщик выписывает чек из книжки и передает представителю поставщика или подрядчика, который становится чекодержателем. Чекодержатель представляет выписанный чек в свое учреждение банка, как правило, на следующий день со дня выписки для зачисления денег на его расчетный счет.

Депонированные средства при выдаче чековых книжек у плательщика учитываются на счете 55 «Специальные счета в банках», субсчет 2 «Чековые книжки», с кредита счетов 51 «Расчетные счета», 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и других подобных счетов. По мере оплаты задолженности чеками их списывают с кредита счета 55

---

<sup>1</sup> Белова М.В. Этапы формирования учетной информации для целей управления // Сфера услуг: инновации и качество. 2012. № 10. С. 26-35.

«Специальные счета в банках», субсчет 2 «Чековые книжки» в дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и других подобных счетов.

Принятые за последнее время новые нормативные документы открывают дополнительные возможности для совершенствования учета. Данные документы показывают пути, следуя по которым бухгалтеры организаций могут проявлять больше инициативы, нежели раньше, в сферах налогового планирования и прогнозирования финансового результата.

Важным элементом деятельности организаций, оказывающим существенное влияние на их рентабельность и конкурентоспособность на рынке, является взаимодействие с дебиторами и кредиторами.

Дебиторская и кредиторская задолженности – неизбежное следствие существующей в настоящее время системы денежных расчетов между организациями, при которой всегда имеется разрыв времени платежа с момента перехода права собственности на товар, между предъявлением платежных документов к оплате и временем их оплаты. Таким образом, кредиторская задолженность является одним из важнейших объектов бухгалтерского учета.

Кредиторская задолженность – существующее на отчетную дату обязательство организации, возникшее вследствие прошлых событий ее хозяйственной деятельности, расчеты по которой должны привести к оттоку ресурсов организации, которые могли бы принести ей экономические выгоды. Кредиторская задолженность может возникнуть в силу действия договора или правовой нормы, а также обычаев делового оборота. Особое внимание уделяется состоянию расчетов с поставщиками и подрядчиками. Для обобщения информации о расчетах с поставщиками и подрядчиками предназначены активно-пассивные счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

На этом счете учитываются расчеты:

- за полученные товарно-материальные ценности, принятые выполненные работы и потребленные услуги, включая получение электроэнергии, а также расходы по доставке или переработке материальных ценностей, расчетные документы на которые акцептованы и подлежат оплате через банк;
- за излишки товарно-материальных ценностей, выявленные при их приемке, когда фактическое количество поступивших ценностей превышает количество, указанное в расчетных документах поставщиков;
- за полученные услуги по перевозкам, в том числе расчеты по недоборам и переборам тарифа;
- за все виды услуг связи;
- с генеральным подрядчиком и его субподрядчиками при выполнении договора строительного подряда;

– с генеральным подрядчиком и его субподрядчиками при выполнении договора на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (НИОКР).

Обобщенные характеристики об объектах бухгалтерского учета отражаются на синтетических счетах, а детализированные на аналитических счетах. Регистрами синтетического учета служат счета главной книги. Согласно принципу денежного выражения информация, отражаемая на синтетических счетах, содержит только стоимостную оценку, позволяющую получить сравнимые финансовые данные о разнообразных объектах бухгалтерского учета.

Для приобретения материалов организации необходимо заключить сделку – договор поставки с предприятием-поставщиком. Виды сделок определены Гражданским кодексом Российской Федерации. Часть первая – Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в ред. от 22.10.2014). Основными реквизитами договора поставки являются:

- наименование договора;
- наименование обеих сторон;
- предмет договора;
- условия платежа и цена по договору поставки;
- сроки исполнения договорных обязательств;
- требования к упаковке материалов;
- основные принципы перехода права собственности на поставляемые материалы;
- особенности страхования и транспортировки материалов;
- возможность одностороннего отказа от договорных обязательств;
- условия применения непреодолимых обстоятельств (форс-мажор);
- исполнение поручительства третьих лиц;
- порядок возмещения убытков;
- оговорки об арбитраже и пошлине, а также другие обязательства сторон по договору.

Договоры могут быть заключены как между юридическими лицами, так и между юридическими и физическими лицами. В обязанности бухгалтерии организации входит контроль за своевременностью оплаты по договорам поставки. Поступление материалов в организацию подтверждается первичными документами. Первичные документы в организациях рекомендовано хранить в течение 5 лет в соответствии с решением МНС РФ и Росархива от 27.06.1996 «Об изменении сроков хранения документов бухгалтерского учета».

### 9.3. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Анализ и управление кредиторскими и дебиторскими долгами являются одними из важнейших факторов максимизации нормы прибыли, увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков<sup>1</sup>. Правильно разработанная стратегия управления дебиторскими долгами позволяет своевременно и в полном объеме выполнять возникающие обязательства перед поставщиками, инвесторами, что способствует созданию репутации надежной и ответственной фирмы.

Рассмотрим состояние дебиторской задолженности по авансам, выданным поставщикам, в таблице 1.

Таблица 1

#### Динамика состояния расчетов с поставщиками и подрядчиками по авансам, выданным в организации за 2013-2014 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	Отклонение 2014 г. от 2013 г.: (+ ; -)	Темп изменения, %
1 Валюта баланса, тыс. руб.	115176	146288	+ 31112	127,0
2 Оборотные активы, тыс. руб.	55936	90480	+ 34544	161,8
3 Дебиторская задолженность, тыс. руб.	25100	31457	+ 6357	125,3
в т. ч.: дебетового сальдо задолженности поставщиков по авансам выданным, тыс. руб.	8304	6360	- 1944	76,6
4 Удельный вес дебетового сальдо задолженности поставщиков по авансам выданным в:				
а) валюте баланса, %	7,21	4,35	- 2,86	-
б) оборотных активах, %	14,85	7,03	- 7,82	-
в) дебиторской задолженности, %	33,08	20,22	- 12,86	-

Как показывают данные таблицы 1, дебиторская задолженность увеличилась за 2014 год на 6357 тыс. руб., темп роста составил 125,3 %. Задолженность поставщиков и подрядчиков по авансам выданным уменьшилась на 1944 тыс. руб., темп изменения составил 76,63 %.

В связи с тем, что организация работает с поставщиками и подрядчиками на условиях предоплаты в определенном проценте от сделки, в органи-

<sup>1</sup> Кузнецова И.М. Налогообложение розничной торговли в рамках специальных налоговых режимов // Молодой ученый. 2012. № 5. С. 171-174.

зации при увеличении выручки отмечается резкое снижение дебиторской задолженности, в части авансов выданных. Темп изменения составил 76,6 %.

Темп изменения дебетового сальдо расчетов с поставщиками и подрядчиками по авансам выданным (76,6 %) отмечается при значительном росте дебиторской задолженности (125,3 %), оборотных активов (161,8 %), валюты баланса (127,0 %).

Это обусловило в 2014 году по сравнению с 2013 годом снижение удельных весов дебетового сальдо расчетов с поставщиками по авансам, выданным в валюте баланса (-2,86 %), в оборотных активах (-7,82 %) и в дебиторской задолженности (-12,86 %).

Рассмотрим далее оборачиваемость дебиторской задолженности и в том числе задолженности поставщиков и подрядчиков по авансам выданным. Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используются следующие показатели:

– коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (в оборотах);

– период погашения дебиторской задолженности (в днях).

Для этого используем формулу:

$$\text{Коб.дз.} = \frac{В}{\overline{ДЗ}},$$

где Коб.дз. – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; В – выручка;  $\overline{ДЗ}$  – средняя величина дебиторской задолженности за год, рассчитываемая как средняя арифметическая величина дебиторской задолженности на начало и конец периода.

Произведем указанные расчеты в таблице 2.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает увеличение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого организацией.

Если при расчете этого коэффициента выручка считается на момент перехода права собственности, то увеличение коэффициента означает сокращение продаж в кредит, а его снижение свидетельствует об увеличении объема коммерческого кредита.

В рассматриваемой организации коэффициент оборачиваемости по дебиторской задолженности и по дебетовому сальдо задолженности поставщиков по авансам выданным составил соответственно в 2013 году 5,3 и 23,7 оборота и в 2014 году 9,2 и 35,4 оборота, то есть он повысился соответственно на 3,9 и 11,7 оборота.

Это объясняется тем, что темп изменения среднегодовых остатков дебиторской задолженности (69,8 %) и дебетового сальдо задолженности поставщиков по авансам выданным (81,4 %) имеет место при высоком темпе роста выручки (121,8 %).

Таблица 2

**Динамика оборачиваемости дебиторской задолженности  
по авансам, выданным в организации за 2013-2014 гг.**

Показатели	2013 г.	2014 г.	Отклонение 2014 г. от 2013 г.: (+; -)	Темп измене- ния, %
1 Выручка, тыс. руб.	213200	259703	+ 46503	121,8
2 Среднегодовые остатки:	37948	109023	+ 71075	660,3
а) оборотных активов, тыс. руб.	64888	48805	- 16083	75,2
б) дебиторской задолженности, тыс. руб.	40535	28279	- 12256	69,8
в) дебетового сальдо задолженности поставщиков по авансам выданным, тыс. руб.	9012	7332	- 1680	81,4
3 Коэффициент оборачиваемости, в оборотах (1:2):				
а) оборотных активов	3,3	5,3	+ 2,0	160,6
б) дебиторской задолженности	5,3	9,2	+ 3,9	173,6
в) дебетового сальдо задолженности поставщиков по авансам выданным	23,7	35,4	+ 11,7	149,4
4 Продолжительность 1 оборота, в днях:				
а) оборотных активов	110,6	68,9	- 41,7	62,3
б) дебиторской задолженности	68,9	39,7	- 29,2	57,6
в) дебетового сальдо задолженности поставщиков по авансам выданным	15,4	10,3	- 5,1	66,9

Организация значительно усилила контроль за своевременным получением материалов в счет выданных авансов.

Проведенный анализ в целом выявил, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и задолженности поставщиков по авансам выданным, значительно повысился, соответственно, на 3,9 и 11,7 оборота, что привело к снижению продолжительности одного оборота на 29,2 и 5,1 дня. Это значительно снизило риск возвращения дебиторской задолженности.

Проанализируем состояние кредиторской задолженности. Как правило, минимальная потребность организации в оборотных средствах покрывается за счет собственных источников: уставного капитала, резервного капитала, нераспределенной прибыли и др.

Однако в силу ряда объективных причин (инфляция, рост объемов продаж, задержка в оплате услуг и др.) у организации возникают дополни-



тельные потребности в оборотных средствах. В этих случаях финансовое обеспечение хозяйственной деятельности сопровождается привлечением заемных источников.

Рассмотрим динамику кредиторской задолженности на примере расчетов с поставщиками и подрядчиками по данным таблицы 3.

Данные таблицы 3 свидетельствуют о росте кредиторской задолженности. Темп роста 2014 года к 2013 году составил 233,5 %.

Таблица 3

**Динамика состояния расчетов с поставщиками и подрядчиками в организации за 2013-2014 гг.**

Показатели	2013 г.	2014 г.	Отклонение 2014 г. от 2013 г.: (+; -)	Темп изменения, %
1 Валюта баланса, тыс. руб.	115176	146288	+ 31112	127,0
2 Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	23684	61214	+ 37530	258,5
3 Кредиторская задолженность, тыс. руб.	23684	55290	+ 31606	233,5
в т. ч.: поставщикам и подрядчикам, тыс. руб.	12692	43862	+ 31170	345,6
4 Удельный вес задолженности поставщикам и подрядчикам в:				
а) валюте баланса, %	11,0	30,0	+ 19,0	-
б) в краткосрочных обязательствах, %	53,6	71,6	+ 18,1	-
в) кредиторской задолженности, %	53,6	79,3	+ 25,7	-

Темп роста задолженности поставщикам и подрядчикам составил 345,6 %, то есть задолженность поставщикам и подрядчикам за отчетный год увеличилась на 31170 тыс. руб.

Темп роста валюты баланса (127,0 %) оказался ниже темпа роста задолженности поставщикам и подрядчикам (345,6 %). В результате удельный вес задолженности поставщикам и подрядчикам увеличился: в кредиторской задолженности на 25,7 %, в краткосрочных обязательствах на 18,1 и в валюте баланса на 19 %.

Следует сделать вывод, что организация стала решать вопросы финансирования своей деятельности за счет увеличения источников заемных средств в форме увеличения кредиторской задолженности (233,5 %). Для оценки оборачиваемости кредиторской задолженности используются следующие показатели:

– коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (в оборотах);

– период погашения кредиторской задолженности (в днях).

Для этого используем формулу:

$$\text{Коб. кз.} = \frac{В}{\overline{\text{КЗ}}}$$

где Коб. кз. – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности; В – выручка от продаж;  $\overline{\text{КЗ}}$  – средняя величина кредиторской задолженности за год, рассчитываемая как средняя арифметическая величина кредиторской задолженности на начало и на конец периода.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает количество оборотов, совершаемых кредиторской задолженностью за анализируемый период.

Анализируемым периодом обычно является 1 год.

Произведем указанные расчеты в таблице 4.

Таблица 4

**Динамика оборачиваемости кредиторской задолженности  
в организации за 2013-2014 гг.**

Показатели	2013 г.	2014 г.	Отклонение 2014 г. от 2013 г. (+; -)	Темп измене- ния, %
1 Выручка, тыс. руб.	213200	259703	46503	121,8
2 Среднегодовые остатки:				
а) краткосрочных обязательств, тыс. руб.	26432	42449	+ 16117	160,6
б) кредиторской задолженности, тыс. руб.	21432	39487	+ 18055	184,2
в) поставщикам и подрядчикам, тыс. руб.	14820	28277	+ 13457	190,8
3 Коэффициент оборачиваемости, в оборотах (1 : 2):				
а) краткосрочных обязательств	8,1	6,1	- 2,0	75,3
б) кредиторской задолженности	9,9	6,6	- 3,3	66,7
в) поставщикам и подрядчикам	14,4	9,2	- 5,2	63,9
4 Продолжительность 1 оборота, в днях (365 : строка 3):				
а) краткосрочных обязательств	45,1	59,8	+ 14,7	132,6
б) кредиторской задолженности	36,9	55,3	+ 18,4	149,9
в) поставщикам и подрядчикам	25,3	39,7	+14,4	156,9

Как свидетельствуют данные таблицы 4, в результате значительного превышения темпа роста среднегодовых остатков задолженности поставщикам и подрядчикам (190,8 %) по сравнению с темпом роста выручки (121,8 %), краткосрочных обязательств (160,6 %) и кредиторской задолженности (184,2 %) коэффициент оборачиваемости снизился в 2014 году по сравнению с 2013 годом: по краткосрочным обязательствам на 2,0 оборота, по кредиторской задолженности снизился на 3,3 оборота, по поставщикам и подрядчикам снизился на 5,2 оборота.

В результате продолжительность одного оборота увеличилась: по краткосрочным обязательствам на 14,7 дня, по кредиторской задолженности на 18,4 дня и по задолженности поставщикам и подрядчикам на 14,4 дня.

Это свидетельствует об ослаблении расчетной дисциплины с кредиторами, информация баланса подчеркивает тенденцию к снижению устойчивости финансового положения организации.

Расчеты с поставщиками и подрядчиками представляют собой важную составляющую текущей, финансовой и инвестиционной деятельности любой организации, обеспечивающую нормальное ее функционирование. В процессе жизнедеятельности любой организации расчеты занимают одно из главных мест в системе бухгалтерского учета. В большинстве организаций, как и в рассматриваемой организации, отмечается увеличение задолженности поставщикам и подрядчикам. Такой прием используется организациями для финансирования текущей деятельности.

Организации следует систематически проводить анализ состояния кредиторской задолженности, особенно расчетов с поставщиками и подрядчиками, проводя наблюдение за динамикой расчетов с кредиторами и регулярные сверки расчетов. Целесообразно включить данные обязанности в должностную инструкцию сотрудников отдела внутреннего контроля. Следует выделить наиболее просроченные долги, задолженность именно перед этими поставщиками подлежит либо наиболее срочному погашению, либо списанию как нереальную к оплате.

Особое внимание необходимо уделить состоянию дебетового сальдо задолженности поставщиков по выданным авансам, так как задержка поступления материальных ценностей, под которые выдан аванс, отвлекает из оборота собственные средства и может привести к возникновению сомнительного долга. Предварительная оплата за два последних года выросла в 3,3 раза. И, хотя, дебетовое сальдо расчетов с поставщиками в 2014 году по сравнению с 2013 годом снизилось, темп изменения составил 76,6 %, оно является еще существенным, и увеличиваются сроки возникшей дебиторской задолженности. При таких условиях организации не начисляют резерва по сомнительным долгам. Начисление резерва по сомнительным долгам позволит уменьшить налог на прибыль и сохранит в обороте собственные средства.

## Литература

*Белова М.В.* Влияние учетной информации на качество управленческого решения // Экономика устойчивого развития. 2013. № 14. С. 7-11.

*Белова М.В.* Этапы формирования учетной информации для целей управления // Сфера услуг: инновации и качество. 2012. № 10. С. 26-35.

*Берлин С.И., Зимина Н.О.* Сравнительный анализ методов VBM-подхода // Современная научная мысль. 2016. №2. С.105-111.

*Иванов Р.А.* Экономическая природа и классификация внутреннего контроля // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Сборник № 1 (25), 2013. С 114-125.

*Иванов Р.А.* Аудит доходов и расходов в организациях, применяющих упрощенную систему налогообложения // В сборнике: Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней III Международная научно-практическая конференция. 2015. С. 431-441.

*Иванов Р.А.* Содержание аудиторской проверки расчетов по НДС // Проблемы достижения экономической устойчивости и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы. Сб. ст. междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. Э.В. Соболева, С.И. Берлина, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2015.

*Игонина Л.Л.* Финансовая система и финансовая политика в контексте задач обеспечения социохозяйственного развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 43. С. 2-8.

*Кеворкова Ж.А.* О классификации признаков искажения отчетной бухгалтерской информации // Материалы научно-практической конференции «Пути развития финансового контроля, аудита, судебно-бухгалтерской экспертизы в условиях модернизации экономики» (31 января 2012 г.). – М.: Финансовый университет. 2012.

*Кеворкова Ж.А.* Достоверность отчетной бухгалтерской информации как одно из условий обеспечения экономической безопасности организации // Финансовая аналитика. № 29. 2013.

*Кузнецова И.М.* Налогообложение розничной торговли в рамках специальных налоговых режимов // Молодой ученый. 2012. № 5. С. 171-174.

*Кузнецова И.М.* Учет экспортно-импортных операций торговыми организациями // В сб.: Проблемы экономики, организации и управления в России и мире Материалы VIII международной научно-практической конференции. Прага, Чешская республика, 2015. С. 118-125.

*Мамонова И.В.* Автотранспорт в организации: на что обратить внимание? // Налоговая политика и практика. 2012. № 2. С.66-71.

*Соболев Э.В.* Социально-экономический механизм формирования предпринимательского потенциала. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2007.

*Сорокожердьев В.В., Соболев Э.В., Брижак О.В.* Социально-экономическое обновление России: необходимость системного экономико-правового регулирования // Экономическая наука современной России. 2013. № 4 (63). С. 141-142.

*Шарудина З.А.* Функциональные формы и методические основы мониторинга эффективности развития малых промышленных предприятий // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Краснодар, 2005.

*Шарудина З.А.* Функциональные формы и методические основы мониторинга эффективности развития малых промышленных предприятий // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный технологический университет. Краснодар, 2005.

## ГЛАВА 10

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ: УЧЕТ И АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ

### 10.1. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ

Для обеспечения четкой работы предприятий, предупреждения возможных диспропорций в организации производства, для анализа и контроля за состоянием производственных запасов необходима учетная информация<sup>1</sup>.

Актуальность темы работы является то, что в последние годы принято ряд постановлений, направленных на дальнейшее совершенствование и улучшение учета, отчетности и контроля во всех отраслях народного хозяйства<sup>2</sup>.

Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направления деятельности организации разделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

В состав расходов на продажу включаются расходы, возникающие в процессе движения готовой продукции до потребителей, а также расходы, связанные с продажей продукции в организациях.

Поэтому бухгалтерский учет должен обеспечить выделение следующих расходов организации:

- связанных с производством и продажей готовой продукции (работ, услуг);
- включаемых в состав прочих расходов, которые относятся на финансовые результаты в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы».
- Организация учета затрат на производство продукции (работ, услуг) основана на следующих принципах:
  - неизменность принятой методологии учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) в течение года;
  - полнота отражения в учете всех хозяйственных операций;
  - правильное отнесение расходов и доходов к отчетному периоду;
  - разграничение в учете текущих затрат на производство и капитальные вложения;

---

<sup>1</sup> Белова М.В. Влияние учетной информации на качество управленческого решения // Экономика устойчивого развития. 2013. № 14. С. 7-11.

<sup>2</sup> Белова М.В. Этапы формирования учетной информации для целей управления // Сфера услуг: инновации и качество. 2012. № 10. С. 26-35.

– регламентация состава себестоимости продукции (работ, услуг).

Затраты – это стоимость ресурсов, использованных на определенные цели. Следует выделить три момента:

– затраты определяются величиной использованных ресурсов (материальных, трудовых, финансовых);

– величина использованных ресурсов должна представляться в денежном выражении, что обеспечит соизмерение различных ресурсов;

– понятие затрат должно обязательно соотноситься с конкретными целями и задачами (производство продукции, выполнение работ, оказание услуг, осуществление капитальных вложений и др.).

В отечественной практике понятие «расходы» изложено в ПБУ 10/99 «Расходы организации» и Налоговом кодексе Российской Федерации<sup>1</sup>.

В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» расходами организации признаются уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов или возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Не относятся к расходам организации затраты, связанные с осуществлением капитальных и финансовых вложений и непроизводительные затраты:

– по приобретению или созданию внеоборотных активов;

– по вкладам в уставные (складочные) капиталы других организаций, на приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью перепродажи;

– перечисление средств, связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений и иных аналогичных мероприятий;

– по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;

– в порядке предварительной оплаты материально-производственных и иных ценностей, работ, услуг;

– в виде авансов, задатка в счет оплаты материально-производственных и иных ценностей, работ, услуг;

– в погашение кредита, займа, полученных организацией<sup>2</sup>.

В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направ-

---

<sup>1</sup> Иванов Р.А. Экономическая природа и классификация внутреннего контроля // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Сборник № 1 (25), 2013. С 114-125.

<sup>2</sup> Иванов Р.А. Аудит доходов и расходов в организациях, применяющих упрощенную систему налогообложения // В сборнике: Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней III Международная научно-практическая конференция. 2015. С. 431-441.

ления деятельности подразделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

Прочие расходы отражаются на счете 91 «Прочие доходы и расходы» и в конечном итоге на счете 99 «Прибыли и убытки».

Расходы по обычным видам деятельности – это расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, выполнением работ и оказанием услуг, а также приобретением и продажей товаром<sup>1</sup>.

Расходы по обычным видам деятельности формируются из:

- расходов по приобретению сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;
- расходов по переработке материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг;
- расходов по продаже продукции (работ, услуг) и товаров.

Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности. Если оплата покрывает лишь часть признаваемых расходов, то расходы принимаются к учету в сумме оплаты этой части расходов.

В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расходов может быть определена;
- имеется уверенность том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации.

Если в отношении любых расходов организации не исполнено хотя бы одно из указанных условий, то в учете эти расходы признаются дебиторской задолженностью.

Амортизация признается в качестве расхода, исходя из величины амортизационных отчислений, определяемой на основе стоимости амортизированных активов, срока полезного использования и принятых организацией способов начисления амортизации.

Большое значение для правильной организации учета расходов имеет их классификация. Расходы по обычным видам деятельности группируют<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup> Иванов Р.А. Содержание аудиторской проверки расчетов по НДС // Проблемы достижения экономической устойчивости и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы. Сборник статей международной научно-практической конференции / под общ. ред. Э.В. Соболева, С.И. Берлина, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2015. С. 46-55.



- по месту их возникновения;
- по видам продукции, работ, услуг;
- по видам расходов.

По месту их возникновения расходы группируют по производствам, цехам, участкам. Это необходимо для организации внутреннего хозяйственного расчета и определения себестоимости продукции.

По видам продукции, работ, услуг расходы группируются для исчисления их себестоимости.

По экономическому содержанию затраты на производство подразделяются по экономическим элементам затрат и статьям расхода (калькуляции). Экономическим элементом называют первичный однородный вид затрат независимо от места расходования.

Статьей расходов называется отдельный вид затрат, образующий себестоимость продукции. Затраты складываются из элементов:

- материальные затраты за вычетом стоимости возвратных отходов;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

В Основных положениях по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях установлена следующая типовая группировка расходов по статьям калькуляции:

1. Сырье и материалы.
2. Возвратные отходы (вычитаются).
3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги.
4. Топливо и энергия на технологические цели.
5. Оплата труда производственных рабочих.
6. Отчисления на социальные нужды.
7. Расходы на подготовку и освоение производства.
8. Общепроизводственные расходы.
9. Неполная производственная себестоимость  $(1 - 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8)$
10. Общехозяйственные расходы.
11. Полная производственная себестоимость  $(9 + 10)$
12. Коммерческие расходы
13. Полная себестоимость проданной продукции  $(11 + 12)$

Итог затрат по указанным статьям образует полную себестоимость проданных продукции, работ, услуг. Если не учитывать коммерческие рас-

---

<sup>1</sup> Игонина Л.Л. Финансовая система и финансовая политика в контексте задач обеспечения социохозяйственного развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 43. С. 2-8.

ходы, то итог затрат представляет полную производственную себестоимость продукции<sup>1</sup>.

В случаях, когда общехозяйственные расходы списывают на счет 90 «Продажи», имеет место учет готовой продукции по неполной производственной себестоимости.

По технико-экономическому назначению и целевому направлению затраты делят на основные и накладные. Основные связаны непосредственно с технологическим процессом производства: сырье, вспомогательные материалы, топливо и энергия на технологические цели, основная и дополнительная оплата труда производственных рабочих, отчисления на страхование и обеспечение с оплаты труда этих рабочих, расходы на подготовку и освоение производства, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, прочие производственные и непроизводственные расходы. Накладные расходы, то есть расходы по обслуживанию производства и управления образуются в связи с организацией, обслуживанием производства и управления им. К ним относят расходы на содержание аппарата управления, хозяйственное обслуживание производства, охрану труда, содержание зданий, сооружений и они представлены как общепроизводственные, общехозяйственные расходы.

По способу включения в себестоимость продукции расходы делят на прямые и косвенные. Прямые связаны с производством определенного вида продукции и могут быть прямо отнесены на его себестоимость (сырье и основные материалы, потери от брака). Косвенные не могут быть прямо отнесены на себестоимость отдельных видов продукции и их распределяют косвенно: это общепроизводственные, общехозяйственные, коммерческие расходы.

По характеру связи с производством, вернее по роли в процессе производства и продажи продукции затраты подразделяют на производственные и внепроизводственные. Внепроизводственные расходы связаны с продажей продукции: затраты по упаковке, транспортировке, погрузке и др.

По отношению к объему производства расходы бывают переменные, условно-переменные и условно-постоянные.

К переменным относят расходы, размер которых изменяется пропорционально изменению объема производства продукции: сырье и основные материалы, оплата труда производственных рабочих.

Условно-переменные зависят от объема производства, но эта зависимость не прямо-пропорциональная. Примером этих затрат могут служить общепроизводственные расходы.

---

<sup>1</sup> Кеворкова Ж.А. О классификации признаков искажения отчетной бухгалтерской информации // Материалы научно-практической конференции «Пути развития финансового контроля, аудита, судебно-бухгалтерской экспертизы в условиях модернизации экономики» (31 января 2012г.). – М.: Финансовый университет. 2012.

Условно-постоянные расходы почти не зависят от изменения объема производства продукции, например, общехозяйственные расходы.

Определение себестоимости продукции, работ и услуг является одним из важнейших участков бухгалтерского учета. Согласно Основным положениям по планированию, учету и калькулированию себестоимости промышленной продукции затраты на производство принято подразделять по экономическим элементам затрат и статьям калькуляции.

Затраты по экономическим элементам включают материальные затраты (за вычетом возвратных отходов), расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию и прочие затраты<sup>1</sup>.

Сведения о затратах по каждому из этих элементов группируются на соответствующих счетах. Так, расход материалов отражается на кредите счета 10 «Материалы» с указанием корреспондирующих с ним дебетуемых счетов, что и позволяет распределить расход материалов между хозяйственными процессами, а расходы на оплату труда – на кредите 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» в разрезе корреспондирующих счетов.

Сумма отчислений на социальные нужды отражается на кредите счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», а сумма амортизации основных средств на кредите счета 02 «Амортизация основных средств» и амортизации нематериальных активов на кредите счета 05 «Амортизация нематериальных активов». Распределяют эти затраты между хозяйственными процессами в соответствии с дебетуемыми счетами<sup>2</sup>.

Система бухгалтерских счетов обеспечивает учет всех затрат по экономическим элементам и их распределение между хозяйственными процессами. Однако, для контроля за составом затрат по местам их совершения и для исчисления себестоимости продукции, работ, услуг необходимо знать не только то, что затрачено в процессе производства, но и на какие цели эти затраты произведены, то есть учитывать затраты по направлениям.

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности налогоплательщика подразделяются на расходы, связанные с производством и продажей, и прочие расходы.

---

<sup>1</sup> Кеворкова Ж.А. Достоверность отчетной бухгалтерской информации как одно из условий обеспечения экономической безопасности организации // Финансовая аналитика. № 29. 2013.

<sup>2</sup> Кузнецова И.М. Налогообложение розничной торговли в рамках специальных налоговых режимов // Молодой ученый. 2012. № 5. С. 171-174.

Расходы, связанные с производством и продажей, включают в себя:

1) расходы на изготовление (производство), хранение и доставку продукции, выполнение работ, оказание услуг, приобретение или продажу товаров (работ, услуг, имущественных прав);

2) расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном состоянии;

3) расходы на освоение природных ресурсов;

4) расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;

5) расходы на обязательное и добровольное страхование;

6) прочие расходы на производство или продажу продукции.

В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» прочими расходами являются:

1. Расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации и прав, возникающих из патентов на изобретения, и они отражаются в учете следующей бухгалтерской записью:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы»;

Кредит счета 01 «Основные средства», субсчет 9 «Выбытие основных средств»;

Кредит счета 04 «Нематериальные активы», субсчет 9 «Выбытие нематериальных активов».

2. Расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций отражаются в учете бухгалтерской записью:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы»;

Кредит счета 01 «Основные средства», субсчет 9 «Выбытие основных средств»;

Кредит счета 04 «Нематериальные активы», субсчет 9 «Выбытие нематериальных активов».

3. Убыток, полученный организацией в результате совместной деятельности:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы»;

Кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

4. Расходы от продажи основных средств, на остаточную стоимость основных средств:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы»;

Кредит счета 01 «Основные средства», субсчет 9 «Выбытие основных средств».

5. Проценты к уплате по полученным заемным средствам:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы»;

Кредит счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам»;

Кредит счета 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам».

6. Отчисления в оценочные резервы:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы»;

Кредит счета 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей»;

Кредит счета 59 «Резервы под обесценение финансовых вложений»;

Кредит счета 63 «Резервы по сомнительным долгам».

7. Штрафы, пени, неустойки, уплаченные за нарушение условий договора:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы»;

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;

Кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

8. Убытки прошлых лет, признанные в отчетном году:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы»;

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

9. Суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы»;

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;

Кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

10. Отрицательные курсовые разницы отражаются в учете<sup>1</sup>:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы»;

Кредит счета 52 «Валютные счета»;

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

11. Перечисление средств, связанных с благотворительной деятельностью на спортивные мероприятия и т.д.:

---

<sup>1</sup> Кузнецова И.М. Учет экспортно-импортных операций торговыми организациями // В сборнике: Проблемы экономики, организации и управления в России и мире Материалы VIII международной научно-практической конференции. Прага, Чешская республика, 2015. С. 118-125.

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы»;

Кредит счета 51 «Расчетные счета».

В соответствии со статьей 264 Налогового кодекса РФ представительские расходы в течение отчетного (налогового) периода включаются в состав прочих расходов в размере, не превышающем 4 % от расходов налогоплательщика на оплату труда за этот период.

В организации учета затрат на производство продукции необходимо предусмотреть:

1. Единство учетной номенклатуры, хотя каждая отрасль может иметь свои особенности в номенклатуре расходов на продажу.

2. Оценку продукции по себестоимости, для чего расходы на продажу должны быть разделены на расходы, относящиеся к проданной готовой продукции и непроданной.

3. Адекватность отчетного периода, то есть расходы и затраты, возникшие в данном отчетном периоде, должны быть отражены в том периоде, к которому они действительно относятся<sup>1</sup>.

В соответствии с п. 11 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 29.07.1998 № 34н (с изм. от 24.12.2010 № 186н), затраты на производство продукции, выполнение работ и оказание услуг и затраты, связанные с капитальными и финансовыми вложениями, в бухгалтерском учете учитываются отдельно.

Метод учета затрат на производство продукции – это совокупность приемов в учете затрат в разрезе статей расходов по объектам калькулирования и определения себестоимости всей продукции и отдельных ее видов.

Учет затрат на производство осуществляется на синтетическом счете 20 «Основное производство». На себестоимость отдельных видов продукции прямо относятся сырье и основные материалы:

Дебет счета 20 «Основное производство»;

Кредит счета 10 «Материалы».

Затраты на топливо и энергию на технологические нужды распределяют между объектами калькулирования согласно показаниям счетчика:

Дебет счета 20 «Основное производство»;

Кредит счета 10 «Материалы», субсчет 3 «Топливо».

При отсутствии счетчика распределение производят как косвенные затраты пропорционально определенному признаку.

Оплата труда основных производственных рабочих:

Дебет счета 20 «Основное производство»;

---

<sup>1</sup> Мамонова И.В. Автотранспорт в организации: на что обратить внимание?// Налоговая политика и практика. 2012. № 2. С.66-71.

Кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Точности и правильности отнесения на отдельные виды изделий оплаты труда производственных рабочих придается большое значение, т.к. эта оплата труда служит базой распределения между изделиями многих косвенных расходов. На сумму отчислений по социальному страхованию и обеспечению с этой оплаты труда:

Дебет счета 20 «Основное производство»;

Кредит счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению».

По окончании месяца на счет 20 «Основное производство» перечисляются косвенные расходы. На сумму общепроизводственных расходов:

Дебет счета 20 «Основное производство»;

Кредит счета 25 «Общепроизводственные расходы».

На сумму общехозяйственных расходов:

Дебет счета 20 «Основное производство»;

Кредит счета 26 «Общехозяйственные расходы».

## 10.2. ОЦЕНКА НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

После перечисления всех затрат на счете 20 «Основное производство» по истечении месяца важным этапом является распределение затрат между выпущенной продукцией и незавершенным производством.

Затраты на выпуск готовой продукции определяется так:

- 1) Незавершенное производство на начало месяца.
- 2) Затраты за месяц.
- 3) Отходы сырья и материалов, брак продукции, аннулированные заказы.
- 4) Незавершенное производство на конец месяца.
- 5) Фактическая себестоимость выпущенной готовой продукции (1 + 2 – 3 – 4).

При исчислении затрат на производство выпущенных продукции, работ, услуг важно правильно определить объем незавершенного производства. Под незавершенным производством понимается продукция, не прошедшая всех стадий производства, предусмотренных технологическим процессом. Следовательно, к незавершенному производству относят сырье, материалы и полуфабрикаты, находящиеся в производстве и подвергшиеся обработке, детали, узлы, неukoмплектованную продукцию, продукцию, не прошедшую испытания, не принятую техническим контролем.

Затраты между выпущенной продукцией и незавершенным производством выявляются путем проведения инвентаризации на конец месяца и последующей оценки незавершенного производства.

В соответствии с п. 64 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации незавершенное производство может отражаться в балансе:

- по фактической или нормативной (плановой) производственной себестоимости;
- по прямым статьям затрат;
- по стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов.

В процессе организации учета необходимо обеспечить правильность отнесения затрат на производство продукции, работ, услуг, так как затраты на производство – один из оценочных показателей, определяющих качество работы организации. Величина себестоимости влияет на формирование прибыли и рентабельности, размеры резервного капитала и оценочных и других резервов<sup>1</sup>.

Бухгалтерский учет затрат на производство должен обеспечить контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Методические рекомендации определяют единую учетную номенклатуру статей затрат на производство для организаций, а также порядок формирования финансовых результатов, независимо от форм собственности.

По окончании каждого месяца все суммы затрат, учтенные в данной номенклатуре относятся на счет 90 «Продажи», субсчет 2 «Себестоимость продаж».

В соответствии со статьей 266 Налогового кодекса РФ сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последний день отчетного периода инвентаризации дебиторской задолженности и исчисляется следующим образом:

- 1) по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 дней – в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;
- 2) по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 дней – в сумму резерва включается 50 % от суммы, выявленной на основании инвентаризации задолженности;
- 3) по сомнительной задолженности со сроком возникновения до 45 дней – не увеличивается сумма создаваемого резерва.

При этом сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10 % от выручки отчетного периода.

---

<sup>1</sup> Соболев Э.В. Социально-экономический механизм формирования предпринимательского потенциала. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2007.



Сумма резерва по сомнительным долгам, не полностью использованная в отчетном периоде, может быть перенесена на следующий отчетный период.

### 10.3. АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ

Затраты на производство продукции (работ, услуг) представляют собой стоимостную оценку используемых в процессе производства ресурсов (сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов и других затрат на их производство).

При этом достаточно глубокий анализ затрат на производство может провести только пользователь, которому доступна внутренняя информация. Внешний же пользователь вынужден ограничиваться теми данными, которые показаны в бухгалтерской отчетности (отчете о финансовых результатах) по статье «Себестоимость продаж».

Фактически для внешнего пользователя доступен только динамический анализ, на основе которого можно определить соответствующие направления (тренды) изменения величины затрат на производство во времени и, соответственно, спрогнозировать их изменение<sup>1</sup>.

Что касается структурного анализа, то для внешнего пользователя он возможен только, если соответствующая информация раскрыта в пояснительной записке к отчетности в объеме, достаточном для целей проведения такого анализа.

Кроме того, необходимо, чтобы описание учетной политики в составе пояснений к бухгалтерской отчетности включало в себя достаточно подробную информацию о порядке формирования затрат на производство (в частности, о характере и базе распределения косвенных расходов). Также необходимо обратить внимание на то, имели ли место изменения в учетной политике, касающиеся формирования показателя затрат на производство продукции (работ, услуг).

Например, в предшествующем году организация могла использовать при оценке стоимости использованных материалов метод ФИФО, а в отчетном – метод средней стоимости материалов.

В этой связи данные о затратах на производство, сформированных в предшествующем году, не сопоставимы с данными о затратах на производство текущего года и для их сравнения необходимо сделать соответствующий пересчет.

---

<sup>1</sup> Сорокожердьев В.В., Соболев Э.В., Брижак О.В. Социально-экономическое обновление России: необходимость системного экономико-правового регулирования // Экономическая наука современной России. 2013. № 4 (63). С. 141-142.

При этом работа по такому пересчету является достаточно трудоемкой, а информация, необходимая для осуществления пересчета, доступна только внутреннему пользователю.

Другой пример. В предшествующем году базой для распределения косвенных расходов являлась заработная плата основных производственных рабочих, а в текущем году было решено изменить ее и проводить распределение пропорционально прямым расходам на материалы. Сопоставимость данных в этом случае, так же, как и в предшествующем, будет потеряна.

Если в пояснениях к бухгалтерской отчетности не содержится указанной информации, то полноценный анализ затрат на производство продукции (работ, услуг) внешним пользователем невозможен или, по крайней мере, существенно затруднен.

Анализ затрат на производство продукции (работ, услуг) начинается с определения их структуры. Структуру затрат на производство продукции (работ, услуг) можно анализировать в различных разрезах.

Очень полезно бывает провести анализ затрат на производство продукции (работ, услуг) в разрезе экономических элементов:

- определить, какую долю затрат занимают сырье и материалы (если на них приходится более 1/3, то такую продукцию следует считать материалоемкой);

- определить, какую долю затрат занимают амортизационные расходы (если на них приходится более 1/3, то такую продукцию следует считать фондоемкой);

- определить, какую долю затрат занимают расходы на оплату труда и налоги, исчисляемые с суммы оплаты труда (если на них приходится более 1/3, то такую продукцию следует считать трудоемкой).

Поскольку в составе затрат могут быть и «прочие» расходы, то необходимо проанализировать их состав.

Так, например, если «прочие» статьи представлены расходами на аренду помещений, то с точки зрения экономического анализа это увеличивает показатель фондоемкости.

Также проводится структурный анализ соотношения полной (или коммерческой) себестоимости продукции, в составе которой выделяют производственную себестоимости, то есть совокупность всех производственных затрат, которая показывает, во что именно обошлось организации изготовление продукции и коммерческие расходы, то есть расходы, связанные с продажей продукции<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Шарудина З.А. Функциональные формы и методические основы мониторинга эффективности развития малых промышленных предприятий // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Краснодар, 2005.

В условиях классической рыночной экономики предприниматели стремятся к увеличению прибыли. Прибыль зависит от величины доходов и величины расходов.

Величина доходов зависит от наличия платежеспособного спроса и возможности организации и предпринимательства повлиять на него крайне ограничены.

Величина расходов в гораздо большей мере зависит от решений, принимаемых в организации, и предприниматель имеет гораздо больше возможностей повлиять на них.

Поэтому рост прибыли в основном достигается за счет снижения затрат на производство продукции (работ, услуг). Для снижения затрат на производство необходимо провести определение показателей ресурсоемкости (материалоемкости, фондоемкости, трудоемкости).

Основным резервом снижения затрат на производство является поиск путей снижения ресурсоемкости продукции:

- повышение производительности труда приводит к увеличению выпуска продукции при сохранении оплаты труда на том же уровне;
- снижение материалоемкости достигается заменой более дорогих материалов на более дешевые без ухудшения качества продукции;
- фондоемкость снижается посредством использования более производительного оборудования или более дешевого при сохранении объема и качества выпуска продукции.

Аналогично для поиска резервов снижения затрат на производство проводится структурный анализ затрат на производство в разрезе статей калькуляции (сырье, материалы, полуфабрикаты, топливо, энергия, оплата труда, расходы на содержание оборудования, общепроизводственные расходы и общехозяйственные расходы, потери от брака, коммерческие расходы и др.).

Группировка затрат по статьям калькуляции с точки зрения экономического анализа представляет собой группировку по назначению использования: куда, на какие цели, сколько израсходовано ресурсов. Сначала выявляются статьи, удельный вес которых в себестоимости продукции наиболее велик<sup>1</sup>.

Затем принимаются меры по снижению стоимости ресурсов, из которых складывается соответствующая статья калькуляции.

Также проводится анализ структуры расходов, при которых определяется доля затрат на производство в общей сумме расходов. Для успешного ведения бизнеса необходимо стремиться к увеличению доли затрат на производство в общей сумме расходов.

---

<sup>1</sup> Шарудина З.А. Функциональные формы и методические основы мониторинга эффективности развития малых промышленных предприятий // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный технологический университет. Краснодар, 2005.

Поэтому бывает полезно провести анализ затрат на производство в разрезе постоянных и переменных затрат, формирующих себестоимость выпускаемой продукции.

Метод учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции – это совокупность приемов в учете затрат в разрезе статей расходов по объектам калькулирования и определения себестоимости всей продукции и отдельных ее видов.

Основными положениями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях предусмотрены 3 основных метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции:

- 1) поперечный;
- 2) позаказный;
- 3) нормативный.

В отдельных отраслях применяется простой метод, или однопеределный. Он заключается в том, что прямые и косвенные расходы учитываются по статьям калькуляции на весь выпуск продукции. Себестоимость единицы продукции в целом и по каждой статье определяется делением затрат на количество готовой продукции. Простой метод применяется в массовых производствах, где вырабатывается однородная продукция, не имеющая составных частей или полуфабрикатов (т.е. добывающие, некоторые обрабатывающие отрасли промышленности, производящие один вид промышленности: гидроэлектростанции, предприятия по добыче нефти, угля и др.).

Суть поперечного метода заключается в том, что на предприятиях обрабатывающей промышленности сырье, прежде чем станет готовой продукцией, проходит ряд переделов производства.

Переделом принято обозначать совокупность операций производственного процесса, в результате которых сырье и материалы превращаются в полуфабрикаты или законченный готовый продукт. В этих отраслях промышленности применяются два варианта свода затрат: полуфабрикатный и бесполуфабрикатный.

При полуфабрикатном варианте учета происходит обособленное выявление себестоимости полуфабрикатов собственного производства и последующий стоимостной учет их движения. При этом затраты отдельных цехов (переделов) состоят из собственных издержек плюс себестоимость полуфабрикатов собственного производства, полученных из других цехов или из предыдущих переделов.

На фактическую себестоимость изготовленных полуфабрикатов составляется проводка:

- Дебет счета 21 «Полуфабрикаты собственного производства»;  
Кредит счета 20 «Основное производство».

При передаче полуфабрикатов в другие цеха для дальнейшей обработки составляется бухгалтерская запись:

Дебет счета 20 «Основное производство»;

Кредит счета 21 «Полуфабрикаты собственного производства».

При бесполуфабрикатном варианте не предусмотрено выявление себестоимости своего производства на счетах бухгалтерского учета.

Учет движения осуществляется лишь в количественном (натуральном) выражении. Таким образом, себестоимость определяется лишь готовой продукцией.

Учет затрат цехов организуют в доле участия каждого цеха в производстве продукции.

Издержки производства в целом по предприятию выявляют как сумму слагаемых без внутреннего (внутризаводского) оборота.

Полуфабрикатный метод ведется в организациях черной и цветной металлургии, химической, лесоперерабатывающей промышленности.

Бесполуфабрикатный метод ведется на предприятиях машиностроения и металлообработки, легкой промышленности и др.

При позаказном методе все прямые и основные затраты учитываются в разрезе статей калькуляционного листа по отдельным заказам, выдаваемым на заранее определенное количество данного вида изделия (продукции). Остальные затраты учитывают по местам возникновения и соответствующим статьям и включают в себестоимость отдельных заказов в соответствии с установленной базой их распределения.

Следовательно, здесь объектом учета и объектом калькулирования является конкретный заказ. До выполнения заказа все произведённые затраты считаются незавершенным производством. Принятый заказ регистрируется в книге заказов, номер заказа становится шифром. Все расходы относят на данный шифр.

После сообщения о закрытии заказа никакие последующие затраты не принимаются и определяется индивидуальная, а не средняя себестоимость единицы.

Нормативный метод применяется в производствах со сложной технологией изготовления, большой номенклатурой продукции. При этом методе в основу калькуляции фактической себестоимости отдельного вида продукции положена заранее составленная калькуляция нормативной себестоимости данного вида продукции или услуг по действующим (текущим) на начало месяца нормам расхода сырья и материалов, трудовых и других затрат.

Фактическую себестоимость продукции получают путем алгебраического сложения нормативной себестоимости на начало месяца с выявленными отклонениями от текущих норм и с разницей в затратах, вызванных изменениями этих норм. Применяется на предприятиях машиностроения и

металлообработки, в швейной, обувной, трикотажной, мебельной и других отраслей промышленности.

Учетной политикой для отражения расходов по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг предусмотрены счета 20 «Основное производство» и 23 «Вспомогательные производства».

Вспомогательные производства выполняют работы и оказывают услуги основному производству. Синтетический и аналитический учет затрат вспомогательных цехов, в основном, аналогичен учету затрат основного производства.

Прямые затраты учитываются непосредственно на счете 23 «Вспомогательные производства».

При отпуске материалов на вспомогательное производство составляется бухгалтерская запись:

Дебет счета 23 «Вспомогательные производства»;

Кредит счета 10 «Материалы».

На услуги, оказанные вспомогательному производству, составляется проводка:

Дебет счета 23 «Вспомогательные производства»;

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Начисляется оплата труда работникам вспомогательного производства:

Дебет счета 23 «Вспомогательные производства»;

Кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Отражены в учете отчисления органам социального страхования и обеспечения:

Дебет счета 23 «Вспомогательные производства»;

Кредит счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» (по субсчетам).

Отражена в учете амортизация оборудования вспомогательных производств:

Дебет счета 23 «Вспомогательные производства»;

Кредит счета 02 «Амортизация основных средств».

Аналитический учет ведут для каждого цеха вспомогательных производств по отдельным видам продукции и статьям затрат. Калькулирование себестоимости услуг и распределение затрат между потребителями этих услуг имеют некоторые особенности.

При потреблении одними вспомогательными цехами услуг других вспомогательных производств цехи-потребители включают в себестоимость своей продукции услуги других вспомогательных цехов по их плановой себестоимости или фактической себестоимости прошлого месяца.

При исчислении себестоимости работ и услуг, выполненных цехами для собственных нужд, учитываются только прямые расходы, а при вы-

полнении работ на сторону кроме всех расходов, составляющих себестоимость работ, включают долю общехозяйственных расходов.

Вспомогательные производства вырабатывают однородную продукцию, не имеют незавершенного производства. Поэтому все расходы за месяц списывают на выпущенную продукцию.

Затраты вспомогательных цехов с мелкосерийным и индивидуальным характером производства независимо от окончания работ в целях упрощения списываются на себестоимость продукции работ цехов-заказчиков.

По окончании месяца затраты на производство энергии, текущий ремонт основных средств, ремонт инструментов, перевозку материалов, полуфабрикатов и готовой продукции списываются записью:

Дебет счета 20 «Основное производство»;

Кредит счета 23 «Вспомогательные производства».

В течение месяца на счете 20 «Основное производство» отражаются следующие прямые затраты на производство продукции, работ, услуг.

Списаны материалы:

Дебет счета 20 «Основное производство»;

Кредит счета 10 «Материалы».

Кроме прямых расходов основного производства, есть накладные расходы:

– общепроизводственные расходы;

– общехозяйственные расходы.

К общепроизводственным расходам принято относить расходы на обслуживание производства и управление работой основных и вспомогательных цехов.

Начислена оплата труда работникам производственных цехов:

Дебет счета 25 «Общепроизводственные расходы»;

Кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Произведены отчисления на социальное страхование и обеспечение с оплаты труда работников основного производства:

Дебет счета 25 «Общепроизводственные расходы»;

Кредит счета 69 «Расчеты по социальному обеспечению и страхованию» по соответствующим субсчетам.

Отражены расходы подотчетных лиц:

Дебет счета 25 «Общепроизводственные расходы»;

Кредит счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами».

Начислено разным организациям за полученные коммунальные и другие услуги:

Дебет счета 25 «Общепроизводственные расходы»;

Кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Начислено разным организациям за строительные работы:

Дебет счета 25 «Общепроизводственные расходы»;

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Начислена амортизация основных средств:

Дебет счета 25 «Общепроизводственные расходы»;

Кредит счета 02 «Амортизация основных средств».

Отражены материальные расходы:

Дебет счета 25 «Общепроизводственные расходы»;

Кредит счета 10 «Материалы».

Начислены расходы будущих периодов в части профилактических испытаний, наладки электрооборудования и сертификации продукции:

Дебет счета 25 «Общепроизводственные расходы»;

Кредит счета 10 «Материалы».

По окончании месяца счет 25 «Общепроизводственные расходы» закрывается:

Дебет счета 20 «Основное производство»;

Дебет счета 23 «Вспомогательные производства»;

Кредит счета 25 «Общепроизводственные расходы».

Общехозяйственными принято называть расходы, связанные с обслуживанием производства организации в целом и управлением всей ее деятельностью.

Основными положениями принята типовая номенклатура этих расходов, и они отражаются на счете 26 «Общехозяйственные расходы» путем составления следующих бухгалтерских записей.

Начислена оплата труда работникам аппарата управления организацией:

Дебет счета 26 «Общехозяйственные расходы»;

Кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Произведены отчисления на социальное страхование и обеспечение с оплаты труда работников аппарата управления:

Дебет счета 26 «Общехозяйственные расходы»;

Кредит счета 69 «Расчеты по социальному обеспечению и страхованию» по соответствующим субсчетам.

Отражены расходы подотчетных лиц:

Дебет счета 26 «Общехозяйственные расходы»;

Кредит счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами».

Начислено разным организациям за полученные коммунальные и другие услуги:

Дебет счета 26 «Общехозяйственные расходы»;

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Отражены материальные расходы:

Дебет счета 26 «Общехозяйственные расходы»;

Кредит счета 10 «Материалы».

Начислена амортизация основных средств:

Дебет счета 26 «Общехозяйственные расходы»;



Кредит счета 02 «Амортизация основных средств».

Списано на производственные нужды готовую продукцию:

Дебет счета 26 «Общехозяйственные расходы»;

Кредит счета 43 «Готовая продукция».

Начислено разным организациям за юридические услуги, участие в форуме поставщиков, за экспертизу и другие услуги:

Дебет счета 26 «Общехозяйственные расходы»;

Кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Отражены расходы будущих периодов в расходах отчетного месяца:

Дебет счета 26 «Общехозяйственные расходы»;

Кредит счета 97 «Расходы будущих периодов».

Аналитический учет ведется по указанным статьям расходов. Закрывается счет по окончании месяца. При учете полной производственной себестоимости выпускаемой продукции составляется бухгалтерская запись:

Дебет счета 20 «Основное производство»;

Кредит счета 26 «Общехозяйственные расходы».

При учете не полной производственной себестоимости продукции общехозяйственные расходы закрываются следующей записью:

Дебет счета 90 «Продажи», субсчет 5 «Управленческие расходы»;

Кредит счета 26 «Общехозяйственные расходы».

Между различными видами продукции общехозяйственные расходы распределяются в основном пропорционально основной оплате труда основных производственных рабочих, прибавляя к ней долю расходов на содержание и эксплуатацию оборудования. По окончании месяца согласно принятой учетной политике на счет 90 «Продажи» перечисляются расходы, приходящиеся на выпущенную продукцию, работы и услуги.

Для их определения составляется расчет:

1) Незавершенное производство на начало месяца

2) Затраты за месяц

3) Незавершенное производство на конец месяца

4) Фактическая себестоимость выпущенной готовой продукции (1 + 2 – 3)

На фактическую себестоимость выпущенной готовой продукции составляется бухгалтерская проводка:

Дебет счета 40 «Выпуск готовой продукции»;

Кредит счета 20 «Основное производство».

К расходам на продажу относят затраты, связанные с продажей готовой продукции. Они включают расходы на автотранспортные услуги, по доставке продукции покупателям:

Дебет счета 44 «Расходы на продажу»;

Кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

По окончании месяца расходы на продажу списывают на счет 90 «Продажи» полностью или в доле, приходящейся к отгруженной продукции:

Дебет счета 90 «Продажи», субсчет 6 «Коммерческие расходы»;  
Кредит счета 44 «Расходы на продажу».

Затем эти расходы распределяют между отдельными видами проданной продукции (прямо: расходы на упаковку и транспортировку; косвенно: распределяют расходы, связанные со сбытом нескольких видов продукции, пропорционально выбранной базе, весу, объему, производственной себестоимости отдельных видов продукции).

Бухгалтерская отчетность является системой показателей, отражающих имущественное и финансовое положение организации на определенную отчетную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за отчетный период.

Эти показатели должны давать возможность внешним пользователям принимать обоснованные выводы и решения.

Организация должна обеспечить возможность для заинтересованных пользователей ознакомиться с бухгалтерской отчетностью.

Основной формой бухгалтерской отчетности является Бухгалтерский баланс. В балансе отражаются сведения об остатках готовой продукции, незавершенного производства.

Во втором разделе актива баланса по строке «Запасы» показываются стоимость остатков готовой продукции в учетных ценах, незавершенное производство.

Себестоимость продаж отражается в Отчете о финансовых результатах по строке 2120 «Себестоимость продаж». В отчете «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах» в разделе 6. Затраты на производство представляется информацию в разрезе статей затрат.

За 2014 год в указанном разделе отражена следующая информация по рассматриваемой организации:

1. Материальные затраты	182808 тыс. руб.
2. Расходы на оплату труда	13012 тыс. руб.
3. Отчисления на социальные нужды	3891 тыс. руб.
4. Амортизация	9544 тыс. руб.
5. Прочие затраты	27249 тыс. руб.
6. Итого по экономическим элементам	236504 тыс. руб.
7. Итого расходы по обычной деятельности	236504 тыс. руб.

Рассмотренная информация содержится и в Отчете о финансовых результатах по статье 2120 «Расходы по обычной деятельности».

Себестоимость проданных продукции, работ, услуг представлена в Отчете о финансовых результатах и состоит из показателей:

- расходы по обычной деятельности;
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы.

Каждый составляющий элемент является фактором формирования полной себестоимости проданных продукции, работ, услуг.

Представим эту информацию в таблице 1.

Как показывают данные таблицы 1, полная себестоимость продаж в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличилась на 6354 тыс. руб., темп роста составил 103,6 %. Себестоимость продаж в 2014 году по сравнению с 2013 годом тоже увеличилась на 53977 тыс. руб., темп роста составил 129,6 %.

Информация по коммерческим расходам и управленческим расходам отсутствует, она включена в расходы по обычной деятельности. Поэтому полная себестоимость продаж за указанные периоды равна расходам по обычной деятельности.

Измерим влияние факторов на снижение себестоимости продаж в 2014 году по сравнению с 2013 годом.

Увеличение выручки от продаж на 46503 тыс. руб. способствовало росту себестоимости продаж на 39813 тыс. руб.

$$46503 \times 85,61 / 100 = + 39816 \text{ тыс. руб.}$$

Повышение уровня расходов по обычной деятельности в 2014 году обусловило увеличение себестоимости на 14164 тыс. руб.:

$$259703 \times 5,46 / 100 = + 14164 \text{ тыс. руб.}$$

Совокупное влияние указанных факторов обусловило увеличение себестоимости продаж на 53977 тыс. руб.

Обобщим влияние указанных факторов на отклонение по себестоимости продаж в таблице 2.

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что на повышение себестоимости продаж влияние оказали оба фактора:

- увеличение выручки;
- повышение уровня расходов по обычной деятельности.

Затраты на 1 рубль выручки в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличились на 0,0095 руб./руб., а в 2014 году по сравнению с 2013 годом они увеличились на 0,0546 руб./руб.

Измерим влияние факторов на отклонение по затратам на 1 рубль выручки способом цепной подстановки.

В первом расчете все показатели 2013 года:

$$182527 : 213200 = 0,8561 \text{ руб./руб.}$$

Во втором расчете объем выручки взят за 2014 год:

$$182529 : 259703 = 0,7028 \text{ руб./руб.}$$

Таблица 1

## Динамика себестоимости продаж в организации за 2012-2014 гг.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Отклонение 2014 г. от 2013 г. (+; -)	Темп изменения, %	
					2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.
1 Выручка, тыс. руб.	208083	213200	259703	+ 46503	102,5	121,8
2 Расходы по обычной деятельности, тыс. руб.	176173	182527	236504	+ 53977	103,6	129,6
3 Расходы по обычной деятельности в % к выручке	84,66	85,61	91,07	+ 5,46	-	-
4 Коммерческие расходы	-	-	-	-	-	-
5 Управленческие расходы	-	-	-	-	-	-
6 Полная себестоимость продаж (2 + 4 + 5)	176173	182527	236504	+ 53977	103,6	129,6
7 Затраты на 1 руб. выручки, руб./руб.	0,8466	0,8561	0,9187	+ 0,0546	-	-

Таблица 2

**Сводное влияние основных факторов на себестоимость продаж в организации за 2014 год**

Факторы, оказавшие влияние	Влияние (+; -), тыс. руб.	Уд. вес влияния, %
1 Увеличение выручки	+ 39813	+ 73,76
2 Повышение уровня расходов по обычной деятельности	+ 14164	+ 26,24
3 Общее отклонение по себестоимости продаж (1 + 2)	+ 53977	100

Разница между вторым и первым расчетами составит влияние увеличения выручки:

$$0,7028 - 0,8561 = - 0,1533 \text{ руб./руб.}$$

В третьем расчете все показатели 2014 года:

$$236503 : 259703 = 0,9107 \text{ руб./руб.}$$

Разница между третьим и вторым расчетами составит влияние изменения полной себестоимости:

$$0,9107 - 0,7028 = + 0,2079 \text{ руб./руб.}$$

Совокупное влияние двух факторов составило + 0,0546 руб./руб.

Обобщим влияние указанных факторов на изменение затрат на 1 рубль выручки в таблице 3.

Данные таблицы 3 показывают, что рост выручки от продаж способствовал снижению затрат на 1 рубль выручки в размере 0,1533 руб./руб.

Таблица 3

**Сводное влияние основных факторов на величину затрат на 1 рубль выручки в организации за 2014 год**

Факторы, оказавшие влияние	Влияние (+; -), руб./руб.	Уд. вес влияния, %
1 Увеличение выручки	- 0,1523	- 280,8
2 Увеличение расходов по обычной деятельности	+ 0,2079	+ 380,8
3 Общее отклонение по затратам на 1 рубль выручки (1 + 2)	+ 0,0546	100,0

Повышение расходов по обычной деятельности способствовало росту затрат на 1 рубль выручки в размере 0,2079 руб.

В целом влияние двух факторов составило + 0,0546 руб./руб. За счет преобладающего влияния повышения расходов по обычной деятельности произошло повышение затрат на 1 рубль выручки.

Далее проанализируем состояние расходов в разрезе экономических элементов затрат по обычным видам деятельности, используя данные таблицы 4.

Таблица 4

**Динамика структуры организации за 2013-2014 гг.**

Показатели	2013 год		2014 год		Темп изменения, %	Отклонение уд. весов, % (+; -)
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %		
1 Материальные затраты	142481	78,06	182808	77,3	128,2	- 0,76
2 Затраты на оплату труда	21100	11,56	13012	5,5	61,7	- 6,06
3 Отчисления на социальные нужды	6607	3,62	3891	1,64	58,9	- 1,98
4 Амортизация	8506	4,66	9544	4,04	112,2	- 0,62
5 Прочие затраты	3833	2,10	27249	11,52	710,9	+ 9,42
6 Итого по элементам затрат	182527	100,0	236504	100,0	129,6	-

Данные таблицы 4 показывают, что расходы в целом за 2014 год по сравнению с 2013 годом увеличились, темп роста составил 129,6 %.

Значительное повышение отмечается по материальным затратам (128,2%), прочим затратам (710,9 %) и по амортизации (112,2 %).

Следует отметить, что по остальным экономическим элементам отмечается снижение затрат, а удельные веса затрат в общей сумме затрат снизились по всем экономическим элементам, кроме прочих затрат (+9,42%).

Отмечаются различные показатели снижения удельных весов (от – 0,62 %) по амортизации до (-6,06%) по оплате труда.

В процессе дальнейшего анализа следует изучить целесообразность производимых прочих затрат.

## Литература

*Аванесова Р.Р.* Проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса России // Современная научная мысль. 2012. №1. С.118-123.

*Белова М.В.* Влияние учетной информации на качество управленческого решения // Экономика устойчивого развития. 2013. № 14. С. 7-11.

*Белова М.В.* Этапы формирования учетной информации для целей управления // Сфера услуг: инновации и качество. 2012. № 10. С. 26-35.

*Берлин С.И., Мамонова И.В.* Налоговые преференции как инструмент фискального регулирования в условиях нестабильности экономики // Современная научная мысль. 2016. №2.

*Иванов Р.А.* Экономическая природа и классификация внутреннего контроля // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Сборник № 1 (25), 2013. С 114-125.

*Иванов Р.А.* Аудит доходов и расходов в организациях, применяющих упрощенную систему налогообложения // В сборнике: Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней III Международная научно-практическая конференция. 2015. С. 431-441.

*Иванов Р.А.* Содержание аудиторской проверки расчетов по НДС // Проблемы достижения экономической устойчивости и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы. Сборник статей международной научно-практической конференции / под общ. ред. Э.В. Соболева, С.И. Берлина, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2015. С. 46-55.

*Игонина Л.Л.* Финансовая система и финансовая политика в контексте задач обеспечения социохозяйственного развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 43. С. 2-8.

*Кеворкова Ж.А.* О классификации признаков искажения отчетной бухгалтерской информации // Материалы научно-практической конференции «Пути развития финансового контроля, аудита, судебно-бухгалтерской экспертизы в условиях модернизации экономики» (31 января 2012 г.). – М.: Финансовый университет. 2012.

*Кеворкова Ж.А.* Достоверность отчетной бухгалтерской информации как одно из условий обеспечения экономической безопасности организации // Финансовая аналитика. № 29. 2013.

*Кузнецова И.М.* Налогообложение розничной торговли в рамках специальных налоговых режимов // Молодой ученый. 2012. № 5. С. 171-174.

*Кузнецова И.М.* Учет экспортно-импортных операций торговыми организациями // В сборнике: Проблемы экономики, организации и управления в России и мире Материалы VIII международной научно-практической конференции. Прага, Чешская республика, 2015. С. 118-125.

*Мамонова И.В.* Автотранспорт в организации: на что обратить внимание? // Налоговая политика и практика. 2012. № 2. С.66-71.

*Симомян Г.А.* О развивающихся тенденциях в малом российском предпринимательстве // Современная научная мысль. 2013. №4. С.179-185.

*Соболев Э.В.* Социально-экономический механизм формирования предпринимательского потенциала. Автореферат диссертации на соискание ученой

степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2007.

*Сорокожердьев В.В., Соболев Э.В., Брижак О.В.* Социально-экономическое обновление России: необходимость системного экономико-правового регулирования // Экономическая наука современной России. 2013. № 4 (63). С. 141-142.

*Тедеева З.Б.* Проблемы финансирования оборотных средств предприятия // Современная научная мысль. 2013. №5. С.

*Шарудина З.А.* Функциональные формы и методические основы мониторинга эффективности развития малых промышленных предприятий // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Краснодар, 2005.

*Шарудина З.А.* Функциональные формы и методические основы мониторинга эффективности развития малых промышленных предприятий // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный технологический университет. Краснодар, 2005. С.101-107.



## ГЛАВА 11

### МОНОПОЛИИ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ: ПРОБЛЕМЫ ДОКТРИНЫ И ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКИ

#### 11.1. ПОНЯТИЕ МОНОПОЛИИ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ И ПРАВОВОЙ ДОКТРИНЕ

Развитие антимонопольного регулирования в современной России движется в основном по пути количественного расширения и усложнения законодательства и соответствующей правоприменительной практики; по существу, сегодня правильнее было бы говорить не только и не столько об антимонопольном праве или законодательстве, сколько о правовом регулировании монополистической деятельности, которое никоим образом не сводится к ее запрещению или пресечению.

Что касается качественного состояния правового регулирования в данной сфере, то здесь явно недостает теоретической обоснованности и концептуальной последовательности, что наиболее наглядно отражается в используемой базовой терминологии.

Понятие «монополия», строго говоря, не относится к числу наиболее употребительных в рассматриваемой сфере законодательства; максимальная практическая нагрузка ложится на другие термины, в частности, «монополистический» и «антимонопольный». Вместе с тем именно термин «монополия» является для них корневым и определяет значение всех производных от него понятий.

По своему происхождению понятие монополии относится к области экономической науки. Однако это не означает, что для целей права достаточно воспользоваться имеющимися экономическими определениями монополии.

Во-первых, юридические термины выполняют специфические функции, не свойственные экономическим понятиям, а именно выступают нормативными основаниями для принятия властных решений, в том числе связанных с санкциями и ответственностью. Поэтому они должны удовлетворять некоторым особым требованиям, основным из которых является наличие юридически формализованных критериев.

Во-вторых, каждый юридический термин применяется в контексте всего понятийного аппарата соответствующих правовых институтов, поэтому он изначально должен быть согласован по своему содержанию не столько с языком той науки, к которой он изначально относился (в данной случае экономики), сколько с языком права.

Поэтому, например, не может быть непосредственно использовано для целей правового регулирования определение монополии как «экономической силы, позволяющей фирме осуществлять контроль факторов

среды, наиболее существенных для ее текущего и перспективного развития, с целью реализации собственных экономических интересов, выражающихся в стремлении к доходности, росту, снижению хозяйственных рисков»<sup>1</sup>. Несмотря на свою логическую и научную корректность, это определение для целей права непригодно, поскольку в качестве родового понятия здесь взята «экономическая сила», которая не подлежит идентификации с юридической точки зрения.

Впрочем, как будет показано далее, попытки сформулировать легальные определения, которые имели бы автономный от экономической терминологии характер, не увенчались успехом и на законодательном уровне.

К.Ю. Тотьев, также отмечая отсутствие законодательного определения монополии и ссылаясь на англоязычные источники, полагает: «В соответствии с юридическим подходом «монополию» принято определять как *исключительное право на определенные действия или на что-либо*»<sup>2</sup>. Такое понимание монополии, впрочем, не согласуется с отечественной практикой использования этого термина, поскольку в российском законодательстве монополия чаще рассматривается не столько как право, сколько как противоправная деятельность.

Более корректную характеристику монополии дают авторы курса «Конституционная экономика»: «Конкуренция является основой функционирования рыночной экономики – а значит, и основой конституционного строя, поскольку создает механизм, устанавливающий на рынке равновесные цены на товары и услуги в зависимости от соотношения спроса и предложения на них. Конкуренции противостоит монополия, когда число продавцов становится столь малым, что каждый продавец в состоянии оказывать влияние через регулирование предложения товаров на их цену, что в конечном итоге приводит к неэффективному распределению ресурсов»<sup>3</sup>.

Общей смысловой основой всех вариантов понимания монополии является представление о господстве или контроле определенного субъекта в какой-либо сфере деятельности. Однако в остальных характеристиках данного понятия обнаруживается высокая степень вариативности и неопределенности.

1. *Сфера применения.* Законодательные акты, посвященные деятельности монополий, указывают на сферу использования этого понятия – товарные рынки (ст. 2 Федерального закона от 17 августа 1995 г. №147-ФЗ

---

<sup>1</sup> Ключина С. В. Монополия и локальная монополия как ее тип: история вопроса, методология, теория и практика: автореф. дис. ... докт. экон. наук. Иваново, 2005. С. 20.

<sup>2</sup> Тотьев К. Ю. Конкурентное право (правовое регулирование деятельности субъектов конкуренции и монополий). М., 2003. С. 32.

<sup>3</sup> Конституционная экономика / Отв. ред. Г. А. Гаджиев. М., 2010. С. 113.

«О естественных монополиях»<sup>1</sup>); соперничество хозяйствующих субъектов – организаций и лиц, чья деятельность приносит доход (п. 5, 7 ст. 4 Федерального закона от 26 июля 2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции»<sup>2</sup>).

Вместе с тем в юридической науке понятие монополии часто используется и в другом контексте, за пределами сферы экономических отношений. Так, достаточно традиционным является представление о «монополии на насилие» как отличительном признаке государства, например: «государство юридически может быть определено как обладатель монополии на безусловное принуждение»<sup>3</sup>.

В.Д. Зорькин полагает, что согласование различных правовых систем «возможно лишь благодаря сотрудничеству и объединению наций-государств как носителей суверенной монополии на легитимное принуждающее насилие»<sup>4</sup>. Он же упоминает о «монополизации публичной власти», поясняя, что существо принципа разделения властей состоит «в предотвращении концентрации публичной власти и монополизации ее одним лицом, социальной группой или государственным органом...»<sup>5</sup>.

В последние годы российская юридическая общественность довольно активно обсуждает проблему так называемой «адвокатской монополии»<sup>6</sup>. Этим словосочетанием обозначается инициатива по введению исключительного права адвокатов осуществлять представительство в судах. При этом отнесение адвокатуры к сфере товарных рынков, а адвокатов – к хозяйствующим субъектам в смысле антимонопольного законодательства, является по меньшей мере очевидным.

Однако, поскольку на законодательном уровне понятие монополии закреплено лишь в сфере экономических (рыночных) отношений, все иные случаи его использования можно считать не строго юридическими, а метафорическими, доктринальными и т. п.

2. *Мера контроля.* В экономических исследованиях – например, в «неоклассической» теории монополий, – признается в качестве монополии фирма, владеющая 100%-й долей рынка<sup>7</sup>. Аналогичным образом под «адвокатской монополией» подразумеваются эксклюзивные права адвокатов в сфере судебного представительства и недопущение кого-либо, кроме них, к этой деятельности.

---

<sup>1</sup> Федеральный закон от 17 августа 1995 г. №147-ФЗ «О естественных монополиях» // Собрание законодательства Российской Федерации. 1995. № 34. Ст. 3426.

<sup>2</sup> Федеральный закон от 26 июля 2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 31. Ч. I. Ст. 3434.

<sup>3</sup> Гурвич Г.Д. Философия и социология права: Избранные сочинения. СПб., 2004. С. 65.

<sup>4</sup> Зорькин В.Д. Конституционно-правовое развитие России. М., 2011. С. 84.

<sup>5</sup> Там же. С. 64.

<sup>6</sup> См., например: Мельниченко Р. Г. Необходима ли адвокатская монополия на рынке юридических услуг // Закон. 2008. № 4. С. 65-68.

<sup>7</sup> См.: Ключина С. В. Указ. соч. С. 17.

В сфере конкурентного и антимонопольного права такой радикальный подход развивает Д. А. Петров, который дает следующее определение монополии: «состояние рынка, при котором удовлетворение спроса на определенный товар осуществляется одним субъектом (группой лиц), товар не может быть заменен в потреблении другими товарами, а предпосылки для развития конкуренции ограничены либо отсутствуют»<sup>1</sup>.

Однако в Федеральном законе «О защите конкуренции» заложена совершенно иная идея; как вытекает из п. 10 ст. 4 данного закона, монополистическая деятельность – это использование субъектом своего доминирующего положения на рынке. В свою очередь, доминирующим считается такое положение одного или нескольких хозяйствующих субъектов, при котором они могут оказывать решающее влияние на условия обращения товара на рынке, устранять с этого товарного рынка других хозяйствующих субъектов или затруднять им доступ на этот рынок (п. 1 ст. 5 Федерального закона «О защите конкуренции»). Таким образом, не предполагается, что монополист безраздельно контролирует рынок и лишен конкурентов – наличие на том же рынке других субъектов законом не только допускается, но автоматически подразумевается.

Далее, из подп. 1 п. 1 ст. 5 того же закона становится ясно, что доминирующим (следовательно, монопольным) является положение того субъекта, чья доля на рынке превышает 50%; подп. 2 п. 2 ст. 5 уточняет, что доминирующее положение может быть установлено по совокупности критериев и в случае, когда эта доля составляет менее 50%. Наконец, в п. 2 ст. 5 закрепляется, казалось бы, минимальный порог доминирующего положения: доля в 35%. Однако последующие положения того же закона, в частности, внесенные Федеральным законом от 17 июля 2009 г. №164-ФЗ, понижают и этот минимум: оказывается, доминирующее положение может занимать и тот субъект, чья доля на рынке менее 35%, если она превышает доли других субъектов и если доступ других конкурентов на рынок затруднен, товар является незаменимым, изменение цены не влечет соответствующего изменения спроса и т. п. (ст. 6.1).

Таким образом, представление о монополии как о полном контроле рынка не соответствует строго юридическому значению этого понятия; в соответствии с законодательными определениями, субъект монополии не обязательно является единственным на рынке и даже не обязательно занимает более половины этого рынка; при определенных условиях монопольным может быть признано положение субъекта, чья доля на рынке составляет одну треть и меньше.

3. *Юридическая оценка.* Наиболее сложным в контексте действующего законодательства является вопрос о правовой природе монополии. На

---

<sup>1</sup> Петров Д. А. Конкурентное право: теория и практика применения / Под общ. ред. В.Ф. Попондопуло. М., 2013. С. 63.

сей счет сложились и продолжают одновременно действовать две взаимоисключающие модели.

В Федеральном законе «О защите конкуренции» монополистическая деятельность определяется как «злоупотребление хозяйствующим субъектом, группой лиц своим доминирующим положением, соглашения или согласованные действия, запрещенные антимонопольным законодательством» (п. 10 ст. 4). Иными словами, в конструкции закона заложены два режима использования доминирующего положения на рынке: правомерный (поскольку в целом запрет на доминирование отсутствует!) и противоправный (прямой запрет на злоупотребление доминирующим положением закреплен в ст. 10 того же закона).

При этом «монополистической деятельностью» законодательно именуются не все, но именно противоправные формы доминирования, как-то: установление, поддержание монопольно высокой или монопольно низкой цены товара; изъятие товара из обращения; навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора; необоснованное сокращение или прекращение производства товара и т. п. (п. 1 ст. 10 Федерального закона «О защите конкуренции»).

Именно этот подход, кстати, полностью соответствует духу и букве Конституции Российской Федерации, в которой относительно монополий сказано со всей определенностью: «Не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию» (ч. 2 ст. 34).

Однако параллельно действует законодательство о естественных монополиях, в котором природа монополии представлена совершенно иначе. Так, в ст. 3 Федерального закона от 17 августа 1995 г. №147-ФЗ «О естественных монополиях» говорится, что естественная монополия – это «состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства) ...».

Таким образом, в данном смысле под монополией понимается не просто доминирование на рынке, а полное отсутствие конкуренции, причем момент противоправности полностью исключен, и функционирование естественных монополий рассматривается в качестве законной практики, являющейся предметом государственного регулирования и контроля.

Такая несогласованность приводит к парадоксальному положению, при которой деятельность естественных монополий не является «монополистической деятельностью» в смысле законодательства о защите конкуренции.

В этой связи необоснованными являются утверждения, будто бы «законодательство о естественных монополиях есть составная часть ан-

тимонопольного законодательства»<sup>1</sup>. Эти правовые институты, во-первых, имеют различный понятийный аппарат, а во-вторых, в законодательстве о естественных монополиях полностью отсутствует собственно «антимонопольное» содержание, поскольку в нем решается задача не противодействия монополиям, а, напротив, их упорядочения, государственной поддержки и т. п.

При этом, по существу, законодателю так и не удалось найти и закрепить никакого объективного признака, позволяющего размежевать зону «естественных монополий» и область действия обычного антимонопольного режима (совершенно очевидно, что указания на эффективность удовлетворения спроса и технологические особенности производства никоим образом не являются критериями, пригодными для юридической практики), и эту задачу пришлось решать путем механического перечисления тех сфер, в которых предусматривается естественная монополизация: транспортировка газа и нефти по трубопроводам;<sup>2</sup> железнодорожные перевозки; услуги в транспортных терминалах, портах и аэропортах; услуги общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи; услуги по передаче электрической энергии и т.п. (п. 1 ст. 4 Федерального закона «О естественных монополиях»).

И без того условное разграничение двух типов монополии дополнительно усложняется положением п. 3 той же ст. 4 Федерального закона «О естественных монополиях», в соответствии с которой предполагается беспрепятственный, никем не сдерживаемый переход сфер естественных монополий в состояние конкурентного рынка; это, в свою очередь, означает, что в такой сфере, в случае изменения ее режима, должно будет в совершенно ином смысле пониматься и термин «монополия».

Таким образом, анализ действующего законодательства позволяет констатировать, что понятие монополии в нем носит ярко выраженный двойственный характер. Синтезировать две законодательные трактовки монополии и предложить единое определение не представляется возможным. Их объединяет лишь то, что в обоих случаях речь идет о господствующем положении (доминировании) субъекта на рынке. В остальном содержание понятий различно:

– в одном случае монополия представляет собой незаконное использование доминирующего положения на рынке, причем доминирование может выражаться в занятии половинной или даже меньшей доли рынка (из этого исходит законодательство о защите конкуренции);

---

<sup>1</sup> Григорьева О. А. Правовое регулирование естественных монополий : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2003. С. 6.

<sup>2</sup> Турицын И.В., Рыжков Т.В. Нефтяная отрасль России 1980-х – начала 1990-х годов: предпосылки и условия реформирования //Вестник Чувашского университета. 2012. ;2. С.96-102.

– во втором случае монополия – это законная деятельность субъекта, осуществляемая в условиях полного отсутствия конкурентов на рынке (такова позиция, лежащая в основе законодательства о естественных монополиях).

Очевидно, столь существенное расхождение вызвано принципиально различными подходами, которые использованы при подготовке соответствующих законодательных актов, что порождает концептуальную непоследовательность правового регулирования монополистической деятельности в целом.

## **11.2. ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Правовое упорядочение экономических отношений, связанных с деятельностью монополий, стало одним из наиболее постоянных стратегических направлений государственной политики в России еще до момента распада СССР и возникновения новой российской государственности. Вместе с тем та система правовых актов, в первую очередь законодательных, которая является одновременно и основанием, и результатом этой деятельности государства, неизменно становится предметом серьезной критики, причем, что наиболее характерно, не только со стороны представителей науки, предпринимательства и других институтов гражданского общества, но и со стороны тех самых государственных органов, которые наделены в данной сфере специализированной компетенцией.

Для того, чтобы исследовать состояние правовой системы в целом и отдельных ее элементов не только на уровне описания, но и в плане выработки идей по ее совершенствованию и развитию, полезным научным инструментом может служить понятие «правовая политика». Оно, в свою очередь, является основой теоретико-прикладной концепции, в рамках которой само право получает особый, отличающийся от традиционного, способ рассмотрения. Не случайно еще в дореволюционной цивилистической литературе «политика права» выделялась как особый аспект научного исследования, отличающийся от догмы, или от «науки позитивного права», своей направленностью на выработку законодательных новелл и вообще на изменение действующего права<sup>1</sup>.

С практической точки зрения идея правовой политики особенно импонирует присущим ей акцентом на единство, последовательность и планомерность принимаемых решений. Так, А.В. Малько понимает правовую политику как «научно обоснованную, последовательную и системную дея-

---

<sup>1</sup> См., например: Петражицкий Л. Права добросовестного владельца на доходы с точки зрения догмы и политики гражданского права. СПб., 1897. С. 383-384.

тельность государственных органов и институтов гражданского общества по созданию эффективного механизма правового регулирования, по цивилизованному использованию юридических средств в достижении таких целей, как наиболее полное обеспечение прав и свобод человека и гражданина, формирование правовой государственности и высокого уровня правовой культуры и правовой жизни общества и личности»<sup>1</sup>.

В таком виде концепция правовой политики представляет собой теоретическое отражение вполне практического устремления – от разрозненных и импровизированных мер, часто противоречащих друг другу, к построению общей стратегии правового регулирования в целом и в каждой отдельной сфере общественных отношений, в частности.

С учетом этих характеристик, правда, возникает некоторая неопределенность – в каких случаях можно говорить о правовой политике как уже состоявшемся явлении, а в каких – лишь как о проекте или желании. Эта проблема исследовалась, в частности, В.А. Рудковским, который пришел к выводу, что подобные сомнения обусловлены завышением требований к правовой политике: «За утверждением, что «в России нет правовой политики», в сущности, стоит лишь признание того факта, что в России нет правовой политики определенного качества, социальной направленности и т. д.»<sup>2</sup>.

Существование такого самостоятельного социально-экономического направления, как монополия, которое к тому же не находится за рамками правового регулирования, а напрямую ему подвержено, позволяет выдвинуть предварительную гипотезу о существовании соответствующего направления правовой политики российского государства.

Это, прежде всего, подтверждается наличием традиционно выделяемых форм правовой политики, в качестве которых выступают действующие источники права. В данном отношении наиболее весомую роль играют положения Конституции Российской Федерации о поддержке конкуренции как одной из основ конституционного строя (ст. 8) и о запрете экономической деятельности, направленной на монополизацию (ч. 2 ст. 34).

Наличие таких конституционных норм само по себе выступает предпосылкой правовой политики, указывая на то, что правовое регулирование в данной области не носит случайного или эпизодического характера, а опирается на определенные идеи, наделенные высшей юридической силой.

О существовании правовой политики свидетельствует также обширный массив законодательства о монополиях, где выделяются прежде всего Федеральный закон от 17 августа 1995 г. №147-ФЗ «О естественных моно-

---

<sup>1</sup> Малько А.В. Теория правовой политики. М., 2012. С. 34.

<sup>2</sup> Рудковский В.А. Правовая политика и осуществление права/Под ред. Н.Н. Волпенко. Волгоград, 2009. С. 118.



полях»<sup>1</sup> и Федеральный закон от 26 июля 2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции»<sup>2</sup>, а также многочисленные подзаконные акты и богатая правоприменительная практика.

Нормативно-правовое регулирование в рамках правовой политики обычно сопровождается и подкрепляется документами программного характера; так, Распоряжением Правительства РФ от 28.12.2012 №2579-р утвержден план мероприятий («дорожная карта») «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики»<sup>3</sup>.

Субъектами правовой политики в данной области могут считаться Президент Российской Федерации как носитель полномочий по выработке основных направлений государственной политики, Федеральное Собрание РФ как субъект законотворческой деятельности, Правительство РФ как основной организатор исполнения соответствующих законодательных актов (что вытекает, в частности, из ст. 4 Федерального конституционного закона от 17 декабря 1997 г. №2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации», а также из п. 2 ст. 2 и других положений Федерального закона «О защите конкуренции»). Важным дополнительным аргументом в пользу существования правовой политики в сфере монополий является наличие в структуре федеральных органов исполнительной власти специального ведомства – Федеральной антимонопольной службы, на которую возложены «функции по принятию нормативных правовых актов и контролю за соблюдением антимонопольного законодательства, законодательства в сфере деятельности субъектов естественных монополий (в части установленных законодательством полномочий антимонопольного органа)...» (п. 1 Положения о Федеральной антимонопольной службе)<sup>4</sup>.

Основные трудности возникают в тот момент, когда мы пытаемся перейти от формальных свойств правовой политики в сфере монополий к ее содержательной характеристике. Обнаруживается, что отсутствуют единые цели правового регулирования в данной области, общие принципы и даже унифицированный понятийный аппарат, поскольку существуют два кардинально расходящихся между собой правовых института, выполняющих совершенно различные функции: с одной стороны, антимонопольное законодательство, с другой, законодательство о естественных монополиях.

---

<sup>1</sup> Федеральный закон от 17 августа 1995 г. №147-ФЗ «О естественных монополиях»// Собрание законодательства Российской Федерации. 1995. № 34. Ст. 3426.

<sup>2</sup> Федеральный закон от 26 июля 2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 31. Ч. I. Ст. 3434.

<sup>3</sup> Распоряжение Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. №2579-р Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики»//Собрание законодательства Российской Федерации. 2013. № 2. Ст. 110.

<sup>4</sup> Постановление Правительства РФ от 30 июня 2004 г. №331 «Об утверждении Положения о Федеральной антимонопольной службе»//Собрание законодательства Российской Федерации. 2004. № 31. Ст. 3259.

Эта ситуация может быть интерпретирована по-разному: либо как отсутствие в данной области какой-либо правовой политики, либо как ее неразвитость (непоследовательность), либо, наконец, как одновременное существование двух вариантов правовой политики. Последнее представляется наиболее вероятным, поскольку в каждом из двух институтов присутствует та внутренняя логика, которая и является отличительным свойством правовой политики.

Антимонопольное законодательство имеет некоторый исторический приоритет в связи с временем своего появления: Закон РСФСР №948-І «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» был принят 22 марта 1991 г.<sup>1</sup> Основная идея данного закона, положившего начало последующему развитию антимонопольного законодательства, состояла в том, что в России необходимо построение рыночной экономики, обязательным условием чего является развитие конкурентных отношений. Это, в свою очередь, требовало если не полного устранения, то существенного ограничения монополистического фактора, значение которого было огромным в связи с тем, что социалистическая модель хозяйствования предполагала государственную монополию на средства производства<sup>2</sup>. «В странах с переходной экономикой и молодым демократическим устройством угрозы свободе экономической деятельности в первую очередь исходят от самой публичной власти, а также от квазигосударственных образований (государственных учреждений, государственных предприятий, подконтрольных государству коммерческих предприятий) и органов местного самоуправления»<sup>3</sup>.

В своем современном виде антимонопольное законодательство во главе с новым Федеральным законом от 26 июля 2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции» преследует такие цели, как обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, свободы экономической деятельности в Российской Федерации, защита конкуренции и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков (п. 2 ст. 1 названного Федерального закона). Принципы правового регулирования в рассматриваемом законе специально не выделены, однако анализ его содержания показывает, что в основном он носит «запретительный» характер и что основным руководящим принципом является запрет лицу, занимающему доминирующее положение на рынке, сдерживать конкуренцию в каких-либо формах (запрет устанавливать и поддерживать монопольно высокую или мо-

---

<sup>1</sup> Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. №948-І «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»// Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. 1991. № 16. Ст. 499.

<sup>2</sup> См.: Баринов Н.А., Козлова М.Ю. Антимонопольное законодательство РФ (вопросы теории и практики). Волгоград, 2001. С. 9-10.

<sup>3</sup> Артемьев И., Сушкевич А. Основания антимонопольной политики государства//Экономическая политика. 2007. № 4. С. 201-202.

нопольно низкую цену на товары, изымать товары из обращения, навязывать контрагенту условия договора, запрет на соглашения или согласованные действия, ограничивающие конкуренцию и т. п.).

Законодательство о естественных монополиях складывается в России начиная с 1995 года. Целью Федерального закона от 17 августа 1995 г. №147-ФЗ «О естественных монополиях» объявлено достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий, обеспечивающего доступность реализуемого ими товара для потребителей и эффективное функционирование субъектов естественных монополий (ст. 1). При этом, как вытекает из ст. 3 того же закона, естественной монополией является такое состояние рынка, при котором конкуренция отсутствует полностью. Однако в данном случае оно рассматривается не как нарушение законодательства, а как предмет законодательного регулирования и государственного управления, направленного на то, чтобы монополистическая деятельность осуществлялась оптимальным образом.

Таким образом, налицо принципиальный дуализм правовой политики в сфере монополий, причем различие между двумя ее вариантами носят характер непримиримого противоречия. Можно было бы прийти к выводу, что никакой проблемы здесь не существует, так как в действительности речь идет всего лишь о двух совершенно самостоятельных направлениях правовой политики государства, не пересекающихся между собой: с одной стороны, о правовой политике в сфере борьбы с монополиями и защиты конкуренции, с другой, о правовой политике в сфере естественных монополий. Некоторые основания для такого предположения дает п. 1 ст. 4 Федерального закона от 17 августа 1995 г. №147-ФЗ «О естественных монополиях», в которой приведен исчерпывающий перечень сфер экономической деятельности, где действуют субъекты естественных монополий. Тем самым столкновение двух направлений правовой политики вроде бы предотвращается.

Вместе с тем их сосуществование все-таки сопряжено с некоторыми существенными проблемами.

Во-первых, вызывает сомнения тот критерий, который лежит в основе законодательного разграничения двух этих областей. В п. 1 ст. 4 Федерального закона от 17 августа 1995 г. №147-ФЗ «О естественных монополиях» к сфере его действия отнесены: транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам; транспортировка газа по трубопроводам; железнодорожные перевозки; услуги в транспортных терминалах, портах и аэропортах; услуги общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи; услуги по передаче электрической энергии; услуги по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике; услуги по передаче тепловой энергии; услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей; захоронение радиоактивных отходов; водоснабжение и водоотведение с использованием централизованных системы,

систем коммунальной инфраструктуры; ледокольная проводка судов, ледовая лоцманская проводка судов в акватории Северного морского пути. Что же объединяет все эти столь разнородные виды деятельности?

Критерий назван в ст. 3 того же закона: эффективность удовлетворения спроса («удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства ...»). Однако данный критерий не носит собственно юридического характера, содержит отсылку к сугубо экономическим категориям, и с правовой точки зрения нет никаких подтверждений того, что он действительно подходит к перечисленным сферам деятельности.

Во-вторых, возникает трудность при переходе из одного режима («монополистического») в другой («конкурентный»). Дело в том, что Федеральным законом от 26 июля 2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции» закреплено следующее положение: «Не допускается сдерживание экономически оправданного перехода сфер естественных монополий, указанных в пункте 1 настоящей статьи, из состояния естественной монополии, определяемого в соответствии с абзацем вторым части первой статьи 3 настоящего Федерального закона, в состояние конкурентного рынка (п. 3 ст. 4). Однако механизм такого перехода совершенно не ясен, принимая во внимание то, что перечень этих сфер, как уже отмечалось, императивно установлен тем же законом. Следовательно, они могут перейти на конкурентную основу только в том случае, если будут законодательно исключены из этого списка, и тогда положение о «недопустимости сдерживания» такого перехода лишено всякого нормативного смысла.

В-третьих, серьезным доводом в пользу того, что рассматриваемые два направления правовой политики все-таки конфликтуют между собой, служит позиция Федеральной антимонопольной службы. Так, в феврале 2015 года руководитель ФАС РФ И. Артемьев в ходе «правительственного часа» в Государственной Думе в очередной раз призвал отменить закон о естественных монополиях. По его мнению, этот закон вступает в коллизию с законодательством о конкуренции, порождает неконкурентные решения, затрудняет отстаивание в судах дел о нарушении конкуренции естественными монополиями и др.<sup>1</sup>

Указание на многократные инициативы ФАС РФ по отмене закона о естественных монополиях, не увенчавшиеся успехом, позволяет сделать еще один важный вывод: что профильный орган исполнительной власти не имеет решающего влияния на правовую политику государства в области монополий.

Итак, наиболее явными особенностями правовой политики России в сфере монополий можно считать:

---

<sup>1</sup> См.: Руководитель ФАС снова призвал отменить закон о естественных монополиях//Ведомости. 2015. 20 февраля.

- ее принципиально двойственный характер, что проявляется в наличии двух радикально противоположных подходов к правовому регулированию монополистической деятельности;
- конфликтность во взаимодействии этих двух направлений правовой политики;
- отсутствие специализированного координирующего субъекта, способного их согласовать.

### **11.3. ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Идея о необходимости поддержки конкуренции как основы рыночной экономики и, соответственно, о недопустимости монополистической деятельности на официальном уровне в России не оспаривается. Можно даже утверждать, что по данному вопросу сложился относительный общественный консенсус. Однако более пристальный анализ свидетельствует о том, что некоторая определенность существует лишь на уровне самых общих идейных установок. Конкретные цели и принципы антимонопольного регулирования, несмотря на довольно богатый опыт в этой сфере, по-прежнему не обладают концептуальной ясностью и последовательностью. При выработке отдельных мер государственно-правовой политики в сфере монополий обнаруживаются противоречия различных объективных и субъективных факторов, вплоть до исторических традиций и политических интересов.

Используя понятие «противодействие» в качестве условного обозначения общей политики государства, так или иначе направленной против монополистической деятельности, необходимо при этом отдавать себе отчет, что за этим могут стоять как минимум два возможных подхода к стратегии такого противодействия.

В-первых, возможен радикальный вариант, в основе которого лежит стремление государства к полному устранению монополистических явлений из социально-экономической жизни общества с целью максимального осуществления свободной конкуренции (при этом могут сохраняться, впрочем, отдельные меры государственного регулирования конкурентных рынков).

Во-вторых, противодействие может пониматься и в умеренном варианте, а именно – не как ликвидация монополистической деятельности, а лишь как ограничение отдельных социально неприемлемых ее форм и проявлений.

Основная проблема заключается в том, что российское государство так и не сделало принципиального выбора между этими двумя вариантами. К радикальному варианту приближается позиция, отраженная в Федераль-

ном законе от 26 июля 2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции», где монополистическая деятельность определяется как «злоупотребление хозяйствующим субъектом, группой лиц своим доминирующим положением, соглашения или согласованные действия, запрещенные антимонопольным законодательством» (п. 10 ст. 4)<sup>1</sup>. Тем самым монополии практически полностью ставятся вне закона. Умеренный подход характерен для законодательства о естественных монополиях. Здесь запрет монополистической деятельности уступает принципу «эффективного функционирования субъектов естественных монополий» (ст. 1 Федерального закона от 17 августа 1995 года №147-ФЗ «О естественных монополиях»)<sup>2</sup>, а государственный контроль и надзор направлены не на то, чтобы пресекать монополизацию, а лишь на то, чтобы не допускать ущемления интересов потребителей (п. 1 ст. 7 того же Федерального закона).

Роль правовой науки в развитии антимонопольного регулирования прежде всего состоит в том, чтобы выделить собственно юридический аспект этой проблемы, отличив его от политического и экономического. Это крайне важно для того, чтобы различать, с одной стороны, общие стратегические ориентиры деятельности государства в сфере монополий, а с другой – правовые средства ее осуществления.

Достаточно очевидно, с нашей точки зрения, что собственно юридическая сторона антимонопольной деятельности сводится к ее правовым формам. Роль понятия «правовая форма» в корректном описании юридической действительности исключительно велика, однако до настоящего времени эта категория так и не получила в отечественной юридической науке достаточного теоретического развития.

В частности, нам доводилось обосновывать многозначность понятия правовой формы, включающей в себя такие аспекты, как система норм, система правоотношений, система правовой деятельности (реализованных правоотношений), система определенного вида общественных отношений, правовая система в целом<sup>3</sup>.

Среди идей, высказываемых в современной научной литературе, представляется продуктивным подход, в соответствии с которым правовая форма представляет собой совокупность внешних свойств текста или действия, придающих ему юридически значимый характер, и делится на несколько видов: языковая форма (набор речевых средств); документальная

---

<sup>1</sup> Федеральный закон от 26 июля 2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции»//Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. №31. Ч. I. Ст. 3434.

<sup>2</sup> Федеральный закон от 17 августа 1995 г. №147-ФЗ «О естественных монополиях»// Собрание законодательства Российской Федерации. 1995. №34. Ст. 3426.

<sup>3</sup> См. подробнее: Рыженков А.Я. Товарно-денежные отношения в советском гражданском праве. Саратов, 1989. С.39-41.

форма (способ внешнего выражения текста); процедурная форма (порядок совершения действий); визуальная форма (зрительные образы и символы)<sup>1</sup>.

С нашей точки зрения, к основным правовым формам противодействия монополиям можно отнести следующие.

1. *Правовые принципы.* Понятие правового принципа может раскрываться как универсальное, истинное и фундаментальное нормативно-правовое предписание (начало, требование, императив), определяющее общую направленность правового регулирования, высокое качество и эффективность юридической практики (правотворческой, правоприменительной и т. д.)<sup>2</sup> или как «сквозная и генеральная идея», определяющая общий «дух» и направленность правового регулирования<sup>3</sup>.

В любом случае, речь идет об ином, по сравнению с правовой нормой, стиле правового регулирования. Норма права традиционно определяется как общеобязательное формально определенное правило поведения. Следовательно, в норме должно содержаться описание того или иного способа поведения, который является дозволенным, запрещенным или требуемым. Принципом же никакие конкретные виды поведения не устанавливаются. Содержание этих принципов далее раскрывается в целом ряде отдельных норм, но сами принципы каких-либо определенных правил не устанавливают.

Примером может служить принцип, закрепленный в ст. 8 Конституции РФ: «В Российской Федерации гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности». Как легко увидеть, основной проблемой правовых принципов является неопределенность их юридического содержания. Применительно к интересующей нас тематике это касается принципа «поддержки конкуренции»: определяя общую направленность правового регулирования, этот принцип оставляет без уточнения, чем именно является поддержка конкуренции – общим намерением авторов Конституции (т. е. декларацией), обязанностью государства, его органов или каких-либо еще субъектов права? Таким образом, принцип оказывается совершенно неработоспособным в отрыве от отдельных юридических норм, конкретизирующих его содержание.

2. *Юридические запреты.* Примером может служить базовый конституционный запрет, подкрепляющий принцип поддержки конкуренции и содержащийся в ч. 2 ст. 34 Конституции РФ: «Не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную

---

<sup>1</sup> См.: Ветютнев Ю.Ю. Аксиология правовой формы. М., 2013. С.70-75.

<sup>2</sup> Фролов С.Е. Принципы права (вопросы теории и методологии): автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Нижний Новгород, 2001. С. 6.

<sup>3</sup> Вопленко Н.Н. Сущность, принципы и функции права: Учебное пособие. Волгоград: Издательство Волгоградского университета, 1998. С. 34-55.

конкуренцию». Казалось бы, запрещающая норма, где прямо указываются недозволенные варианты поведения, не должна оставлять места нормативной неопределенности. Однако в действительности здесь также наличествует неопределенность, связанная в данном случае с наличием законодательства о естественных монополиях.

Дело в том, что, как уже отмечалось, основной смысл Федерального закона от 17 августа 1995 года №147-ФЗ «О естественных монополиях» фактически состоит в том, что в определенных сферах экономики монополизация является юридически дозволенной. Так, ст. 3 данного закона прямо говорит о том, что естественная монополия как основной предмет регулирования представляет собой такое состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции. Таким образом, речь идет не просто об ограничении конкуренции, но и о полной ее ликвидации. Возникает вопрос: в каком же тогда смысле ст. 34 Конституции РФ говорит о недопустимости монополизации?

Представляется, что назрел вопрос о проверке конституционности ряда положений Федерального закона «О естественных монополиях», в частности, упомянутого положения ст. 3, а также ст. 1, определяющей цели данного закона, ст. 2, устанавливающей сферу его применения, и др. При этом не обязательно речь идет о рассмотрении дела по жалобе граждан на нарушение их конституционных прав и свобод на основании главы XII Федерального конституционного закона от 21 июля 1994 г. №1-ФКЗ «О Конституционном Суде Российской Федерации»<sup>1</sup>. В данном случае более уместен так называемый «абстрактный нормоконтроль», т. е. проверка конституционности по запросу государственных органов, указанных в ст. 84 Федерального конституционного закона «О Конституционном Суде Российской Федерации», или по запросу суда, рассматривающего дело с участием субъектов естественных монополий (ст. 101 того же закона). Если Конституционный Суд придет к выводу о том, что принципиальные положения законодательства о естественных монополиях не противоречат Конституции РФ, то он даст официальное авторитетное разъяснение как смысла этих положений, так и самого конституционного запрета монополизации.

В антимонопольном законодательстве можно встретить разные виды запретов. Например, согласно ч. 1 ст. 11 Федерального закона «О защите конкуренции», признаются картелем и запрещаются соглашения между хозяйствующими субъектами-конкурентами, то есть между хозяйствующими субъектами, осуществляющими продажу товаров на одном товарном рынке, если такие соглашения приводят или могут при-

---

<sup>1</sup> Федеральный конституционный закон от 21 июля 1994 г. №1-ФКЗ «О Конституционном Суде Российской Федерации»// Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. №13. Ст. 1447.



вести к установлению или поддержанию цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат) и (или) наценок, к повышению, снижению или поддержанию цен на торгах и т.п. Иначе говоря, указан набор конкретных условий, при которых действует запрет.

Иначе построен запрет в ч. 1 ст. 10 того же закона: «Запрещаются действия (бездействие) занимающего доминирующее положение хозяйствующего субъекта, результатом которых являются или могут являться недопущение, ограничение, устранение конкуренции и (или) ущемление интересов других лиц, в том числе следующие действия (бездействие): 1) установление, поддержание монопольно высокой или монопольно низкой цены товара; 2) изъятие товара из обращения, если результатом такого изъятия явилось повышение цены товара» и т. п. (всего 11 оснований). Использование формулировки «в том числе» допускает двоякое толкование: или перечисляемые далее действия являются обязательными условиями запрета, или он распространяется и на иные случаи, соответствующие общему описанию, но не относящиеся ни к одному из далее описанных условий.

3. *Юридические дозволения.* Эта правовая форма может использоваться в целях противодействия монополистической деятельности именно в тех случаях, когда законодательство в целом допускает монополистический режим. Таковы, с нашей точки зрения, положения ч. 3 ст. 10 Федерального закона «О защите конкуренции», посвященные праву недискриминационного доступа на товарные рынки и (или) к товарам, производимым или реализуемым субъектами естественных монополий.

Вместе с тем эта дозволительная модель неизбежно находится в смысловом противостоянии с общей законодательной конструкцией «естественных монополий». Возникает вопрос: о каком недискриминационном доступе может идти речь в контексте уже приведенной ранее формулировки ст.3 Федерального закона «О естественных монополиях», согласно которой в данной сфере вовсе не предполагается наличие на рынке каких-либо других хозяйствующих субъектов?

4. *Юридические обязывания.* К этому типу правовых форм относятся, в частности, полномочия государственных органов, выполняющих антимонопольные функции или осуществляющих контроль за субъектами естественных монополий.

Чрезвычайно распространенной проблемой, причем не только в этой области, является техника закрепления таких полномочий. Традиционным для российского законодательства стало помещение на том месте, где необходима юридическая обязанность, формулировок описательного характера, без разграничения прав и обязанностей субъекта публичной власти. Не является исключением и законодательство о монополиях, где полномочия антимонопольного органа определяются в таких выражениях, как «возбуждает и рассматривает дела», «выдает... хозяйствующим субъектам

обязательные для исполнения предписания», «направляет в Центральный банк Российской Федерации предложения» и т. п. (ч. 1, 2, 4 ст. 23 Федерального закона «О защите конкуренции»).

5. *Производство по антимонопольным делам.* Речь идет о процессуальных формах, примером которых являются процедурные правила, содержащиеся в главе 9 «Рассмотрение дел о нарушении антимонопольного законодательства» (ст. 39-52) Федерального закона «О защите конкуренции», а также судебные процедуры (например, связанные с возмещением убытков, причиненных такими нарушениями)<sup>1</sup>.

6. *Правоприменительные решения антимонопольных органов.* Такие документы носят индивидуально-властный характер и отражают результаты юридического производства по конкретным делам. Федеральный закон «О защите конкуренции» различает понятия «решение» и «предписание». Согласно ч. 1 ст. 49, решение по делу о нарушении антимонопольного законодательства предполагает оценку доказательств и доводов, представленных лицами, участвующими в деле, определение норм антимонопольного и иного законодательства, нарушенные в результате осуществления рассматриваемых действий (бездействия), а также установление прав и обязанностей лиц, участвующих в деле. Предписание же, как вытекает из ст. 50 того же закона, – это отдельный документ, выдаваемый на основании решения и изготавливаемый одновременно с ним.

Не совсем ясна, впрочем, целесообразность такого «удвоения» итоговых процессуальных документов, особенно в связи с тем, что предписание представляет собой лишь частный случай определения прав и обязанностей лиц, участвующих в деле, что, в соответствии с законом, является предметом решения по делу.

Вполне резонно было бы поставить и рассмотреть вопрос об эффективности правовых форм противодействия монополиям. Однако трудность заключается в том, что оценка эффективности прежде всего предполагает наличие четкого целеполагания. При отсутствии такового, или, вернее, при наличии двух параллельных моделей целеполагания определение эффективности правового регулирования оказывается затруднительным. Кроме того, само понятие эффективности используется при определении целей как антимонопольного законодательства («создание условий для эффективного функционирования товарных рынков», ч. 2 ст. 1 Федерального закона «О защите конкуренции»), так и законодательства о естественных

---

<sup>1</sup> См. подробнее: Егорова М.А. Проблемы возмещения гражданско-правовых убытков, возникающих в результате нарушений антимонопольного законодательства//Сборник научных статей II Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы предпринимательского и корпоративного права в России и за рубежом»/Под общ. ред. С.Д. Могилевского, М.А. Егоровой. М.: Юстицинформ, 2015. С. 140-141.

монополиях («эффективное функционирование субъектов естественных монополий»), ст. 1 Федерального закона «О естественных монополиях»). Юридическая неопределенность этих формулировок ведет к тому, что представления об эффективности самого антимонопольного регулирования становятся относительными и зависящими от многих, в том числе субъективных факторов.

## Литература

*Артемьев И., Сушкевич А.* Основания антимонопольной политики государства // Экономическая политика. – 2007. – № 4. – С. 200-206.

*Баринов Н.А., Козлова М.Ю.* Антимонопольное законодательство РФ (вопросы теории и практики). – Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 2001. – 190 с.

*Ветютнев Ю.Ю.* Аксиология правовой формы. – М.: Юрлитинформ, 2013. – 200 с.

*Вопленко Н.Н.* Сущность, принципы и функции права: Учебное пособие. – Волгоград: Издательство Волгоградского университета, 1998. – 56 с.

*Григорьева О.А.* Правовое регулирование естественных монополий: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Екатеринбург, 2003. – 26 с.

*Гурвич Г. Д.* Философия и социология права: Избранные сочинения. – СПб.: Издательский Дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2004. – 848 с.

*Егорова М.А.* Проблемы возмещения гражданско-правовых убытков, возникающих в результате нарушений антимонопольного законодательства // Сборник научных статей II Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы предпринимательского и корпоративного права в России и за рубежом» / Под общ. ред. С.Д. Могилевского, М.А. Егоровой. – М.: Юстицинформ, 2015.

*Ермоленко А.А.* Ресурсы крупных корпораций в преобразовании хозяйственного пространства России // Современная научная мысль. – 2014. – №2. – С.118-125.

Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. №948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» // Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. – 1991. – № 16. – Ст. 499.

*Зорькин В.Д.* Конституционно-правовое развитие России. – М. : Норма : ИНФРА М, 2011. – 720 с.

*Клюзина С.В.* Монополия и локальная монополия как ее тип: история вопроса, методология, теория и практика: автореф. дис. ... докт. экон. наук. – Иваново, 2005. – 41 с.

Конституционная экономика / Отв. ред. Г.А. Гаджиев. – М.: Юстицинформ, 2010. – 256 с.

*Малько А.В.* Теория правовой политики. – М.: Юрлитинформ, 2012. – 328 с.

*Мельниченко Р.Г.* Необходима ли адвокатская монополия на рынке юридических услуг // Закон. – 2008. – № 4. – С. 65-68.

*Петражицкий Л.* Права добросовестного владельца на доходы с точки зрения догмы и политики гражданского права. – СПб.: Тип. М.М. Стасюлевича, 1897. – 435 с.

*Петров Д.А.* Конкурентное право: теория и практика применения / Под общ. ред. В.Ф. Попондопуло. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 318 с.

Постановление Правительства РФ от 30 июня 2004 г. №331 «Об утверждении Положения о Федеральной антимонопольной службе» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2004. – № 31. – Ст. 3259.

Распоряжение Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. №2579-р Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 2. – Ст. 110.

*Рудковский В.А.* Правовая политика и осуществление права / Под ред. Н.Н. Вопленко. – Волгоград: Волгоградская академия МВД России, 2009. – 336 с.

Руководитель ФАС снова призвал отменить закон о естественных монополиях // Ведомости. – 2015. – 20 февраля.

*Рыженков А.Я.* Товарно-денежные отношения в советском гражданском праве. – Саратов: Изд-во Саратовского университета, 1989. – 232 с.

*Тотьев К. Ю.* Конкурентное право (правовое регулирование деятельности субъектов конкуренции и монополий). – М.: Издательство РДЛ, 2003. – 480 с.

Турицын И.В., Рыжков Т.В. Нефтяная отрасль России 1980-х – начала 1990-х годов: предпосылки и условия реформирования // Вестник Чувашского университета. – 2012. – №2. – С.96-102.

Федеральный закон от 17 августа 1995 г. №147-ФЗ «О естественных монополиях» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1995. – № 34. – Ст. 3426.

Федеральный закон от 26 июля 2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. – № 31. – Ч. I. – Ст. 3434.

Федеральный конституционный закон от 21 июля 1994 г. №1-ФКЗ «О Конституционном Суде Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – №13. – Ст. 1447.

*Фролов С.Е.* Принципы права (вопросы теории и методологии): автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Нижний Новгород, 2001. – 26 с.

## ГЛАВА 12

### ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА И ОБЩЕЕ ТРАНСПОРТНОЕ ПРАВО ЕС: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

#### 12.1. ТРАНСПОРТ КАК ВАЖНЕЙШИЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ ЕС

*Транспортный комплекс* – это обширный сектор народного хозяйства, обеспечивающий потребности экономики страны и населения в перевозках различными видами транспорта. Поэтому совершенствование внутригосударственного, а также межгосударственного регулирования деятельности транспорта – важнейшее направление проводимых в настоящий период во всем мире экономических реформ.

*Транспорт* – это крупнейший сектор экономики, который обеспечивает около 10% ВВП ЕС. В Европе, по данным на 2011 год, работники только автотранспортной отрасли составляли около 11,2 млн. человек, 55% из них работали на наземном транспорте (в который включают железные и автодороги, внутренние водные пути), 2% были заняты на водном (морском и внутренних вод) транспорте, 4% – в авиационном. Еще 24% трудились во вспомогательных или смежных сферах: в погрузочно-разгрузочных работах, хранении, транспортных и туристических агентствах, в то время как остальные 15% были заняты в почтовой и курьерской деятельности<sup>1</sup>.

В связи с экономическим кризисом в 2008 г. количество пассажирских перевозок сократилось. Особенно остро это затронуло воздушный транспорт, где падение в 2009 г. составило 5,9%, а извержение вулкана в Исландии в апреле 2010 г. привело к временному прекращению восстановления данного сектора и падению еще на 18%. Падение морских пассажирских перевозок в 2009 г. составило 2,2%. Сегодня транспортная система Европы уже почти оправилась от последствий экономического кризиса<sup>2</sup>.

*Отличительная особенность транспорта* как отрасли материального производства заключается в том, что он не создает новых материальных ценностей и потому не увеличивает богатства общества. Его продукция – деятельность по территориальному перемещению грузов

---

<sup>1</sup>Statistical pocket book 2014 – Электронный ресурс. Официальный сайт Европейского союза – <http://ec.europa.eu/transport/facts-fundings/statistics/doc/2014/pocketbook2014.pdf>.

<sup>2</sup> Passenger transport statistics. Официальный сайт Европейского союза // Электронный ресурс. – Режим доступа [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Passenger\\_transport\\_statistics#Main\\_statistical\\_findings](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Passenger_transport_statistics#Main_statistical_findings)>

или людей.<sup>1</sup> Таким образом, транспорт самым непосредственным и весьма существенным образом влияет на интеграционные процессы, основывающиеся на принципах свободного передвижения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Согласно материалам Европейской экономической комиссии ООН «производство и распределение товаров, а также внутренняя и внешняя торговля зависят от эффективной работы транспортных сетей». Важен также, в контексте данного исследования, и акцент, сделанный на основополагающую роль транспорта в обеспечении более полной сбалансированности между богатыми и бедными регионами в пределах группы стран<sup>2</sup>.

## **12.2. «ОБЩАЯ» ТРАНСПОРТНАЯ ПОЛИТИКА ЕС: ПРИНЦИПЫ, ПРОБЛЕМЫ, КОМПЕТЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

Огромная социальная и экономическая зависимость процессов многонациональной интеграции – миграции, свободной торговли, перемещения рабочей силы от этого сектора хозяйствования определила насущную потребность в создании особой *«общей» транспортной политики*. Транспортная политика была провозглашена одним из важных направлений сотрудничества Сообщества еще в Римском договоре 1957 г. Это было обусловлено тем, что именно в Римском договоре 1957 г. была поставлена задача создания общего рынка в рамках ЕЭС, а без должного развития сотрудничества в области транспорта свободное движение людей и товаров не представляется возможным.<sup>3</sup>

Знакомство с основополагающими принципами общей политики и правовыми основами функционирования европейских транспортных коридоров имеет принципиальное значение для современной России не только по той простой причине, что страны-участницы многонациональной европейской интеграции составляют региональное объединение, являющееся главным внешнеторговым партнером РФ. Необходимо учитывать и перспективные тенденции развития европейских транспортных коридоров, имеющих возможность продления маршрутов и распространения их правового режима на азиатские направления, с последующим преобразованием в евразийские маршруты.

---

<sup>1</sup> Егизаров В. А. Транспортное право: учебник. 7-е изд., доп. и перераб. М.: Юстицинформ, 2011. С. 6.

<sup>2</sup> Европейская Экономическая Комиссия. Европейская Экономическая Комиссия в эпоху перемен // Организация Объединенных Наций. Нью-Йорк и Женева, 1988. – Е/ЕСЕ/1357 – С. 47.

<sup>3</sup> См. подробнее: Этерис Ю., доктор права, Дания. И кнутом, и пряником. Официальный сайт Международного журнала «Балтийский курс». – Электронный ресурс. – <http://www.baltic-course.com/archive/rus/index.htm-read=210.htm>.

Как в отечественной, так и в зарубежной доктрине, демонстрируется два основных подхода к дефинированию понятия *транспорт*. В первом случае, категория «транспорт» будет восприниматься как разновидность сервиса – предпринимательской деятельности по предоставлению услуг по перевозке товаров и (или) грузов; в этом случае речь будет идти о профессиональном транспорте. Поэтому здесь действуют принципы свободы предоставления услуг – одной из важнейших фундаментальных свобод в ЕС, и это есть главное направление транспортной политики ЕС. С 1 января 1993 г. лицензия ЕС полностью заменила национальные лицензии, выдаваемые ранее государствами иностранным перевозчикам. Во втором случае, транспорт будет выступать средством передвижения, принадлежащим гражданам или предприятиям на праве собственности. В этом случае речь будет идти о собственном транспорте.<sup>1</sup>

Так или иначе, транспортные услуги возможны при наличии таких средств производства как транспортные средства и транспортная инфраструктура (пути и терминалы).

«Транспорт» в первом из указанных значений подпадает под действие принципов общего рынка ЕС, гарантирующих свободу предпринимательской деятельности физическим и юридическим лицам на всей территории интеграционного объединения.

*Компетенция ЕС в сфере транспортной интеграции и кооперации* весьма обширна:

- ЕС определяет общие правила межгосударственных транспортных перевозок;
- формирует условия предоставления транспортных услуг перевозчикам-нерезидентам в странах ЕС;
- определяет меры транспортной безопасности;
- определяет лицензионный порядок предоставления транспортных услуг (например, на железнодорожном транспорте) и т. д.

*Общая транспортная политика* осуществляется путем координации усилий государств-членов. Такая координация относится к предметам «совместного ведения» ЕС и его участников. В Договоре о функционировании ЕС изложена компетенция государств в процессе регулирования собственных транспортных политик. Речь идет:

1) об отмене всякой дискриминации, заключающейся в применении транспортными агентствами разных тарифов и разных условий при перевозках одного и того же товара и по одним и тем же транспортным путям в зависимости от страны происхождения или назначения перевозимых товаров (п. 1 ст. 95);

---

<sup>1</sup> Право Европейского Союза : учебник / под ред. С. Ю. Кашкина. – М., 2009. С. 636–637.

2) о запрете применения государством-членом к транспортным операциям, осуществляемым внутри ЕС, тарифов и условий, содержащих какой-либо элемент поддержки или защиты в интересах одного или нескольких определенных предприятий или отраслей промышленности, если это не санкционировано Комиссией (п. 1 ст. 96).

Развитие транспортной системы ЕС сталкивается с рядом серьезных проблем, значительно снижающих ее эффективность:

– транспортная перегруженность некоторых территорий и направлений и, прежде всего, автомобильных магистралей. Эта же проблема имеет непосредственное отношение к железнодорожной сети, городским дорогам, аэропортам и влечет существенные экономические потери, снижение качества жизни населения, а также одновременное ухудшение транспортного обеспечения ряда периферийных территорий;

– транспортная аварийность;

– опасения вредного воздействия на окружающую среду, здоровье населения и изменяющийся климат<sup>1</sup>; Сегодня в ЕС имеются обозначения, так называемые экологические знаки, не только для продуктов экологически чистого сельского хозяйства, потребления бытовой техникой энергии и воды, но даже для расхода горючего и эмиссии CO<sup>2</sup> транспортными средствами<sup>2</sup>;

– значительное потребление не возобновляемых ресурсов, например, нефтепродуктов.

В настоящее время в ЕС действует Директива 2009/28/ЕС<sup>3</sup>, направленная на увеличение потребления энергии из возобновляемых источников. Директива не ограничивается исключительно поощрением использования возобновляемых источников энергии в производстве электроэнергии, а устанавливает в качестве общей цели, что 20% от общей доли энергии к 2020 г. должно производиться из возобновляемых источников. Это относится и к транспортному сектору. Государства-члены должны выработать к 2020 г. соответствующие общие национальные стандарты: в Австрии возобновляемые источники энергии будут к 2020 г. производить 34% от общей потребляемой энергии. Государства-члены должны принять национальные планы действий по использованию возобновляемых источников энергии. Во всех государствах-членах ЕС к 2020 г. должен быть уста-

---

<sup>1</sup> Кремер Л., Винтер, Г. Экологическое право Европейского Союза / Л. Кремер, Г. Винтер ; Пер. с нем О. Алексеенко и др. ; Отв. ред. О. Л. Дубовик ; Институт государства и права РАН. – М. : ИД Городец, 2007. – 144 с.

<sup>2</sup> Директива 99/94/ЕС. Официальный сайт Европейского союза // Электронный ресурс. – Режим доступа <<http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31999L0094:EN:NOT>>.

<sup>3</sup> Directive 2009/28/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 on the promotion of the use of energy from renewable sources and amending and subsequently repealing Directives 2001/77/EC and 2003/30/EC // Электронный ресурс. – Режим доступа <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32009L0028:EN:NOT>.



новлен обязательный минимальный показатель 10% для доли биотоплива в потребляемом бензине и дизельном топливе.<sup>1</sup>

Так, в качестве нового инструмента на уровне ЕС с помощью Директивы 2009/31/ЕС<sup>2</sup> по геологическому хранению CO<sub>2</sub> созданы нормативные принципы для улавливания и хранения углерода. В Регламенте № 443/2009<sup>3</sup> для частных легковых автомобилей и коммерческих легковых автомобилей предусматривается снижение выбросов CO<sub>2</sub>. При этом должно быть достигнуто сокращение выбросов CO<sub>2</sub> от новых автомобилей в 2015 г. до среднего значения 130 г/км. Директива 2009/30/ЕС<sup>4</sup> также относится к качеству топлива и предусматривает, что производители обязаны сократить выбросы парниковых газов на протяжении всей цепочки производства топлива к 2020 г. на 6%. Стоит упомянуть и Директиву 2008/101/ЕС<sup>5</sup>, касающуюся выбросов CO<sub>2</sub> воздушным транспортом, путем его включения в ЕС-систему торговли эмиссионными квотами. Директива 2009/33/ЕС<sup>6</sup> касается выбросов CO<sub>2</sub> в дорожно-транспортной системе, путем поощрения производства экологически чистых и энергоэффективных транспортных средств.

---

<sup>1</sup> См. подробнее: Вагнер Э. Система экологического права Австрии в европейском контексте – основные тенденции за последние 10 лет // Экологическое право. – 2011. – № 3. – С. 22–33.

<sup>2</sup> Directive 2009/31/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 on the geological storage of carbon dioxide and amending Council Directive 85/337/EEC, European Parliament and Council Directives 2000/60/EC, 2001/80/EC, 2004/35/EC, 2006/12/EC, 2008/1/EC and Regulation (EC) No 1013/2006 (Text with EEA relevance) // Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32009L0031:EN:NOT>.

<sup>3</sup> Regulation (EC) No 443/2009 of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 setting emission performance standards for new passenger cars as part of the Community's integrated approach to reduce CO<sub>2</sub> emissions from light-duty vehicles // Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32009R0443:EN:NOT>

<sup>4</sup> Directive 2009/30/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 amending Directive 98/70/EC as regards the specification of petrol, diesel and gas-oil and introducing a mechanism to monitor and reduce greenhouse gas emissions and amending Council Directive 1999/32/EC as regards the specification of fuel used by inland waterway vessels and repealing Directive 93/12/EEC // Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32009L0030:EN:NOT>.

<sup>5</sup> Directive 2008/101/EC of the European Parliament and of the Council of 19 November 2008 amending Directive 2003/87/EC so as to include aviation activities in the scheme for greenhouse gas emission allowance trading within the Community // Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32008L0101:EN:NOT>.

<sup>6</sup> Directive 2009/33/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 on the promotion of clean and energy-efficient road transport vehicles // Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32009L0033:EN:NOT>.

*Современная общая транспортная политика ЕС базируется на принципах либерализации и гармонизации*<sup>1</sup>. Посредством установления единых правил деятельности в рамках общего рынка ликвидируются препоны и различия, существующие в транспортном законодательстве государств-членов ЕС. Оправданность предпринимаемых в этом направлении усилий ЕС определяется значимостью перевозок, как важнейшей составляющей развитой экономики. Последние зачастую становятся источником проблем и споров, особенно по вопросам занятости и бюджетных отчислений.

Что же касается вопроса бюджетирования и фиска на транспорте, то он особенно актуален в ЕС. Постоянная поддержка инфраструктуры за счет водителей – это источник социального недовольства. Почему нужно уделять внимание поддержке уже построенных дорог? Потому что один евро, вложенный в поддержку автодорог, эквивалентен двум-трем евро, вложенным в ремонт автомобилей. Поэтому для ЕС поддерживать дороги рентабельней, чем поддерживать автомобили. В Европе считается, что это достаточное основание для того, чтобы автомобилисты платили за хорошо поддерживаемые дороги, так как данный платеж дешевле, чем ремонт автомобиля, эксплуатируемого в плохих дорожных условиях. Многие предприниматели ЕС считают такую мотивацию аргументом, используемым органами ЕС для создания большего бюджета «в общественных интересах». То есть основной проблемой является принятие или непринятие концепции «платы за инфраструктуру»: каждый пользователь транспортной инфраструктуры вредит обществу шумом и загрязнениями, которые производит его транспортное средство, поэтому должен этому обществу заплатить сумму, которая покроет стоимость поврежденной инфраструктуры и окружающей среды. Следует отметить, что около трети налогов на транспорт расходуется собственно на развитие транспорта – две трети европейских транспортных налогов уже идут в общий бюджет. В соответствии с положениями Договора о функционировании ЕС различные сборы, которые взимаются с транспортных средств при пересечении границ в дополнение к транспортным тарифам, не должны превышать разумного уровня, принимая в расчет уже произведенные в связи с этим фактические затраты (ст. 97).

Поставленная задача либерализации перевозок между государствами-членами, не имела практического решения до середины 1980-х гг., а количество источников транспортного права ЕС было крайне незначительным. Транспорт в момент создания ЕЭС попал в «секторную» политику

---

<sup>1</sup> Иншакова А. О. Основные тенденции развития современной политики в области транспортного права Европейского Союза // Транспортное право. – Международное, публичное и частное право. – 2006. – № 1 (28). – С. 7–12; Иншакова, А. О. Принципы правового обеспечения свобод общего рынка в транспортной политике ЕС // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2012. – № 3 (17). – С. 242-251.

Сообщества. Однако, если в таких сферах экономического развития стран ЕС, как промышленность или энергетика, механизмы регулирования и интеграции ЕС выступали в основном в качестве дополнительных мер к национальным приоритетам, то сельское хозяйство и транспорт планировались как политика Сообщества, направленная на фактическую замену национальных механизмов регулирования<sup>1</sup>. В 1962 г. Комиссией был разработан специальный план необходимых мероприятий. Совет этот план отклонил. «Общую» транспортную политику сформировать не получилось. Как, впрочем, и сам «общий рынок» ЕС, который в законодательном порядке полностью вступил в силу лишь с 1 января 1993 г. Создание единого экономического пространства предполагало и наличие «единого рынка» транспортных услуг. Именно эту задачу и должна была выполнить транспортная политика ЕС. Но эта задача оказалась не такой простой как по объему, так и по средствам решения.

Почему же страны-члены ЕС так пассивно относились к регулированию транспортных проблем? Дело в том, что эта сфера национальной инфраструктуры всегда была в монопольном положении – отсюда и нежелание правительств осуществлять гармонизацию и унификацию режима транспортного сектора. Эти «естественные монополии» постепенно изживают себя.

После подписания и вступления в силу Единого европейского акта либерализация транспорта началась более интенсивно.

Европейским советом в Гетеборге в июне 2001 г. была принята так называемая «Белая книга – Европейская транспортная политика на период до 2010 года: время решений»<sup>2</sup>. «Белая книга» представляет собой сборник документов и предложений Европейской комиссии по упрочению связей между различными видами транспорта, предоставлению населению необходимых высококачественных и безопасных транспортных услуг и содержит около 60 разработок по развитию транспортной политики в европейских странах. Принятый документ был призван изменить к 2010 году соотношение видов транспорта путем оживления железных дорог, содействия морскому транспорту и транспорту на внутренних водных путях и соединения различных видов транспорта, а также включал в себя план действий, направленных на улучшение качества транспортного парка Европы.

Летом 2006 г. Европейская Комиссия одобрила пересмотр среднесрочных перспектив развития транспорта в ЕС и представила «Белую книгу», в которой сделан акцент на общие для всех стран ЕС подходы и совместный диалог по проблемам транспорта. Документ также содержит

---

<sup>1</sup> Этерис Ю. И кнудом, и пряником. – Официальный сайт Международного журнала «Балтийский курс». – Электронный ресурс. – <http://www.baltic-course.com/archive/rus/index.htm-read=210.htm>.

<sup>2</sup> Официальный сайт Европейской Комиссии. – Электронный ресурс. – <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52001DC0370:EN:NOT>.

план развития отрасли до 2020 г.<sup>1</sup> Следует отметить, что к 2020 г. на осуществление только проектов ЕС в области развития TEN-T планировалось выделить, в общей сложности, около 600 млрд. евро – цифра громадная. Европейская Комиссия впервые поставила нужды потребителей в центр своей стратегии и предложила меры для выполнения этой задачи. Комиссия также предлагает стратегию, направленную на постепенный разрыв взаимосвязи между постоянным ростом транспорта и экономическим ростом, чтобы снизить воздействие на окружающую среду и предотвратить образование заторов на дорогах, сохраняя при этом экономическую конкурентоспособность ЕС.

28 марта 2011 года в Брюсселе Европейский Совет принял очередную «Белую книгу – дорожную карту перехода Единой европейской транспортной зоны к конкурентной и энерго-эффективной транспортной системе»<sup>2</sup>, содержащую положения о мерах, необходимых для перехода к конкурентной низкоуглеродной экономике к 2050 году.

Среди желаемых достижимых эффектов – результатов реализации, обозначенных в документе задач:

- Отсутствие машин, использующих традиционное топливо, в городах;
- Достижение показателя в 40% по использованию топлива с низким содержанием углерода (угля) в авиации, по крайней мере, на 40% снижение выбросов от судоходства;
- Смещение на 50% удельного веса пассажирских и грузовых перевозок на средние дистанции с автомобильного транспорта на железнодорожный и водный;
- Сокращение к середине века (к 2050 г.), посредством перечисленных мер транспортных выбросов в атмосферу на 60%.

В октябре 2013 года Европейская комиссия утвердила новую стратегию развития транспортной инфраструктуры на 2014 – 2020 годы, направленную на создание Трансевропейской транспортной сети (TEN-T)<sup>3</sup>. Планируется, что на территории Евросоюза будут созданы девять мультимодальных транспортных коридоров (каждый из которых должен совмещать в себе минимум три вида транспорта, соединять три государства и иметь две трансграничные секции): два коридора «Север-Юг», три коридора «Восток-Запад»; и четыре диагональных коридора, а именно Средиземноморский (восток Пиренейского полуострова – Италия – Венгрия – Украи-

---

<sup>1</sup> Bulletin Quotidien Europe № 9210.

<sup>2</sup> White paper. Roadmap to a Single European Transport Area – Towards a competitive and resource efficient transport system. Официальный сайт Европейской Комиссии. – Электронный ресурс. – Режим доступа <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1425408343942&uri=CELEX:52011DC0144>.

<sup>3</sup> Официальный сайт Европейской Комиссии. – Электронный ресурс. – Режим доступа [http://ec.europa.eu/transport/themes/infrastructure/news/ten-t-corridors\\_en.htm](http://ec.europa.eu/transport/themes/infrastructure/news/ten-t-corridors_en.htm).

на); Атлантический (запад Пиренейского полуострова – Париж – порт Гавра – Страсбург); Северное море – Средиземное море (Ирландия – Шотландия – Нидерланды – Бельгия – Люксембург – Франция); Рейн – Альпы (порт Роттердама и Антверпена – порт Генуи); Рейн – Дунай (Страсбург – Франкфурт – Черное море и Украина); Скандинавия – Средиземноморье (Финляндия – Швеция – Сицилия); Восток – восточное Средиземноморье (Росток – Гамбург – Греция); Балтика – Адриатика (Гданьск – Щецин – Триест – Венеция); Северное Море – Балтика (Таллин – Рига – Вильнюс – Роттердам – Антверпен через Польшу и Германию).

К 2030 г. обновленная транспортная сеть соединит 94 морских и речных порта, 38 ключевых аэропортов и позволит обновить 15 тысяч км железных дорог, наладив на них скоростное движение, а также предусматривает 35 трансграничных проектов сокращения «узких мест».

Новая политика направлена на развитие более эффективной транспортной сети, оптимизацию трансграничных перевозок для пассажиров и предприятий, улучшение взаимосвязей между различными видами транспорта и содействие ЕС по изменению климата.

26,3 млрд. евро является «стартовым капиталом» для стимулирования инвестиций в странах-участницах ЕС. Ориентировочная стоимость реализации первого этапа финансирования центральной транспортной сети в 2014-2020 году составит 250 млрд. евро.

Транспортный сектор, являясь частью общего рынка, в рамках транспортной политики ЕС обеспечивается специальными нормами, которые устанавливают Европейский парламент и Совет. Сегодня данные нормы совместно с положениями разд. VI «Транспорт» части III Договора о функционировании Европейского союза<sup>1</sup> являются источниками формирующегося в системе права ЕС субинститута – транспортного права<sup>2</sup>.

Однако с транспортной интеграцией в Сообществе государства-члены не торопились, несмотря на то, что уже в Римском договоре 1957 г. был специальный раздел «Транспорт», в котором на сообщество возлагалась обязанность координации национальных мероприятий государств-членов в сфере транспорта. Нормы этого раздела и составили основу правового регулирования политики в области транспорта на территории ЕС. Эти положения сохранили практически первоначальный вид, сформировав одноименный разд. VI «Транспорт» Договора о функционировании ЕС. И все же в раздел Маастрихтского договора, посвященный транспорту, были внесены некоторые изменения. Так, на сферу транспортной политики было

---

<sup>1</sup> Consolidated version of the Treaty on the Functioning of the European Union Part Three: Union Policies and Internal Actions Title VI: Transport – Электронный ресурс. Официальный сайт Европейского союза – <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1425408537028&uri=CELEX:C2012/326/01>.

<sup>2</sup> См. подробнее: Право Европейского Союза : учебник / под ред. С. Ю. Кашкина. М., 2009. С. 637.

распространено голосование квалифицированным большинством, а вопросы безопасности перевозок вошли в компетенцию Совета.<sup>1</sup> В часть третью Договора о функционировании ЕС был также включен отдельный разд. XVI, посвященный созданию трансевропейских сетей, который сегодня имеет немаловажное значение для регулирования сферы транспорта. В нем регулируется интеграционная роль транспортного сектора в решении проблем развития единой региональной экономики ЕС.

*Объем полномочий ЕС в области транспортной политики* заключается в следующем:

– установление общих правил, применимых к международным транспортным перевозкам, отправляемым с территории или направляемым на территорию государства-члена или пересекающим территорию одного или нескольких государств-членов;

– условия, на которых нерезиденты, представляющие транспортные услуги, могут оказывать их на территории государства-члена;

– меры по повышению безопасности на транспорте и все другие необходимые положения;

Компетенция государств-членов обусловлена:

– во-первых, запретом любой дискриминации в перевозках внутри Сообщества, заключающейся в применении транспортными агентствами тарифов и разных условий при перевозке одного и того же товара и по одним и тем же транспортным путям в зависимости от страны происхождения или назначения товара (ст. 95 Договора о функционировании ЕС);

– во-вторых, запретом применения без санкции Комиссии государством-членом к перевозкам внутри Сообщества тарифов и условий, содержащих какой-либо элемент поддержки или защиты в интересах одного или нескольких определенных предприятий или отраслей промышленности (ст. 96 Договора о функционировании ЕС).<sup>2</sup>

Однако не все виды транспорта изначально подвержены регулированию «союзными органами» ЕС, а лишь те, которые считались самыми важными в контексте общего рынка Сообщества: *автомобильный, железнодорожный и внутренний водный*. Все остальные виды находятся в сфере компетенции государств-членов, хотя Совет ЕС и вправе принять какие-то регулятивные меры, но совершенно не обязан это делать.

---

<sup>1</sup> Договор о Европейском Союзе. Ст.75 // Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union // Электронный ресурс. – Режим доступа <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1425408537028&uri=CELEX:C2012/326/01>.

<sup>2</sup> Кашкин С.Ю., Четвериков А.О., Калиниченко П.А. и др. Право Европейского Союза: учебное пособие (отв. ред. С.Ю. Кашкин). – 3-е изд., перераб. и доп. – «Проспект», 2011.

### 12.3. ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА И ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

Плотность автомагистралей в странах ЕС по данным Евростата непрерывно растет. Перевозки автомобильным транспортом составляют 1,6 % от ВВП и почти 2% от количества рабочих мест в ЕС. Средний рост грузовых автомобильных перевозок составляет 3,4% в год, это чуть выше ВВП. Средней дистанцией перевозки является приблизительно 100 км. Грузовые автомобили составляют 30% от общего дорожного движения. 95% компаний, осуществляющих автомобильные перевозки, являются микро-компаниями с менее чем 10 сотрудниками.<sup>1</sup> Сегодня около 40% товаров перевозятся в ЕС по автодорогам. Опора на автомобили для пассажирских перевозок была особенно высока в Литве, Португалии и Нидерландах, где автомобили составляли не менее 88% всех внутренних пассажиро-километров в 2012 году; относительно высокое использование легковых автомобилей было зарегистрировано также Норвегии и Исландии. Всего количество внутренних грузовых перевозок в ЕС-28 составило около 2 100 миллиардов тонно-километров (ткм) в 2012 г.; около трех четвертей (75,1%) – это грузовые перевозки автотранспортом.

За последнюю декаду интенсивный рост автодорог отмечался в тех странах, которые получали значительные транспортные дотации ЕС. Среди них Португалия и Ирландия (почти в 4 раза), Греция (в 2,6 раза), Финляндия (в 2,1 раза).<sup>2</sup> Усилия ЕС направлены, во-первых, на интенсивное повышение оперативности экономики, а, во-вторых, на устранение насущной проблемы транспортной перегруженности отдельных территорий и направлений. Эта проблема впервые озадачила Европу в начале 90-х годов прошлого века. Сегодня постоянным транспортным затратам подвержено около 10% дорожной сети государств ЕС. Рост перегрузки и соответствующее увеличение транспортных заторов является основной причиной снижения эффективности функционирования общеевропейской транспортной системы, ее экономической конкурентоспособности, роста числа и тяжести ДТП. По оценкам западных экспертов только прямые потери, связанные с перегруженностью автомобильных дорог составляют в настоящее время 0,5% ВВП.

ЕС в рамках общей транспортной политики разрабатывает целый ряд программ по усовершенствованию перевозок автотранспортом. Среди них:

---

<sup>1</sup> Электронный ресурс. Официальный сайт Европейского союза. // Электронный ресурс. – Режим доступа <[http://ec.europa.eu/transport/road/haulage/market\\_developments\\_en.htm](http://ec.europa.eu/transport/road/haulage/market_developments_en.htm)>.

<sup>2</sup> EU Transport in Figures. Statistical pocketbook 2011. – Электронный ресурс. Официальный сайт Европейского союза // Электронный ресурс. – Режим доступа [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Freight\\_transport\\_statistics](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Freight_transport_statistics).

- Intelligent Transport Systems (ITS) – применение инфокоммуникационных технологий (интеллектуальные светофоры, системы оповещения и т. д.). Финансируется государствами-членами;
- Car-pooling – инициативы по задействованию свободных мест в автомобилях. Если в автомобиле больше одного человека, то ему открывается доступ на резервные (свободные) полосы в час-пик;
- Car-sharing – система небольших автомобильных парков, управляемых единым оператором. Физические лица арендуют машины из этого парка по потребности;
- Parking management – система оптимизации нахождения подходящего свободного места для паркинга с помощью общей электронной сети;
- Cycling & walking – программа принудительной замены автомобилей на велосипеды и пешеходные зоны передвижения.

Принимая во внимание то, что автомобильный транспорт обеспечивает эластичность, маневренность перевозок, непосредственную доставку грузов, особые удобства для грузов, ЕС стремится гармонизировать законодательство в автомобильном секторе.

С 1989 г. устранили контроль на границах государств-членов в сфере автомобильного и внутреннего водного транспорта и отменена процедура прохождения пограничного контроля для автотранспортных средств. Но, несмотря на то, что сегодня можно говорить о свободном передвижении в рамках единой территории ЕС, не следует забывать, что еще недавно в государствах-членах ЕС существовало, да и продолжает существовать множество различий в нормах, регулирующих использование автомобильного транспорта. Эти различия касаются и максимальной скорости движения, и максимального веса автомобилей, и разрешенного уровня алкоголя в крови водителя и т. д. Именно поэтому сегодня наблюдается интенсификация процесса гармонизации правового регулирования перевозок автомобильным транспортом в ЕС, которая осуществляется в области лицензирования, профессиональных требований и трудовых отношений, налогообложения, стандартов безопасности.<sup>1</sup>

Так, до создания ЕС в государствах-членах существовали собственные системы лицензирования, документы которых действовали только на территории соответствующей страны. Это лишало перевозчиков права доступа на рынки других государств. После образования ЕС началась гармонизация порядка выдачи лицензий<sup>2</sup>, была произведена отмена квот

---

<sup>1</sup> Directive 2009/103/EC, Directive 2009/33/EC, Regulation (EU) No 913/2010, Regulation (EC) No 443/2009, Commission Implementing Decision of 4 October 2011 on the European register of authorised types of railway vehicles (notified under document C(2011) 6974), Commission Regulation (EU) № 63/2011.

<sup>2</sup> Директива № 2003/59/ЕС «О первоначальном обучении и непрерывном повышении квалификации водителей определенных видов транспортных средств, осуществ-



и ограничений для граждан и предприятий государств-членов ЕС. Первая лицензия Сообщества дает обладателю право осуществлять трансграничные перевозки на всей территории ЕС. С 1 января 1993 г. лицензия Сообщества полностью заменила национальные лицензии, выданные ранее государствами иностранным перевозчикам. Лицензии теперь стали применяться только для коммерческого грузового автотранспорта. А с 2006 г. в соответствии с приведенным Директивой Европейского парламента и Совета 2006/94/ЕС исчерпывающим перечнем, перевозка целого ряда товаров не требует лицензирования, как со стороны государств-членов, так и со стороны ЕС.

В соответствии с Директивой 72/166/ЕЭС от 24 апреля 1972 г. о сближении законодательства государств-членов относительно страхования гражданской ответственности при использовании автотранспортных средств и развитию страхования, в этой области должны быть заключены соглашения между страховыми агентствами, существующими в каждом из государств-членов. Эти нормы со временем не раз изменялись и дополнялись. Последние изменения были установлены сначала Директивой Европейского парламента и Совета 2000/26/ЕС, а затем и Директивой 2005/29/ЕС. В частности, они коснулись правил гражданской ответственности при использовании автотранспортных средств. 26.10.2009 Директивы 72/166/ЕЭС и 2000/26/ЕС утратили силу и были заменены Директивой 2009/103/ЕС от 27.10.2009.<sup>1</sup> Что касается Директивы 2005/29/ЕС, то она все еще продолжает действовать.

В соответствии с этими соглашениями каждое из агентств гарантирует соответствующее страховое возмещение убытков, причиненных в результате аварии транспортного средства в стране, где зарегистрировано предприятие перевозчика.

Директива 96/53/ЕС от 25 июля 1996 г. устанавливает для некоторых экспортных транспортных средств, перемещающихся по ЕС, максимально допустимые размеры при национальных и международных перевозках и максимально допустимый вес при международных перевозках. Кроме того, директива закрепила положение, в соответствии с которым запрет на эксплуатацию автотранспорта на своей территории не может устанавливаться государством-членом, если технические характеристики автотранспорта

---

ляющих перевозки грузов и пассажиров» требует от водителей для осуществления вождения обязательного начального обучения и обязательного непрерывного повышения квалификации.

<sup>1</sup> Directive 2009/103/EC of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009 relating to insurance against civil liability in respect of the use of motor vehicles, and the enforcement of the obligation to insure against such liability (Text with EEA relevance). Официальный сайт Европейского Союза // Электронный ресурс. – Режим доступа <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32009L0103:EN:NOT>>

соответствуют нормам ЕС, но не отвечают требованиям национального законодательства.

Существует ряд нормативных актов, регулирующих нормы выхлопов газов, уровень создаваемого шума, стандарты стекол заднего вида, виды сертификатов и систем тормозов. Результаты технических проверок автомобилей по этим стандартам должны признаваться во всех государствах-членах. Так, на практике принцип расширенной ответственности производителей впервые был применен в Директиве ЕС об автомобилях с истекшим сроком службы, в которой содержатся положения о том, что автомобили с истекшим сроком службы должны бесплатно транспортироваться к месту их утилизации. Наиболее интенсивная полемика до принятия Директивы касалась вопроса утилизации автомобилей, произведенных ранее принятия данного документа. Европейским парламентом, имеющим репутацию «зеленого института», был внесен ряд предложений, которые после их утверждения значительно ограничили ответственность производителей в этом вопросе.<sup>1</sup>

В 2006 г. государства-члены ЕС достигли соглашения о введении единых водительских прав на территории ЕС (Директива Европейского парламента и Совета ЕС 2006/126/ЕС). К 2032 г. в качестве водительских прав будут использоваться только пластиковые карты с микрочипом, на котором будет содержаться необходимая информация, их начали выдавать с 2012 г. Окончательно изменения в законодательстве, инициированные Директивой 2006/126/ЕС вступили в силу во всех странах ЕС 19 января 2013 года. Предполагается, что все ранее выданные водительские права утратят силу не позднее 2033 г.<sup>2</sup>

#### **12.4. ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА И ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА**

Постепенно снижаются объемы перевозок железнодорожным транспортом, поэтому в большинстве стран ЕС этот сектор является убыточным и финансируется государством. С этим связано и «последнее место», отводимое «европейскому железнодорожному праву» среди других подотраслей общей транспортной политики.

---

<sup>1</sup> Дубовик О. Л. и др. Экологическая политика Европейского Союза в сфере правового регулирования оборота продуктов и продукции // Экологическое право. – 2008. – № 2. – С. 33–36.

<sup>2</sup> Directive 2006/126/EC of the European Parliament and of the Council of 20 December 2006 on driving licences (Recast) (Text with EEA relevance). Опубликовано в Официальном журнале NL 223, 26.8.2009, с. 31 – 35.

В целом регулирование деятельности в области железнодорожного транспорта в Европе во многом определяется не собственно нормами «европейского права», а нормами традиционных международных договоров, к которым относятся: Бернские грузовые конвенции 1966 г. (КОТИФ) с Дополнительным соглашением 1966 г., и Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении 1998 г. (СМГС), с последующим дополнением (МТТ).<sup>1</sup>

И все же на ЕС возлагается задача обеспечить действие принципов Общего рынка применительно к этому виду транспорта<sup>2</sup>. ЕС унифицирует модели управления для единой системы железнодорожного транспорта. Государства-члены ЕС самостоятельно развивают сети железных дорог и обеспечивают соблюдение стандартов безопасности железнодорожными предприятиями. Согласно Директиве 91/440/ЕЭС под железнодорожным предприятием понимается любое государственное или частное предприятие, имеющее лицензию, выданную в соответствии с действующим законодательством ЕС, основная деятельность которого состоит в предоставлении услуг транспортировки товаров и (или) пассажиров по железным дорогам при условии, что предприятие является транспортным.

Следует упомянуть еще одну важную Директиву 2001/14/ЕС о размещении мощностей железнодорожной инфраструктуры, взимании платы за использование железнодорожной инфраструктуры и сертификации безопасности, которая призвана обеспечивать гармонизацию общих принципов оплаты использования железнодорожных сетей, единого порядка эксплуатации инфраструктуры железных дорог, а также систему контроля государств-членов этих установлений.

Директива 91/440/ЕЭС о развитии железных дорог Сообщества, Директива 95/18/ЕС о лицензировании железнодорожных предприятий и Директива 2001/14/ЕС о распределении пропускной способности железнодорожной инфраструктуры, взимании сборов за пользование железнодорожной инфраструктурой и сертификации безопасности были существенно изменены. Эти Директивы были приняты в новой редакции и объединены в один акт в интересах ясности – Директива № 2012/34/ЕС «О создании единого европейского железнодорожного пространства», которая устанавливает: правила, применяемые к управлению железнодорожной инфраструктурой и к работе железнодорожного транспорта железнодорожных предприятий, учрежденных или тех, которые должны быть учреждены, в государствах-членах ЕС; критерии, применяемые к выдаче, обновлению или изменению лицензий государством-членом ЕС, предназначенных для железнодорожных предприятий, которые уже учреждены или будут учреждены в Союзе; принципы и процедуры, применяемые к установлению и

---

<sup>1</sup>Акишин М. О. Европейское сотрудничество в сфере железнодорожного транспорта и Россия: международно-правовой аспект. – Новосибирск, 2007. С. 106–111.

<sup>2</sup>Право Европейского Союза : учебник / под ред. С. Ю. Кашкина. М., 2009. С. 638.

сбору платежей за железнодорожную инфраструктуру и к распределению железнодорожной пропускной способности.

Директива 2008/57/ЕС<sup>1</sup> устанавливает положения, касающиеся разрешения на ввод в эксплуатацию транспортных средств железной дороги. Она представляет собой переработку положений Директивы 2001/16/ЕС об эксплуатационной совместимости обычных (традиционных) трансъевропейских железнодорожных систем и Директивы 96/48/ЕС об эксплуатационной совместимости высокоскоростных трансъевропейских железнодорожных систем. Ранее процедура разрешения на ввод в эксплуатацию регулировалась Директивой 96/48/ЕС, распространявшейся на новые или обновленные части железнодорожной системы и Директивой 2004/49/ЕС, устанавливавшей основные требования и новые стандарты к безопасности железнодорожных путей, касающиеся транспортных средств, уже находящихся в эксплуатации.

Помимо перечисленных основных директив, формирующих гармонизированный железнодорожный пакет, сферу железнодорожных транспортных перевозок регулирует ряд нормативных актов, призванных унифицировать вопросы отмены отдельных тарифных и нетарифных ограничений,<sup>2</sup> создания единой структуры субсидирования и инвестиционной деятельности и учреждения единого железнодорожного агентства в целях установления контроля за конкурентной средой.

Фундаментальные тенденции развития в области правового регулирования железнодорожного сектора в ЕС заключаются в устранении всех административных, технических, эксплуатационных, экономических и физических барьеров при перевозках внутри единой территории ЕС. Это становится возможным благодаря целенаправленной и эффективной политике объединения и координации усилий всех государств-членов ЕС на основе гармонизации, стандартизации, системного планирования и финансирования.

Основными направлениями политики ЕС в сфере железнодорожного транспорта являются: создание единой системы управления перевозками и поездами, коммуникационных и информационных сетей, общих методов эксплуатации и технического содержания подвижного состава, унифицированных тарифов на перевозки и т. д.

Согласно «Сценарию железнодорожного бизнеса 2020 года» со временем ЕС сможет объединить 30 стран. Вместе с тем ожидается, что к 2020 г.

---

<sup>1</sup> Directive 2008/57/EC of the European Parliament and of the Council of 17 June 2008 on the interoperability of the rail system within the Community (Recast) (Text with EEA relevance) –электронный ресурс. Официальный сайт Европейского союза // Электронный ресурс. – Режим доступа <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32008L0057:EN:NOT>.

<sup>2</sup> Цены должны быть документально отражены как тарифы предприятия (общие или специальные) в форме прейскуранта, предлагаемого клиенту.

объем пассажирских перевозок возрастет на 40%, до уровня 7500 млрд. пассажиро-км., и на 70% – в сфере грузовых перевозок, достигнув 6000 млрд. тонно-км. Таким образом, в 2020 г. объем железнодорожных перевозок в пассажирском сообщении вырастет почти в три раза, а в грузовом сообщении – более чем в три раза, общая протяженность железнодорожных линий достигнет к 2020 г. 15 тыс. км.

Указанные результаты могут быть достигнуты при выполнении следующих условий: 1) перевозка грузов и пассажиров при минимальной продолжительности; 2) увеличение пропускной способности железных дорог; 3) привлечение и эффективное использование инвестиций; 4) более высокая степень безопасности; 5) сокращение энергопотребления; 6) интероперабельность, сущность которой состоит в создании и обеспечении условий для эксплуатационной и технической интеграции различных железнодорожных систем ЕС. Первым шагом в данном направлении стала регистрация и введение в действие в декабре 2002 г. Технических условий для высокоскоростных поездов, подготовленных АЕФИ (Европейской ассоциацией по интероперабельности железных дорог); 7) разработка законов, стандартов, правил, направленных на создание единых документов, регулирующих деятельность железных дорог.

Таким образом, можно констатировать, что в области железнодорожного транспорта ЕС унификация права проявляется как посредством реализации метода гармонизации, так и путем создания единообразных норм гражданского права<sup>1</sup>.

## **12.5. ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА И ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ВНУТРЕННЕГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТА**

Следует отметить, что доля капиталовложений во внутренний водный транспорт, во всем объеме инвестиций в развитие сети TEN-T, составляет лишь 1,5%, тогда как в железные дороги – 66%. Такое соотношение негативно влияет на желаемое эффективное равновесие между различными видами транспорта. Тогда как, по мнению специалистов, есть меры, не требующие больших средств, способные оказаться весьма полезными для отрасли внутреннего судоходства. Среди хороших примеров таких мер логично называются, в первую очередь, облегчение доступа к информацион-

---

<sup>1</sup> В науке международного частного права ряд авторов предлагают исходить из широкого и узкого толкования понятия унификации права: как унификации, включающей в себя метод гармонизации права, и как унификации, осуществляемой путем создания единообразных норм гражданского права, в том числе и типовых (модельных) актов (см., например: Доронина Н. Г. Унификация и гармонизация права в условиях международной интеграции // Журнал российского права. – 1998. – № 6. – С. 54.

ным и коммуникационным системам с борта судов. Создание речных информационных служб также, безусловно, внесет значительный вклад в повышение конкурентоспособности внутреннего водного транспорта. Что в свою очередь будет способствовать повышению эффективности и безопасности транспортных операций.

Конечно же, речные перевозчики не способны конкурировать с другими видами транспорта, например, из-за отсутствия надлежащих интермодальных логистических решений. Они не могут привлекать новые виды грузов, такие как контейнеры. Однако даже и на этих рынках есть положительные примеры компаний ЕС, которые успешно работают в новых сегментах рынка. Кроме того, внутренний водный транспорт является одним из самых экономичных видов транспорта. Так, из документов ЕС следует, что на расстояние 1 км при расходе 1 л горючего можно перевезти следующее количество грузов: автомобильным транспортом – 50 т, по железной дороге – 97 т, речным транспортом – 127 т.

К неоспоримым преимуществам внутреннего водного транспорта следует отнести и его высокую безопасность по сравнению с другими видами транспорта, особенно в сопоставлении с объемом перевозимых грузов и долей аварий. И, наконец, это один из самых экологически «чистых» видов транспорта.

Именно поэтому современное внутреннее судоходство ЕС стабильно развивается после значительной стагнации и регулируется на сегодняшний день следующими основными актами:

- общеевропейское Соглашение о важнейших внутренних водных путях международного значения – предусматривает открытие национальных водных путей для международного судоходства;

- Регламент 718/1999 о политике Сообщества в области пропускной способности флота в целях стимулирования внутреннего водного транспорта – распространяет свое действие на суда, осуществляющие перевозки грузов по внутренним водным путям между двумя и более пунктами в государствах-членах. Документ вводит общие для государств-членов требования к тоннажу судов, правила по регистрации судов, а также предусматривает создание в государствах-членах специальных фондов для финансовой поддержки развития внутреннего водного транспорта;

- Директива 96/75/ЕС о системе фрахтования и расценок в Сообществе для национального и международного внутреннего водного транспорта – содержит начала свободы договора в отношении цены контрактов на оказание услуг перевозки внутренним водным транспортом;

- Директива Европейского парламента и Совета 2006/87/ЕС, устанавливающая технические требования для судов внутреннего водного транспорта.

В сентябре 2013 года Европейская комиссия приняла пакет NAIADES II /\* COM/2013/0623 final \*/<sup>1</sup>, который определяет программу действий в области внутреннего водного транспорта на период 2014-2020 годы в следующих ключевых областях:

1. Качество инфраструктуры;
2. Качество через инновации;
3. Нормальное функционирование рынка;
4. Качество окружающей среды за счет низких выбросов;
5. Квалифицированная рабочая сила и качество рабочих мест;
6. Интеграция внутреннего водного транспорта в мультимодальную логистическую цепочку.

Самым перспективным сегментом рынка в ближайшие годы считают перевозки река-море. Эта система перевозок обладает большим потенциалом как в отношении контейнерных перевозок, так и в традиционных сегментах рынка перевозок массовых грузов. В результате продолжающейся глобализации торговли, структура транспортного рынка изменяется, интермодальность становится нормой, и комбинация перевозок внутренним водным транспортом с другими видами транспорта становится все более и более популярной. Одновременно с этим транспортные процессы становятся более продолжительными и комплексными. Интеграция морского транспорта в единую логистическую цепь посредством включения речных перевозок позволяет перевозчикам удовлетворять растущий спрос на свои услуги. Для дальнейшего развития внутреннего водного транспорта и изменения существующего распределения перевозок между различными видами транспорта необходим заинтересованный подход с индивидуальным рассмотрением различных видов перевозок.

В Роттердамской декларации<sup>2</sup> заявлено, что создание современной, экологичной и эффективной сети – обязательное условие для обеспечения дальнейшего развития внутреннего водного транспорта и для улучшения перевозок река-море<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup>Официальный сайт Европейского союза // Электронный ресурс. – Режим доступа [http://ec.europa.eu/transport/modes/inland/promotion/naiades2\\_en.htm](http://ec.europa.eu/transport/modes/inland/promotion/naiades2_en.htm)

<sup>2</sup> Роттердамская декларация. См. электронный ресурс. International Transport Forum – Режим доступа <<http://internationaltransportforum.org/IntOrg/ecmt/waterways/Paris2005.html>>.

<sup>3</sup> См.: Европейская экономическая комиссия ООН, Комитет по внутреннему транспорту, Рабочая группа по внутреннему водному транспорту. Специальная сессия, 15-16 марта 2006 г. Развитие рынка внутреннего водного транспорта в общеевропейском контексте // Электронный ресурс. – Режим доступа <<http://rivtrans.com>>

## 12.6. ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА И ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА

Европейская комиссия обнародовала положения о развитии морского транспорта ЕС вплоть до 2018 г. В документе отмечается, что 90% всего объема грузоперевозок между Европой и другими частями света приходится на морской транспорт. В общем объеме внешнеторгового грузооборота с третьими странами, по данным Европейского института статистики, доля морских перевозок составляет в импорте около 87%, в экспорте – 66%, между странами ЕС – около 30%. Особенно важное значение внешнеторговые перевозки имеют для Великобритании, Дании, Греции, Испании и Португалии. Таким образом, предоставление услуг посредством морского транспорта является необходимым условием в деле успешной конкуренции между государствами – членами ЕС и другими странами мира.

Судоходная политика ЕС характеризуется следующими приоритетными направлениями развития:

- защита свободного доступа на мировой фрахтовый рынок, что обеспечивает необходимые преимущества ЕС, зависящему от морской торговли;
- поощрение справедливой конкуренции на мировом рынке транспортных услуг с целью гарантии в перспективе требуемого уровня предпринимательства;
- усиление конкурентоспособности флота государств-членов ЕС, призванной обеспечить гарантии его выживания;
- улучшение условий найма и работы моряков;
- совершенствование стандартов спасания на море и защиты окружающей среды.

Из общего контекста взаимодействия и переплетения перечисленных направлений морской политики не выбиваются и положения Директивы 98/18/ЕС, посвященные стандартам безопасности для пассажирских судов.

Для реализации преследуемых морской политикой ЕС целей и задач разработан ряд рекомендаций. В стратегическом документе «Морская политика до 2018 года» упоминается о необходимости выработки привлекательной модели для повышения качества морских перевозок и надежности операторов в Европе, одновременно уделяя внимание решению финансовых проблем. Кроме того, не последнее место занимает задача повышения привлекательности морских профессий и открытие карьерных перспектив в морском секторе. Для этого необходимо поддерживать работу морских организаций по защите прав моряков. Помимо глобальных проблем международного сотрудничества, с которыми сталкивается морской сектор, – развитие технологий, систем безопасности и портов, осо-



бое внимание уделяется поиску рациональных экологических решений на морском транспорте.

Надо сказать, что в основу современной европейской морской стратегии и, в значительной степени, в основу формирующейся морской политики ЕС, был положен экологический подход, или как его еще называют в научной литературе, экосистемный подход<sup>1</sup>. Такое положение дел является логичным по причине того, что политика ЕС в отношении окружающей среды уже на протяжении нескольких десятилетий является одним из приоритетных направлений.<sup>2</sup>

Не столь отдаленная предыстория морской политики ЕС такова. Первые нормативные акты, преследующие интеграционные цели появились относительно недавно.<sup>3</sup> Среди них незначительное количество Регламентов и Директив, посвященных вопросам свободного предоставления услуг, применения антимонопольного законодательства к предприятиям морского транспорта, свободного передвижения работников морского транспорта, трудоустройства, занятости моряков, а также безопасности пассажирских судов и судов и портовых сооружений.<sup>4</sup>

Что касается современного этапа развития морской политики ЕС, то следует упомянуть о том, что период с 2006 по 2007 гг. был отмечен серьезными дискуссиями по поводу принятия нового пакета законов для морского транспорта. Соглашения между Европейским парламентом и Советом ЕС удалось достичь далеко не по всем вопросам. Так, все государства, за исключением Мальты, высказались за создание портовой инспекции для контроля за государственной принадлежностью судов. В итоге Совет ЕС согласился учредить постоянно действующий независимый орган по расследованию происшествий на море, а также одобрил предложения, касающиеся правил ответственности транспортных компаний перед пассажирами.

30 июня 2007 г. завершился инициированный Европейской комиссией годичный процесс обсуждения государствами-членами ЕС, всеми заинтересованными сторонами – частными лицами, неправительственными ор-

---

<sup>1</sup> Овлащенко А. В. Международное морское право и формирование морской политики Европейского союза: проблемы взаимодействия // Международное публичное и частное право. – 2007. – № 5; Он же. Международное морское право и формирование морской политики Европейского Союза: проблемы взаимодействия // Российский ежегодник международного права. – СПб., 2008.

<sup>2</sup> См.: Economic Development and Environmental Sustainability: New Policy Options / Ed. by R. Lopez and M. Toman. – Oxford: Oxford University Press, 2006. P. 17–23.

<sup>3</sup> Право Европейского Союза : учебник / под ред. С. Ю. Кашкина. – М., 2009. – С. 645.

<sup>4</sup> Стандарты безопасности для судов и портовых сооружений, предусмотренные Конвенцией ИМО 1974 г. воспроизведены в положениях Регламента Европейского парламента и Совета ЕС 725/2004.

ганизациями, национальными и региональными органами, научными сообществами – будущей «целостной» морской политики ЕС.

25–26 июня 2003 г. на министерском совещании, прошедшем в Бремене, была принята совместная декларация Хельсинской комиссии (ХЕЛКОМ) и Комиссии по защите морской среды Северо-Восточной Атлантики (ОСПАР). В декларации была выражена поддержка предложению Европейской комиссии по выработке Европейской морской стратегии, основанной на экосистемном подходе.<sup>1</sup> В разделе декларации, озаглавленном «К Европейской морской стратегии», презюмировалась необходимость интеграции в более широких областях, чем те, которыми занимаются ХЕЛКОМ и ОСПАР.

По мнению разработчиков декларации, Европейская морская стратегия должна охватывать «все моря вокруг Европы», или «Европейские моря», включая Балтийское, Черное, Средиземное моря, северо-восточную часть Атлантического океана и даже Северный Ледовитый океан, который, по мнению специалистов<sup>2</sup>, географически очень сложно отнести к «Европейским морям». Последнее может прямо затронуть интересы арктических государств, и, в первую очередь, России.

На официальном сайте Европейской комиссии располагается информация о том, что площадь морских пространств, находящихся под юрисдикцией государств-членов ЕС, больше, чем их земная территория. Включая отдаленные регионы, указывается дальше, «морская территория ЕС (maritime territory of the European Union) самая большая в мире». По мнению же российских ученых, континентальный шельф прибрежных государств не является государственной территорией, поэтому говорить о «морской территории» ЕС как о «самой большой в мире» юридически неверно.

В декларации также особо приветствовалось широко поддержанное ЕС в целом предложение о том, чтобы большие районы Атлантики вдали от берегов этих государств должны быть признаны «особо уязвимыми морскими районами» (ОУМР). Таким образом, геополитическая борьба за Атлантику продолжается, но теперь политико-правовыми методами.

Приветствовалось в декларации и предложение некоторых западно-европейских государств-членов ЕС объявить Балтийское море ОУМР. В обоснование своей позиции страны-инициаторы заявили, что такое назначение осуществлено в качестве части процесса, в котором должным образом учтены все технические аспекты, упомянутые в руководстве по такому

---

<sup>1</sup> См., например: Бринчук М. М. Экосистемный подход в праве // Экологическое право. – 2008. – № 1. – С. 6–14; Овлащенко А. В., Покровский И. Ф. К вопросу об «экологизации» современного международного морского права // Транспортное право. – 2009. – № 2. – С. 31–37.

<sup>2</sup> Овлащенко А. В. Указ. соч.

назначению, содержащемуся в Резолюции А.927 (22), принятой на Ассамблее Международной морской организации<sup>1</sup>.

Таким образом, Балтика рассматривается ЕС как своеобразный полигон для отработки Европейской морской стратегии. Основываясь на задачах охраны Балтийского моря, прибрежные страны региона под эгидой ХЕЛКОМ разрабатывали Балтийский план действий на период до 2020 г., который должен стать их вкладом в Европейскую морскую стратегию.

По мнению же ряда стран, в том числе и России, а также ряда специализированных международных организаций обозначение Балтийского моря ОУМР противоречит Конвенции ООН по морскому праву 1982 г., конкретно ее п. 6 ст. 211.

Безусловно, вопросы экологии и ее защиты призваны играть в современном мире очень большую роль. Однако экологические проблемы таят в себе опасность использования их в целях вытеснения конкурентов в такой традиционно жесткой области международного бизнеса, к какой относится торговое судоходство. В этом смысле прямо затронувшее российские интересы объявление Балтийского моря «особо уязвимым морским районом» – наглядный тому пример. Ситуация с Балтийским морем фактически повторяет аналогичную ситуацию 1970–80-х гг., когда страны «Общего рынка» стремились превратить Северное море в «озеро ЕЭС»<sup>2</sup>.

Основные направления Морской политики ЕС до 2018 года определены в «Стратегических и рекомендуемых целях для транспортной морской политики ЕС».<sup>3</sup> Основными «экологическими» целями, обозначенными в документе, являются:

- сокращение выбросов парниковых газов от международных перевозок;
- улучшение экологического качества морской воды;
- управление судовыми отходами и демонтаж судов;
- снижение оксидов серы и оксидов азота от судов;
- содействие более экологическому судоходству.

---

<sup>1</sup> Кулистикова О. В. Об установлении особо уязвимых морских районов (ОУМР) в регионе Балтийского моря / отв. ред. А. Л. Колодкин. М., 2006. Не секрет, что Балтика рассматривается Европейским союзом как своеобразный полигон для отработки Европейской морской стратегии. Основываясь на задачах охраны Балтийского моря, прибрежные страны региона под эгидой ХЕЛКОМ разрабатывали Балтийский план действий на период до 2020 г., который должен стать их вкладом в Европейскую морскую стратегию.

<sup>2</sup> Войтоловский Г. К. Стратегия рыболовства: международные условия. – М., 1988. – С. 164.

<sup>3</sup> Commission Communication – Strategic goals and recommendations for the EU's maritime transport policy until 2018 [COM(2009) 008final] – Электронный ресурс. Официальный сайт Европейского союза – <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52009DC0008:EN:NOT>

Целям же развития индустрии морского каботажного судоходства призваны служить следующие, предусмотренные документом меры:

- создание «европейского пространства морского транспорта без барьеров»;
- развитие трансъевропейских транспортных сетей;
- создание привлекательных условий для морского каботажного судоходства.<sup>1</sup>

Сегодня ЕС становится одним из важнейших участников мировой политики, вполне возможно возникновение ситуации, когда наиболее сильно политически и экономически продвинутое интеграционное объединение, приобретающее уже в настоящее время все в большей степени признаки федерации, может реально инициировать процесс смены существующего в Мировом океане правопорядка, выработанного за последние полвека. Подтверждение тому – письмо на имя Генерального секретаря ООН от 20 декабря 2002 г. от заместителя председателя Европейской комиссии. В этом письме отмечается, что многие международные нормы, регулирующие морское судоходство, а также нормы международного морского права в целом в их нынешнем состоянии представляют собой баланс интересов, сформировавшихся несколько десятилетий, а то и столетий назад. Было также указано, что Европейская комиссия и государства-члены ЕС намереваются активно выступать в ООН, ИМО, других международных организациях за пересмотр норм международного морского права.<sup>2</sup>

## **12.7. ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА И ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА**

Главным достоинством воздушного транспорта является то, что это самый скоростной вид транспорта, однако он имеет незначительную грузоподъемность. Правовой режим воздушных перевозок в большей части определяется международным правом. Еще Чикагская конвенция о международной гражданской авиации 1944 г. установила принципы сотрудничества государств в области международных полетов, перевозок грузов и пассажиров. Конвенцией была также учреждена Международ-

---

<sup>1</sup> European maritime transport policy until 2018. Официальный сайт Европейского союза // Электронный ресурс. – Режим доступа <[http://europa.eu/legislation\\_summaries/transport/waterborne\\_transport/tr0015\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/transport/waterborne_transport/tr0015_en.htm) <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1425411009761&uri=CELEX:52010IP0128> >

<sup>2</sup> Ocean and the Law of the Sea. Report of the Secretary-General // Электронный ресурс. – Режим доступа <[http://www.un.org/depts/los/general\\_assembly/general\\_assembly\\_reports.htm](http://www.un.org/depts/los/general_assembly/general_assembly_reports.htm)>

ная организация гражданской авиации. Международным правом руководствуется и ЕС.

Формирование единого европейского воздушного пространства было начато в 1978 г., когда Совет Европы выработал перечень приоритетных направлений в области воздушных сообщений: либерализация воздушных грузовых перевозок, реализация свободы экономической деятельности на воздушном транспорте, признание дипломов и иных официальных свидетельств о квалификации авиационного персонала, улучшение регионального воздушного сообщения, оказание помощи при авиационных происшествиях, гармонизация технических стандартов и норм летной годности, а также условий труда на воздушном транспорте и т. д. В дополнение к этому в 1979 г. Комиссия ЕС принимает (1-й) Меморандум о воздушном сообщении, в котором подчеркивалась важность повышения рыночных начал в организации рынка воздушных перевозок. Итоги реализации этого документа были подведены в 1984 г. в (2-м) Меморандуме «Успехи на пути претворения в жизнь общей политики в области воздушного сообщения», в котором была изложена комплексная программа развития рынка воздушного транспорта. В 1987 г. Комиссия ЕС предложила меры по ее реализации, в которых предусматривалось поддержание справедливых условий конкуренции на рынке воздушных перевозок, упорядочение тарифов на транспортные услуги и введение системы рациональной загрузки воздушного транспорта. В 1990 г. Совет ЕС принимает второй пакет мер в целях дальнейшей либерализации воздушных перевозок, а в 1993 г. им был одобрен третий пакет мер в виде пяти регламентов, которые закрепили свободное ценообразование на воздушные перевозки и полную либерализацию воздушных перевозок авиапредприятиями государств-членов ЕС с 1 апреля 1997 г. В результате возникло европейское «открытое небо». Его правовая база была дополнена актами об унификации технических требований к оборудованию и системам управления воздушным движением, гармонизации порядка аварийного оповещения и информирования об иных событиях, влияющих на безопасность полетов, правилами унификации оснований ответственности воздушных перевозчиков при авиа происшествиях, а также мерами по ограничению критериев, допускающих картельные соглашения и картельную практику на рынке воздушных перевозок.

Новый этап в проведении политики «открытого неба» и либерализации воздушных перевозок был положен документом Европейской комиссии от 1 декабря 1999 г. «Создание единого европейского воздушного пространства». В нем воздушное пространство стран-членов ЕС объявлялось как совместный ресурс, подлежащий наиболее рациональному использованию в общих интересах. Первоочередной задачей признавалась реформа управления воздушным движением, принятие мер по повышению безопасности полетов и обеспечение взаимосогласованности

деятельности военной и гражданской авиации. 30 ноября 2001 г. Европейская комиссия вносит программу действий по созданию единого европейского воздушного пространства, которая содержит перечень концептуальных мер, необходимых для его создания в Европе к 31 декабря 2004 г. Окончательное же решение всех вопросов, связанных с европейским «открытым небом», намечалось решить к 2010 г. Так, были приняты Директива ЕС № 255/2010 от 25 марта 2010 г. об установлении общих правил управления воздушным движением и Директива ЕС № 1070/2009<sup>1</sup>, вносящие изменения в положения Директивы ЕС № 549/2004, Директивы ЕС № 550/2004, Директивы ЕС № 551/2004 и Директивы ЕС № 552/2004, касающиеся улучшения производительности и устойчивого развития европейской авиационной системы.

Основные усилия ЕС направлены на реформирование системы обслуживания воздушного движения в едином европейском воздушном пространстве. В этих целях введена единая система сертификации специализированных организаций, осуществляющих инспекторские проверки соответствующих органов, установлены единые правила их лицензирования, определена структура и порядок использования воздушного пространства в едином европейском воздушном пространстве.

В праве ЕС число источников собственно воздушного права незначительно, так как в соответствии со ст. 100 Договора о функционировании ЕС Союз не обязан издавать положения по вопросам воздушного транспорта.

Принцип свободного предоставления услуг раскрыт для воздушного права ЕС в Регламенте 2343/90М о доступе воздушных перевозчиков к регулярным линиям внутри Сообщества и разделе объемов перевозок пассажиров между авиаперевозчиками на регулярных линиях и государствами-членами. Документ отменил исключительные права отдельных авиапредприятий на полеты в воздушном пространстве ЕС.

Правом Союза установлен льготный режим слияний и картелей авиакомпаний.

Особенностью воздушного права ЕС являются правила об ответственности воздушных перевозчиков, установлении цен на авиабилеты, шумовых ограничениях к воздушным судам, посадочным полосам, унификации технических требований и административных процедур.

Огромное значение также на сегодняшний день из числа международно-правовых актов имеет Конвенция для унификации некоторых пра-

---

<sup>1</sup> Regulation (EC) No 1070/2009 of the European Parliament and of the Council of 21 October 2009 amending Regulations (EC) No 549/2004, (EC) No 550/2004, (EC) No 551/2004 and (EC) No 552/2004 in order to improve the performance and sustainability of the European aviation system. Официальный сайт Европейского союза // – Электронный ресурс. – Режим доступа <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32009R1070:EN:NOT>.

вил международных воздушных перевозок 1999 г. (Монреальская конвенция). Участниками Конвенции являются США, Япония, Канада, страны ЕС и другие государства. Со вступлением в силу Конвенции в международном воздушном праве произошел качественный сдвиг в сторону унификации правового регулирования соответствующих отношений. Основными причинами принятия Конвенции явились слишком низкие по сравнению с сегодняшними социальными и экономическими стандартами пределы ответственности Варшавской системы, проблема длительных разбирательств, вредящих деловой репутации воздушного транспорта в целом, увеличение разными государствами пределов ответственности, необходимость консолидации всего имеющегося конвенционального механизма по вопросам воздушных перевозок, а также учета направлений сложившейся международной практики<sup>1</sup>.

Монреальская конвенция представляет собой единый правовой акт, основанный на принципе наиболее полного возмещения вреда, вобравший в себя весь накопленный опыт правового регулирования международных авиаперевозок. Руководствуясь этим принципом, Конвенция вообще не предусматривает каких-либо пределов ответственности перевозчика за смерть и телесные повреждения пассажира<sup>2</sup>.

Ранее непосредственное правовое регулирование авиаперевозок в рамках ЕС осуществлялось на основании Регламента Совета № 2407/92 о лицензировании транспортных авиакомпаний, Регламента Совета № 2408/92 о доступе транспортных авиакомпаний Сообщества на авиалинии внутри Сообщества, Регламента Совета № 2409/92, а также иных правовых актов.

В октябре 2008 года все три регламента утратили силу и были заменены единым Регламентом Совета №1008/2008 об общих правилах оказания воздушных услуг в сообществе.<sup>3</sup>

Правовое регулирование выполняемых авиапредприятиями ЕС перевозок за пределы ЕС осуществляется на основании двухсторонних соглашений членов ЕС с третьими государствами, которые содержат традиционное условие о «преимущественном владении и фактическом контроле». Вместе с тем Комиссией ЕС неоднократно предпринимались попытки, на-

---

<sup>1</sup>Смирнов А. Е. Монреальская конвенция: консолидация документов варшавской системы и некоторые вопросы ответственности авиаперевозчика в международных грузовых перевозках // Московский журнал международного права. – 2004. – № 2. – С. 220–221.

<sup>2</sup> См.: Остроумов Н.Н. Монреальская конвенция об унификации некоторых правил международных воздушных перевозок 1999 г. и ответственность перевозчика за жизнь и здоровье пассажира // Московский журнал международного права. – 2004. – № 4. – С. 115.

<sup>3</sup> Regulation (EC) No 1008/2008 of the European Parliament and of the Council of 24 September 2008 on common rules for the operation of air services in the Community (Recast) (Text with EEA relevance)

правленные на изменение содержания данного условия. В частности, государствам-членам предлагалось включить в соглашения положение о том, что ввиду их правовых обязательств как членов ЕС преимущественное владение и эффективный контроль над назначаемыми ими авиапредприятиями могут осуществляться любым из государств-членов ЕС либо его гражданами и юридическими лицами<sup>1</sup>. Положительный результат все же не был получен.

Лишь 5 ноября 2002 г. Суд ЕС признал, что включение государствами-членами в свои соглашения о воздушном сообщении с третьими государствами условия о «преимущественном владении и фактическом контроле» над назначаемыми ими авиапредприятиями является нарушением ст. 43 Римского договора 1957 г. (ст. 49 Договора о функционировании Европейского союза<sup>2</sup>).

Таким образом, было определено, что унифицированные нормы ЕС, регламентирующие порядок осуществления авиаперевозок в рамках Союза, подлежат применению и при совершении авиаперевозок по воздушным линиям, выходящим за пределы ЕС, что свидетельствует о расширении сферы действия норм ЕС. Однако попытки исподволь распространить новые правила ЕС на перевозчиков из третьих стран прямо нарушают положения Чикагской конвенции 1944 г., касающиеся равенства возможностей при осуществлении международных воздушных сообщений.<sup>3</sup>

Итоги Всемирной авиатранспортной конференции ИКАО 2003 г. показали, что в целом большинство стран готовы «с пониманием относиться к стремлению отдельных государств перейти к практике расширенного трансграничного владения авиаперевозчиками и контроля за их деятельностью и назначения авиаперевозчиков на основе критерия основного места деятельности при условии, что будут сохранены четкие границы компетенции и контроля в сфере регулирования безопасности полетов и авиационной безопасности».

Однако проблема взаимоотношений членов ЕС с третьими странами не исчерпывается лишь положением «о преимущественном владении и фактическом контроле».

Вплоть до 2004 г. в правовой системе ЕС отсутствовали унифицированные правовые нормы, четко определяющие субъекта (либо ЕС в целом,

---

<sup>1</sup> См.: Бордунов В. Д., Елисеев Б. П. О правомерности применения к российским авиаперевозчикам требований, установленных новыми правилами Европейского Союза // Транспортное право. – 2005. – № 1. – С. 27.

<sup>2</sup> Оригинальное название *Treaty establishing the European Economic Community*, был переименован в *Treaty establishing the European Community* в 1993 изатем в *Treaty on the Functioning of the European Union* в 2009.

<sup>3</sup> См.: Бордунов В. Д., Елисеев Б. П. О правомерности применения к российским авиаперевозчикам требований, установленных новыми правилами Европейского Союза // Транспортное право. – 2005. – № 1. – С. 31.



либо страны-члены ЕС), правомочно от имени ЕС заключать договоры авиаперевозки с третьими странами. Лишь 29 апреля 2004 г. принят Регламент № 847/2004 о переговорах и имплементации соглашений между государствами-членами и третьими странами в области авиационных услуг, призванный решить проблему разграничения компетенции ЕС и государств – членов по вопросам заключения соответствующих договоров.

В целях обеспечения большей безопасности авиаперевозок ЕС приняты следующие правовые акты: Регламент № 2320/2002, определяющий общие правила в сфере безопасности гражданской авиации; Регламент № 785/2004 от 21 апреля 2004 г. о требованиях страхования для воздушных перевозчиков и операторов воздушного флота.

С 5 апреля 2006 г. на территории ЕС также действует Директива Европейского парламента и Совета 2006/23/ЕС о лицензии Сообщества для контролеров авиаперевозок. Этот важный для воздушного права ЕС документ предусматривает механизм взаимного признания лицензий котроллеров авиаперевозок и определяет общие правила относительно деятельности стажеров котроллеров авиаперевозок<sup>1</sup>.

Кроме того, 30 марта 2008 г. вступило в силу соглашение о либерализации авиаперевозок между США и ЕС (Соглашение первого этапа англ. First Stage Agreement)<sup>2</sup>. Соглашение предусматривает, что любая европейская авиакомпания сможет осуществлять рейсы в любой город США, но не между ними, из любого аэропорта ЕС, а не только из своей страны, как сегодня. Авиакомпании США, в свою очередь, получили право на полеты из США в любой европейский аэропорт, а также между ними. В мае 2008 года стартовал второй этап переговоров. 25 мая 2010 года он закончился подписанием Соглашения Второго этапа (англ. The Second Stage Agreement). Соглашение второго этапа предусмотрело возможности для дальнейшего развития, в том числе дополнительных инвестиций и доступа к рынкам, а также укрепило основы нормативного сотрудничества в таких областях, как обеспечение безопасности, в том числе окружающей среды. Соглашение второго этапа было окончательно одобрено 24 июня 2010 года.

Эти два соглашения представляют собой важные шаги на пути нормализации международной авиационной промышленности. Конечной целью ЕС является создание свободного трансатлантического воз-

---

<sup>1</sup> Бордунов В. Д. Международное воздушное право : учеб. пособие. – М., 2007.

<sup>2</sup> Decision 2007/339/EC of the Council and the Representatives of the Governments of the Member States of the European Union meeting within the Council, of 25 April 2007, on the signature and provisional application of the Air Transport Agreement between the European Community and its Member States, on the one hand, and the United States of America, on the other hand – Электронный ресурс. Официальный сайт Европейского союза – <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32007D0339:EN:NOT>

душного пространства: единого рынка авиаперевозок между Евросоюзом и США, свободного потока инвестиций и взаимного доступа на внутренние рынки.<sup>1</sup>

И, наконец, следует упомянуть, что в рамках регионального объединения в ЕС действуют кодексы поведения в отношении автоматизированных систем бронирования. Сегодня все больше авиационных билетов сбывается с помощью современных систем, предоставляющих информацию о расписании рейсов авиаперевозчиков, свободных местах и тарифах, и с помощью которых потребители могут осуществлять бронирование авиатранспортных услуг<sup>2</sup>.

## **12.8. ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА И ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ СМЕШАННЫХ ПЕРЕВОЗОК**

Смешанные (интермодальные) перевозки – использование поочередно нескольких видов транспорта для перемещения груза. Смешанные перевозки разрешены не только внутри ЕС, но и с другими странами.

Различают следующие виды смешанных перевозок:

1) контейнерные перевозки – перевозка автопоездов, полуприцепов и съемных кузовов на специализированных платформах ускоренными маршрутными поездами. Комбинированный транспорт обеспечивает поставку интегрированной транспортной единицы в системе door-to-door, с использованием железнодорожного транспорта на основном отрезке дороги, а автомобильного – только в процессе перевозки транспортной единицы от поставщика до терминала и из конечного терминала до получателя;

2) национальные операторы или их дочерние фирмы – такие организации выполняют транспортные услуги внутри страны и международные перевозки комплексно.

В странах ЕС не существует единой организационной структуры, по которой осуществлялись бы операции комбинированным транспортом.

Нормативным правовым актом, регулирующим смешанные перевозки в странах-членах ЕС, является Директива 92/106/ЕЭС об учреждении общих правил для некоторых видов смешанной перевозки грузов между государствами-членами. В соответствии с этим документом смешанные перевозки – это перевозка грузов между государствами-членами по доро-

---

<sup>1</sup> Официальный сайт Европейского союза // Электронный ресурс. – Режим доступа <[http://ec.europa.eu/transport/air/international\\_aviation/country\\_index/united\\_states\\_en.htm](http://ec.europa.eu/transport/air/international_aviation/country_index/united_states_en.htm)>

<sup>2</sup> Бордунов В. Д., Елисеев Б. П. Электронный билет – новая форма заключения договора международной воздушной перевозки // Подготовлен для системы Консультант Плюс. 2006.

гам, железнодорожным, внутренним водным путям и морям, а равно и пересадочным полетом.

В целях осуществления контроля согласно Директиве необходимо указывать в транспортном документе станции, где осуществляется погрузка или разгрузка, с целью последующей передачи информации заинтересованным сторонам с помощью объединенных информационных сетей, совместного использования высокотехнологичного оборудования связи и контроля за продвижением грузов железной дорогой и автотранспортными компаниями.

## 12.9. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ТРАНСПОРТНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ЕС И РФ

Факт того, что около трети внешнеторгового оборота России (в который имманентно включены и транспортные связи) приходится на государства ЕС, предопределяет потребность в четком механизме правового регулирования транспортных отношений в данной сфере. Юридическая доктрина периодически напоминает о том, что «незнание правовых установлений ведет к тому, что российские хозяйствующие субъекты, действующие на европейском рынке, оказываются не в состоянии воспользоваться теми возможностями и преимуществами, которые заложены в самом европейском праве»<sup>1</sup>.

Европейское транспортное право играет в этом отношении чрезвычайно важную обеспечительную роль, содействуя установлению и поддержанию самых различных отношений, деловых связей и т. п.

Ниццкий договор и последующее принятие в ЕС ряда новых членов значительно увеличило протяженность границ России с ЕС. Транспортные связи России со странами Центральной и Восточной Европы и странами Прибалтики, ставшими государствами-членами ЕС, уже не могут прогнозироваться в традиционных правовых рамках. Соответственно, и договорные отношения с этими странами в транспортной сфере требуют адаптации в соответствии с новыми реалиями<sup>2</sup>.

Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС 1994 г. содержит обязательство России принимать меры в целях ознакомления с нормами права ЕС и постепенной гармонизации с ними российского национального законодательства.

---

<sup>1</sup> Энтин Л. М. Вступительная статья. Материалы международной научно-практической конференции «Россия и европейское право». 11-12 мая 2000 г. – М.: НОРМА, 2001. – С. VII.

<sup>2</sup> См.: Малеев Ю.Н. Европейское транспортное право. – В уч. «Европейское международное право» / Отв. редакторы Колосов Ю.М., Кривчикова Э.С., Саваськов П.В. – М.: Междунар. отношения. – 2005. – С. 230–257.

Следует напомнить о существовании документа «Основные направления транспортной политики ЕС на период до 2010 года», опубликованном 17 декабря 2003 г., который содержит показательный раздел «Транспортная политика ЕС и Российская Федерация». В нем отмечается факт создания множества препятствий для проникновения российских предприятий, товаров и услуг на рынок ЕС. Наиболее отчетливо это проявляется в вопросах торговли, режим которой строится на двух принципах: режиме наибольшего благоприятствования и национальном режиме. И в том и другом случае применение (неприменение) указанных режимов непосредственно сказывается на вопросах транспортировки соответствующих товаров после прохождения таможенного режима.<sup>1</sup>

В 2005 г. подписан Транспортный диалог Россия–ЕС – совместный документ, определяющий общие принципы, цели и структуру диалога Россия–ЕС в сфере транспорта и инфраструктуры. Целями транспортного диалога Россия – ЕС являются: обмен мнениями о новых моментах в части, касающейся выработки политики в отношении отдельных видов транспорта в России и ЕС; достижение более высокой совместимости, и, где это возможно и целесообразно, гармонизации технических правил и норм России и ЕС в сфере транспорта; а также гармонизация позиций России и ЕС по вопросам, рассматриваемым в рамках международных организаций, в частности Международной морской организации, Международной организации гражданской авиации и Международной организации труда, в целях продвижения универсальных стандартов транспортной безопасности и безопасности на транспорте.

### Литература

*Акишин М.О.* Европейское сотрудничество в сфере железнодорожного транспорта и Россия: международно-правовой аспект. – Новосибирск, 2007. С. 106–111.

*Бордунов В.Д., Елисеев Б.П.* О правомерности применения к российским авиаперевозчикам требований, установленных новыми правилами Европейского Союза // Транспортное право. 2005. № 1. С. 27– 35.

*Бордунов В.Д., Елисеев Б.П.* Электронный билет – новая форма заключения договора международной воздушной перевозки // Подготовлен для системы Консультант Плюс. 2006.

*Бордунов В.Д.* Международное воздушное право: учеб. пособие. – М., 2007. 213 с.

*Бринчук М.М.* Экосистемный подход в праве // Экологическое право. 2008. № 1. С. 6–14.

---

<sup>1</sup> См.: Пайлс Дж. Выступление. См.: Материалы международной научно-практической конференции «Россия и европейское право». 11-12 мая 2000 г. – М.: НОРМА, 2001. – С. 102.

*Вагнер Э.* Система экологического права Австрии в европейском контексте – основные тенденции за последние 10 лет // Экологическое право. – 2011. № 3. С. 22–33.

*Войтоловский Г.К.* Стратегия рыболовства: международные условия. М., 1988. 245 с.

Директива 99/94/ЕС. Официальный сайт Европейского союза // Электронный ресурс. – Режим доступа <<http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31999L0094:EN:NOT>>

*Дубовик О.Л.* и др. Экологическая политика Европейского Союза в сфере правового регулирования оборота продуктов и продукции // Экологическое право. 2008. № 2. С. 33–36.

*Егiazаров В.А.* Транспортное право: учебник. 7-е изд., доп. и перераб. М.: Юстицинформ, 2011. 311 с.

Европейская Экономическая Комиссия. Европейская Экономическая Комиссия в эпоху перемен // Организация Объединенных Наций. Нью-Йорк и Женева, 1988.

*Иниакова А.О.* Основные тенденции развития современной политики в области транспортного права Европейского Союза // Транспортное право. – Международное, публичное и частное право. 2006. № 1 (28). С. 7–12.

*Иниакова А.О.* Принципы правового обеспечения свобод общего рынка в транспортной политике ЕС // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2012. – № 3 (17). – С. 242–251.

*Кашкин С.Ю., Четвериков А.О., Калинин П.А.* и др. Право Европейского Союза: учебное пособие (отв. ред. С.Ю. Кашкин). – 3-е изд., перераб. и доп. – «Проспект», 2011. 316 с.

*Кремер Л., Винтер, Г.* Экологическое право Европейского Союза / Л. Кремер, Г.Винтер; Пер. с нем О. Алексеенко и др.; Отв. ред. О.Л.Дубовик; Институт государства и права РАН. М.: ИД Городец, 2007. 144 с.

*Малеев Ю.Н.* Европейское транспортное право. – В уч. «Европейское международное право» / Отв. редакторы Колосов Ю.М., Кривчикова Э.С., Саваськов П.В. М.: Междунар. отношения. 2005. С. 230–257.

*Овлащенко А.В., Покровский И.Ф.* К вопросу об «экологизации» современного международного морского права // Транспортное право. 2009. № 2. С. 31–37.

*Овлащенко А.В.* Международное морское право и формирование морской политики Европейского союза: проблемы взаимодействия // Международное публичное и частное право. – 2007. – № 5; Он же. Международное морское право и формирование морской политики Европейского Союза: проблемы взаимодействия // Российский ежегодник международного права. – СПб., 2008.

*Остроумов Н.Н.* Монреальская конвенция об унификации некоторых правил международных воздушных перевозок 1999 г. и ответственность перевозчика за жизнь и здоровье пассажира // Московский журнал международного права. – 2004. – № 4. 266 с.

*Пайлс Дж.* Выступление. См.: Материалы международной научно-практической конференции «Россия и европейское право». 11-12 мая 2000 г. М.: НОРМА, 2001.

Право Европейского Союза: учебник / под ред. С. Ю. Кашкина. – М., 2009. С. 636–637.

Роттердамская декларация. См. электронный ресурс. International Transport Forum – Режим доступа: <<http://internationaltransportforum.org/IntOrg/ecmt/waterways/Paris2005.html>>

Смирнов А.Е. Монреальская конвенция: консолидация документов варшавской системы и некоторые вопросы ответственности авиаперевозчика в международных грузовых перевозках // Московский журнал международного права. 2004. № 2. С. 220–221.

Энтин Л.М. Вступительная статья. Материалы международной научно-практической конференции «Россия и европейское право». 11-12 мая 2000 г. М.: НОРМА, 2001.

Этерис Ю., доктор права, Дания. И кнутом, и пряником. Официальный сайт Международного журнала «Балтийский курс». – Электронный ресурс. – <http://www.baltic-course.com/archive/rus/index.htm-read=210.htm>

Directive 2009/28/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 on the promotion of the use of energy from renewable sources and amending and subsequently repealing Directives 2001/77/EC and 2003/30/EC // Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32009L0028:EN:NOT>.

Regulation (EC) No 443/2009 of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 setting emission performance standards for new passenger cars as part of the Community's integrated approach to reduce CO<sub>2</sub> emissions from light-duty vehicles // Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32009R0443:EN:NOT>.

## ГЛАВА 13

### БАНКОВСКОЕ ПРАВО ЕС КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ВАЛЮТНОГО СОЮЗА

#### 13.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ВАЛЮТНЫЙ СОЮЗ ЕС КАК ВЫСШАЯ ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

##### 13.1.1. Понятие, цели и принципы ЭВС

Изучение закономерностей и особенностей истории становления экономического и валютного союза ЕС в качестве четвертого этапа модельной региональной интеграции<sup>1</sup>, позволяет заметить, что даже тогда, когда все свободы общего рынка будут реализованы, общий рынок не будет похож в совершенстве на внутренний рынок. Денежные колебания и риск перемен будут создавать новые преграды для обмена, ограничивать взаимопроникновение финансовых рынков и мешать размещению предприятий там, где факторы производства, казалось бы, наиболее благоприятны для их деятельности. Чтобы создать оптимальные условия для торговли, производства и инвестиций, члены общего рынка должны были устремиться к следующему, более «продвинутому» этапу экономической интеграции – *экономическому и валютному союзу (далее – ЭВС)*.

Исследователи называют ЭВС самой высокой степенью экономической интеграции<sup>2</sup>. Экономический и валютный союз как высшая форма экономической интеграции означает проведение государствами согласованной экономической политики – экономический союз, с одновременным введением общей для них денежной единицы (единой валюты) – валютный союз<sup>3</sup>. С момента создания ЕЭС идея экономического и валютного союза стала одной из центральных в стратегии многонационального регионального объединения<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup>См. подробнее: Balassa V. The Theory of Economic Integration. London, 1961.

<sup>2</sup>Арах М. Европейский союз. Видение политического объединения. М., 1998. – С. 369. – (467 с.); Юмашев Ю. М., Постникова Е. В. Экономическое право Европейского союза: монография. – М.: Норма, Инфра-М, 2014. – С. 325–332.

<sup>3</sup>Понаморенко В.Е., Четвериков А.О., Карпов Л.К. Банковская интеграция в ЕС и ЕЭП: возможности правовой трансплантации / отв. ред. С.Ю. Кашкин. – М.: Юстицинформ, 2014. – 206 с.

<sup>4</sup>См.: Право Европейского Союза: правовое регулирование торгового оборота. Учебное пособие. / Под ред. В.В. Безбаха, А.Я. Капустина, В.К. Пучинского. – М.: Изд-во Зерцало, 2000. – С. 105 (400 с).

ЭВС был учрежден в 1992 г. Маастрихтским договором. Договор учреждал ЕС, состоящий из трех «опор». Первая «опора» предусматривала создание ЭВС государств-членов ЕС<sup>1</sup>. Маастрихтский договор стал настоящим прорывом в процессе европейской интеграции. Федералистские силы ЕС получили основание говорить, что договор закладывает основы будущего общеевропейского государства.<sup>2</sup>

Пункт 2 ст. 119 разд. VIII «Экономическая и денежная политика» Договора о функционировании ЕС провозглашает в качестве одного из средств для достижения целей, к которым стремится ЕС, – создание ЭВС, денежной единицей которого является евро. Согласно статье 119 Договора о функционировании ЕС в качестве двух основных компонентов, составляющих ЭВС, выступают экономический союз и валютный союз<sup>3</sup>.

В соответствии с положениями п. 1 ст. 119 Договора деятельность государств-членов и Союза включает в себя установление экономической политики, которая основана на тесной координации экономической политики государств-членов, на внутреннем рынке и на определении общих целей, и которая проводится при соблюдении *принципа открытой рыночной экономики со свободной конкуренцией*. Данная норма посвящена «экономическому» компоненту ЭВС<sup>4</sup> и определяет принцип свободной рыночной экономики со свободной конкуренцией, а также *три основы, на которых должна строиться экономическая политика ЕС*: 1) тесная координация экономических политик государств-членов; 2) внутренний рынок; 3) определение общих целей.

Согласно условиям и процедурам, предусмотренным Договорами, такая деятельность включает в себя единую денежную единицу евро, а также определение и проведение единой денежной политики и единой политики валютных курсов, главной целью которых является поддержание стабильности цен и, без ущерба для этой цели, оказание поддержки общей экономической политике в Союзе в соответствии с принципом открытой рыночной экономики со свободной конкуренцией (п. 2 ст. 119 Договора).

---

<sup>1</sup> Единый Европейский Акт // Единый Европейский Акт. Договор о Европейском Союзе. Пер. с англ. – М., 1994. – С. 45–246.

<sup>2</sup> Браницкий А. Г. Создание экономического и валютного союза как закономерный итог экономической и валютной интеграции стран-членов Европейского Союза // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия Международные отношения. Политология. Регионоведение. – Вып. 2 (3). – Н. Новгород: ННГУ, 2005. – С. 386–402.

<sup>3</sup> См. подробнее: Право Европейского союза / Под ред. С.Ю. Кашкина. М.: Изд-во «Юристъ», 2002. – С. 523. (925 с.); Введение в право Европейского союза / С. Ю. Кашкин, П. А. Калиниченко, А. О. Четвериков ; под ред. С. Ю. Кашкина. М., 2008. С. 319; Chalmers D., Davies G., Monti G., Tomkins A. European Union Law : text and materials. – Cambridge: Cambridge University Press, 3rd Edition. – 2014. – P. 704–753.

<sup>4</sup> Право Европейского союза / Под ред. С.Ю. Кашкина. М.: Изд-во «Юристъ», 2002. – С. 523–524 (925 с.).



Согласно этому положению, «валютный» компонент Союза состоит из единой валюты, проведения общей валютной политики и единой политики обменных курсов. А целью этих политик должно быть поддержание стабильности цен (стабильность валюты и отсутствие инфляции).

*Основопологающими принципами*, на которых базируется деятельность ЕС в рамках ЭВС, являются: 1) стабильные цены; 2) здоровые публичные финансы и условия денежного обращения; 3) стабильный платежный баланс.

### **13.1.2. Историко-правовая ретроспектива валютной интеграции**

Логика валютного союза ЕС отчетливо прослеживается посредством исследовательского обращения к исторической ретроспективе валютной интеграции. Попытки создания валютных союзов между различными европейскими государствами неоднократно предпринимались в XIX – начале XX в. В то время денежные системы и международные финансовые отношения были основаны на золоте и серебре (принцип биметаллизма). Проблемы с инфляцией возникали только при открытии новых крупных месторождений этих драгоценных металлов.

Первой попыткой создания валютного союза в Европе является *Австро-германский валютный союз* (1857–1866 гг.). Австрия заключила договор с членами Германского таможенного союза, по которому три различные валюты были связаны вместе условленным постоянным обменным курсом и общей единицей учета. Однако выпуск единых денег не предполагался, как не было и наднационального органа. Отсутствовал и метод выработки соглашений для урегулирования спорных вопросов в случаях, когда одна из сторон не выполняла взятых на себя обязательств. Перечисленные выше обстоятельства, говорящие об отсутствии реальной интеграции банковской и денежной систем, позволяют сделать вывод о том, что союз являлся лишь формальным обязательством поддерживать условленные обменные курсы. Союз прекратил свое существование в связи с возникшим в 1866 г. политическим конфликтом, переросшим в войну между Австрией и Пруссией.

В 1865 г. по инициативе Франции был создан *Латинский валютный союз*. В него вошли Франция, Бельгия, Италия и Швейцария. В 1869 г. к перечисленным странам примкнула Греция. Франция играла в союзе доминирующую роль. Остальные страны приняли французский биметаллический стандарт с фиксированным соотношением между золотом и серебром, и база для валютной кооперации уже существовала. Целью данного договора было достижение единообразия чеканки монет, которые должны были взаимно приниматься национальными казначействами как законное средство платежа. Эмиссия ограничивалась в соответствии с формулой,

основанной на относительном размере населения каждой страны. Союз не был успешным, так как «неизбежным оказалось противоречие между провозглашенным формальным равенством» золота и серебра и стихийными изменениями рыночной стоимости этих металлов<sup>1</sup>. Расширилось использование банкнот, о которых в договоре не упоминалось, а серебро падало по отношению к золоту. «Худшие деньги вытеснили из обращения лучшие» при их одинаковом номинале<sup>2</sup>. В 1878 г. была приостановлена чеканка серебряных монет, что обозначило начало распада союза.

*Скандинавский валютный союз* образовался в 1875–1917 гг. Между Данией, Швецией и Норвегией было подписано соглашение о выпуске одинаковых монет. Что касается банкнот, то конвенция не содержала об их обращении никаких положений. Несмотря на это, центральные банки названных стран принимали банкноты друг друга и пересылали их для кредитования текущего баланса, поддерживаемого каждым банком. Союз успешно просуществовал до Первой мировой войны. Этому способствовали эффективный международный клиринговый механизм и экономия на операциях с золотом.

Первая мировая война расстроила экономическую и финансовую системы скандинавских стран. Несоответствие структур цен в этих странах и значительный приток золота привели к разрушительным последствиям для относительных обменных стоимостей их валют. В 1917 г. страны перешли к использованию во взаимных операциях исключительно золота, что привело к краху союза.

*Бельгийско-люксембургский экономический союз* был учрежден в 1929 г. Люксембургский франк был привязан к бельгийскому в отношении один к одному. Во время Второй мировой войны оккупированный Люксембург стал частью немецкой валютной зоны, но пересмотренный в 1944 г. договор вновь подтвердил равную стоимость бельгийского и люксембургского франков. Структуру дальнейшего валютного сотрудничества в рамках данной валютной ассоциации детализировано определило соглашение 1981 г. Бельгийские банкноты и монеты являлись, вплоть до выпуска в наличное обращение единой валюты евро, законным средством платежа в Люксембурге<sup>3</sup>. Внешняя стоимость ко всем остальным валютам у них была одинакова, а курсовая политика по отношению к валютам третьих стран проводилась на основе взаимного соглашения. Несмотря на раз-

---

<sup>1</sup> См.: Право Европейского Союза: правовое регулирование торгового оборота. Учебное пособие. / Под ред. В.В. Безбаха, А.Я. Капустина, В.К. Пучинского. – М.: Изд-во Зерцало, 2000. – С. 104–105 (400 с).

<sup>2</sup> Экономический закон Коперника-Грешема. См.: Финансово-кредитный словарь / под ред. В. Ф. Гарбузова. Т. 1. М., 1984. С. 421.

<sup>3</sup> Люксембургские банкноты и монеты не служили законным средством платежа в Бельгии, но могли быть обменены без потерь на бельгийские.

личные экономические показатели двух стран, валютный союз действовал более 70 лет<sup>1</sup>.

*Европейский экономический союз* считается созданным с подписанием в 1957 г. Римского договора. В этом документе содержатся положения, посвященные экономической политике, относящиеся к хозяйственной и валютной координации стран-участниц. Статья 105 Римского договора послужила основой для создания такого важного учреждения, как Валютный комитет.

В состав этого органа входят по два председателя и два члена от каждой страны-участницы, которые назначаются комиссией ЕС. В их обязанности входит наблюдение за валютным и финансовым положением в ЕС в целом и отдельных странах-участницах. На основе договора о создании ЕЭС в 1964 г. было создано еще одно специализированное учреждение – Комитет управляющих центральными банками стран-участниц.

Что касается формирования единой валютной системы, то оно началось не сразу после заключения Римского договора, несмотря на признание того, что валютные обменные курсы затрагивают общеевропейские интересы. Это объяснялось тем, что стабильность валют эффективно обеспечивала Бреттон-Вудская система, которая была основана на долларом стандарте. Эта мировая валютная система была оформлена соглашениями в 1944 г. на валютно-финансовой конференции ООН в г. Бреттон-Вудс (США). Она основывалась на признании за золотом функции мировых денег в той мере, в какой оно служило средством окончательных расчетов между странами и всеобщим воплощением национального богатства. Одновременно наряду с золотом в качестве международных платежных средств использовалась национальная денежная единица США. Доллар был приравнен к золоту и являлся эталоном ценности валют остальных государств<sup>2</sup>. Таким образом, созданный при поддержке США Европейский платежный союз просуществовал с 1950 г. по 1958 г. и имел свою коллективную расчетную единицу, которая приравнивалась по стоимости к доллару США (по сути, доллар выполнял функцию меры стоимости, но не использовался как средство платежа и обмена)<sup>3</sup>. Семнадцать государств<sup>1</sup> решили ввести систему многосторон-

---

<sup>1</sup> См.: Золотухина Т. Интеграционные процессы в Европе: введение единой валюты // Вопросы экономики. – 1998. – № 9. – С. 121–122.

<sup>2</sup> См.: Право Европейского Союза: правовое регулирование торгового оборота. Учебное пособие. / Под ред. В.В. Безбаха, А.Я. Капустина, В.К. Пучинского. – М.: Изд-во Зерцало, 2000. – С. 106 (400 с). Международная экономика: Учебник / В.П. Колесов, М.В. Кулаков – Изд. испр. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – С. 298–315.

<sup>3</sup> См. подробнее: Буторина О.В. Экономический и валютный союз ЕС в мире. Теория и практика. Доклады Института Европы. – № 85. – М: Институт Европы РАН, 2001. – С. 24, 297. – (356 с).

него клиринга, упразднить валютные и внешнеторговые ограничения между государствами-членами, повысить ликвидность западноевропейских валют и восстановить их конвертируемость. Ведение расчетов между странами и управление ресурсами Парламента было возложено на Банк международных расчетов в Базеле. Стоимость счетной единицы была твердой, не менялась, и равнялась 0,88867 г. чистого золота, что соответствовало золотому паритету доллара США<sup>2</sup>.

Эта расчетная единица фактически просуществовала уже в рамках ЕЭС вплоть до введения Европейской расчетной единицы, которая также представляла собой коллективную валюту, которой, в свою очередь, на смену пришла коллективная валюта ЕВС – ЭКЮ (European Currency Unit).

В конце 1950-х гг. Бреттон-Вудская система начала давать сбои. В конце 60-х гг. ревальвация западногерманской марки и девальвация французского франка поставили под угрозу стабильность европейских валют. Была осознана необходимость защиты валютной стабильности в Европе, а создание европейского валютного союза стало официальной целью ЕС<sup>3</sup>.

Группой под председательством премьер-министра Люксембурга П. Вернера был разработан план создания европейского валютного союза. Этот план, доложенный в октябре 1970 г. и известный под названием «доклад Вернера», получил одобрение со стороны глав европейских государств. Крах Бреттон-Вудской валютной системы помешал реализации этого плана.

В ответ на ее развал в августе 1971 г. в Европе была создана система «змеи в тоннеле»<sup>4</sup> – механизм управления колебаниями европейских валют («змея») в узких пределах по отношению к доллару США («тоннель»). Нефтяной кризис, ослабление доллара, политические расхождения помешали достижению валютной стабильности. Менее чем через два года «змея» (европейские валюты) уменьшилась до валют Германии, стран Бенилюкса и Дании.

---

<sup>1</sup> Кроме будущих государств-членов ЕОУС (изначальной «шестерки») в «платежное» объединение вошли Австрия, Великобритания, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Португалия, Швеция (все они теперь входят в Европейский Союз), а также Турция (нынешний кандидат), Норвегия и Швейцария (чьи попытки вступить в ЕС пока успехом не увенчались).

<sup>2</sup> Буторина О.В. Что такое евро? – М.: Интердиалект+, 1999. – С.6. – (86с).

<sup>3</sup> Об этом было объявлено на саммите в Гааге в декабре 1969 г.

<sup>4</sup> Официальное название соглашения «змея в тоннеле» – Европейское соглашение о единых пределах. Оно устанавливало, что курсы европейских валют относительно друг друга колеблются в пределах узкого диапазона, ограниченного 2.25% («змея»), при колебаниях в более широком диапазоне (4.5%) относительно других валют мира («тоннель»). Курсы европейских валют по-прежнему могли колебаться относительно доллара США и валют других неевропейских стран в довольно широком диапазоне, но их колебания относительно друг друга должны были уменьшаться.

Однако заинтересованность в создании валютного союза не пропадала. На смену расчетной единице – «Европейской валютной змее» пришла коллективная валюта Европейского валютного союза – ЭКЮ.

Решение о создании Европейской валютной системы было принято 5 декабря 1978 г. Введена Европейская валютная система была в марте 1979 г.<sup>1</sup> Ее целями стали – валютная стабильность внутри Сообщества, активизирующая экономический рост, и стабильность международных экономических и финансовых отношений.<sup>2</sup> К созданному механизму присоединились все валюты стран-участниц за исключением британского фунта стерлингов. Была определена система двусторонних обменных курсов и заданы пределы их взаимных колебаний. Нововведенная валюта ЭКЮ представляла собой взвешенное среднее валют всех стран-участниц Европейской валютной системы. ЭКЮ была основана на «корзине» валют всех стран Европейского сообщества и масштабно использовалась не только в межгосударственных, но и в частных сделках. У каждой валюты был фиксированный курс к экю, а курс валют между странами Сообщества не мог отклоняться более чем на 2,25% от паритетного. Таким образом, Европейская валютная система успешно ограничила колебания обменных курсов. Существовал также механизм резервирования: каждая страна вносила 20% своих золотовалютных запасов в единый фонд.

Введение европейских денег – ЭКЮ стало революцией в европейских валютных отношениях. ЭКЮ – валюта – невидимка<sup>3</sup>, представляла собой некий резервный авуар и средство расчетов. Это не просто средство, а очень удобное средство, ведь банки в любой момент могут сложить, суммируя, согласно весам, его составляющие, а могут и наоборот разложить на составляющие ЭКЮ валюты.

Таким образом, для генезиса европейской интеграции в сфере осуществления денежно-кредитной и валютной политики было характерно использование различного рода счетных и расчетных коллективных денежных единиц<sup>4</sup>. Единство финансовой системы всегда считалось синонимом политической интеграции, свидетельством нерушимости государственных союзов. Утрата доверия к национальной валюте во многих случаях становилась началом конца великих империй. В Европе, где на протяжении столетий границы менялись с калейдоскопической быстротой, это

---

<sup>1</sup> Bulletin of European Communities. 1978. – № 6. – P. 6.

<sup>2</sup> См.: Калашникова Н. Змея в тоннеле, или От ЭКЮ-невидимки – к ЭКЮ-денежке // Коммерсантъ. – № 175 (893) от 22.09.1995 или Электронный ресурс. – Режим доступа <<http://www.kommersant.ru/doc/118051>>

<sup>3</sup> ЭКЮ не существовала в форме банкнот или монет и использовалась только в безналичных расчетах, выполняя роль квазивалюты.

<sup>4</sup> Лисицын А. Ю. Финансово-правовые основы денежно-кредитной и валютной политики Европейского валютного союза // Публичные финансы и финансовое право : учеб. пособие / под ред. А. Н. Козырина. М., 2007.

средство объединения разрозненных территорий издавна пользовалось популярностью.

Правовой основой Европейского валютного союза стал Маастрихтский договор, где фиксировалось обязательство тесно координировать проводимую экономическую политику, выражающую единые цели и реализуемую в рамках указаний, исходящих от Совета ЕС<sup>1</sup>.

На протяжении 25 лет до подписания Маастрихтского договора создание Европейского экономического и валютного союза ставилось приоритетной целью Европейского сообщества.<sup>2</sup> По данным статистического управления Европейской Комиссии «Евростат», *сегодня население стран Европейского экономического и валютного союза составляет 507.4 млн. человек<sup>3</sup> и является наиболее многочисленным среди промышленно развитых стран.*

Маастрихтский договор предусматривал создание валютного союза в три этапа<sup>4</sup>.

*Первый этап* начался 1 июля 1990 г. и продлился до 31 декабря 1993 г. Была созвана межправительственная конференция для обсуждения договора об экономическом и валютном союзе. Правительства восьми стран – участниц ЕС договорились провести полную либерализацию движения капиталов и платежей. Таким образом, в ходе первого этапа следовало завершить процесс образования единого внутреннего рынка стран ЕС. Планировалось ужесточить меры, принимаемые ЕС для развития конкуренции, и увеличить помощь беднейшим регионам. Все государства-члены должны были присоединиться к механизму валютных курсов. От министров финансов требовалось договориться о новых процедурах координации

---

<sup>1</sup> См. подробнее: Право Европейского Союза: правовое регулирование торгового оборота. Учебное пособие / Под ред. В.В. Безбаха, А.Я. Капустина, В.К. Пучинского. – М.:Изд-во «Зерцало», 2000. – С. 109 (400 с).

<sup>2</sup>См.: На пути к европейскому единству: события и даты // Европейский союз: прошлое, настоящее, будущее. – М., 1994.

<sup>3</sup> Население ЕС28 составляет 507.4 млн. – Евростат по состоянию на 1 января 2014 года. Электронный ресурс. – Режим доступа: <<http://www.unian.net/world/938280-naselenie-es28-sostavlyayet-5074-mln-evrostat.html>>

<sup>4</sup> См. подробнее: Право Европейского Союза: правовое регулирование торгового оборота. Учебное пособие / Под ред. В.В. Безбаха, А.Я. Капустина, В.К. Пучинского. – М.:Изд-во «Зерцало», 2000. – С. 109-110 (400 с); Введение в право Европейского Союза. Учебник [С.Ю. Кашкин, П.А. Калиниченко, А.О. Четвериков] / Под ред. С.Ю. Кашкина. – М.: Изд-во «Эксмо», 2008. – С. 323-325 (383 с.); А.Г. Браницкий. Создание экономического и валютного союза как закономерный итог экономической и валютной интеграции стран-членов Европейского Союза // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия Международные отношения. Политология. Регионоведение. – Вып. 2 (3). – Н. Новгород: ННГУ, 2005. – С. 386–402; DeGrauwe P. Economics of Monetary Union. – Oxford: Oxford University Press. Tenth Edition. – 280 p.

макроэкономической политики. Намечалось также укрепление Комитета управляющих центральными банками.

*Второй этап* начался 1 января 1994 г. Его основной задачей было продолжение сближения национальных экономик. Основным нововведением второго этапа было создание Европейского валютного института (1994 г.). Этот орган был призван усилить сотрудничество между национальными центральными банками по подготовке третьего этапа и поощрять использование евро вплоть до выпуска соответствующих банкнот. Кроме того, на Европейский валютный институт была возложена еще одна важная задача – создание нормативной базы для ЕЦБ, который должен проводить единую денежную политику. Основная цель этой политики – поддержание стабильности цен.

Дата начала *третьего этапа* была определена Советом Европы в Мадриде в декабре 1995 г. Полное экономическое и валютное объединение началось автоматически 1 января 1999 г. для стран, выполнивших условия вступления в валютный союз. К этому моменту была введена единая европейская валюта, сначала в безналичной форме. В Мадриде был также разработан порядок перехода к новой валюте и решено, что она будет называться «евро». Введением 1 марта 2002 г. в наличное обращение единой европейской валюты «евро» было ознаменовано завершение третьего заключительного этапа.

В результате появления евро прекратила свое существование ЭКЮ. Она была заменена на евро по курсу 1 ЭКЮ = 1 евро. При этом произошла не только смена названий европейской валютной единицы. Появился ее принципиально новый вид. Евро в дополнении к традиционным для международной расчетной единицы функциям международного платежного и резервного средства стало выполнять все функции национальной денежной единицы стран-участниц, вошедших в зону евро<sup>1</sup>.

### **13.1.3. Организационно-правовые основы деятельности Европейской системы центральных банков**

Основным институциональным элементом денежной системы Европейского экономического и валютного союза является *Европейская система центральных банков* (ЕСЦБ) и ЕЦБ<sup>2</sup>. Основными ее функциями в соответствии со ст. 127 Договора о функционировании ЕС являются:

- определение и осуществление денежной политики Союза;
- проведение валютных операций;

---

<sup>1</sup> Банковское законодательство: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 240 с. Международные валютно-кредитные отношения: Учебник / Н.П. Гусаков, И.Н. Белова, М.А. Стренина; РУДН – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013 – С. 49–61.

<sup>2</sup> Специальный Протокол.

- хранение официальных валютных резервов государств-членов и управление ими;
- содействие нормальному функционированию платежных систем.

Согласно ст. 282 Договора о функционировании ЕС ЕЦБ включает: ЕЦБ и национальные центральные банки всех 27 государств-членов ЕС. Таким образом, ЕЦБ представляет собой единую упорядоченную систему взаимоотношений между ЕЦБ и центральными банками государств-членов.<sup>1</sup>

*Основной целью денежно-кредитной политики ЕЦБ* можно считать сохранение среднесрочной стабильности внутренних цен в ЭВС. Эта цель имеет приоритет по сравнению со всеми прочими целями экономической политики ЭВС и входящих в него стран. Управление ЕЦБ осуществляет высшее звено системы – ЕЦБ посредством своих руководящих органов.

Свою деятельность ЕЦБ осуществляет на основе *принципов открытой рыночной экономики со свободной конкуренцией* (ст. 4 Договора о функционировании ЕС). Ее отличительной от ЕЦБ и центральных банков государств-членов особенностью является то, что она не является юридическим лицом.

*Европейский центральный банк* является основой ЕЦБ и европейской денежной системы в целом<sup>2</sup>. ЕЦБ начал реально функционировать 1 декабря 1998 г. и находится во Франкфурте-на-Майне. Несостоявшийся Договор, учреждавший Конституцию 2004 г., не вводил никаких новелл относительно структуры ЕЦБ. Однако что касается ее главного элемента – ЕЦБ, то в соответствии с предписаниями Конституции, реформирующими систему органов ЕС, ЕЦБ признавался одним из семи его институтов. Тожественные положения нашли отражение и в Лиссабонском договоре.

Согласно положениям Протокола к Договору о ЕС «Об уставе Европейской системы центральных банков и Европейского центрального банка» от 17 февраля 1992 г. ему отведена господствующая роль в рамках ЕЦБ. Он полностью независим от институтов ЕС и правительств государств-членов, поэтому никакие политические соображения не мешают

---

<sup>1</sup> См. подробнее: Право Европейского союза / Под ред. С.Ю. Кашкина. М.: Изд-во «Юристъ», 2002. – С. 541 (925 с.).

<sup>2</sup> См. подробнее: Stevens E. The Euro // The Economic Commentary. Federal Reserve Bank of Cleveland. 1999. January 1. P. 1; Викулин А. Ю., Тосунян Г. А. Деньги и власть. Теория разделения властей и современность. / Г. А. Тосунян, А.Ю. Викулин ; отв. ред. А. М. Экмалян ; Институт государства и прав РАН. – М.: Дело, 1998. – 88 с.; Мещерякова О.М. Финансовая политика Европейского союза и Европейский фонд финансовой стабильности // Современное право. – 2014. – № 10. – С. 121–123; Ерпылева Н.Ю. Современный правовой статус Европейского центрального банка // Банковское право. – 2010. – № 5. – С. 35–43; Становление Европейского Центрального Банка в процессе формирования еврозоны: Монография / С.Г. Базазян. – М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 90 с.



решению стоящих перед ним задач. Прерогативой же ЕЦБ является определение основного курса денежно-кредитной политики. Это наиболее широко интегрированный европейский институт. Национальные банки, напротив, лишены своей прежней автономии и действуют как агенты ЕЦБ. Им отведена подчиненная роль в ЕСЦБ. Они несут ответственность за осуществление этого курса в государствах-членах.

Превалирование ЕЦБ над национальными центральными банками прослеживается в предусмотренных для него Протоколом полномочиях. К такого рода полномочиям относятся: контроль национальных центральных банков относительно выполнения ими своих обязанностей и право требования добросовестного их исполнения; право решения вопросов представительства ЕСЦБ в области международного сотрудничества, исходя из стоящих перед ЕСЦБ задач; право одобрять участие национальных центральных банков в международных валютных организациях.

Но, прежде всего, говоря о доминирующем положении ЕЦБ в правоотношениях в рамках системы центральных банков, специалисты<sup>1</sup> обращают внимание на тот факт, что для вхождения в «зону евро» государствам-членам пришлось изменить правовое положение своих центральных банков. Результатом предпринятых государствами-членами действий явились кардинальные изменения действующего национального законодательства, а также принятие новых законов, регулирующих создание и деятельность центральных банков в целом ряде стран. Проведенные реформы были призваны гарантировать высокую степень независимости, предусмотренной для центральных национальных банков Протоколом «Об уставе Европейской системы центральных банков и Европейского центрального банка», без которой стало бы невозможным эффективное выполнение ими своих обязанностей в рамках ЕСЦБ. Ведь независимая денежно-кредитная политика обеспечивается полной институциональной автономией ЕСЦБ (ст. 107 Договора о функционировании ЕС). Однако, совещание министров финансов государств-членов все же имеет право в определенных условиях определять общие направления денежно-кредитной и валютной политики<sup>2</sup>.

Процесс разработки инструкций, регламентов и подготовки персонала возглавили прежние руководители Европейского валютного института. В состав его правления вошли наиболее авторитетные специалисты в об-

---

<sup>1</sup> См., например: Право Европейского союза / Под ред. С.Ю. Кашкина. М.: Изд-во «Юристъ», 2002. – С. 542–543 (925 с.); Черкасов В.Ю. Единая валюта Европейской денежной системы в 1999 году // Банковское дело. – 2000. – № 2. – С. 4. – С. 2–9.

<sup>2</sup> См. подробнее: Черкасов В.Ю. Единая валюта Европейской денежной системы в 1999 году // Банковское дело. – 2000. – № 2. – С. 4. – С. 2–9.

ласти финансов. Среди них главные экономисты, заместители руководителей и руководители национальных банков стран-участниц<sup>1</sup>.

Руководящими органами ЕЦБ в соответствии со ст. 129 Договора о функционировании ЕС является Совет управляющих и Дирекция.

Совет управляющих состоит из шести членов Дирекции ЕЦБ (включая президента и вице-президента) и управляющих национальными центральными банками государств, входящих в «зону евро»<sup>2</sup>. Решения, принимаемые Советом управляющих, обладают обязательной юридической силой. Посредством принимаемых Советом решений, оформляемых как нормативные акты<sup>3</sup>, формулируется денежно-кредитная и валютная политика «зоны евро», которая затем практически реализуется через Дирекцию ЕЦБ. Последняя, в свою очередь, направляет все необходимые указания в адрес национальных центральных банков государств-членов.

Правовое положение и полномочия Дирекции регулируются п. 2 ст. 283 Договора о функционировании ЕС, положениями Протокола и Правилами процедуры ЕЦБ<sup>4</sup>. Члены Дирекции исполняют свои обязанности на постоянной основе. Ни один из членов не может занимать любые другие должности, оплачиваемые или нет, если только ему не предоставлена, в виде исключения, такая привилегия Советом управляющих. Соответственно в Дирекции ЕЦБ национальные центральные банки не представлены.

Кроме того, в качестве третьего органа ЕЦБ с правом принятия решений выступает Генеральный совет. Однако Генеральный совет является консультативным, а не правотворческим органом. В его обязанности входит содействие принятию необходимых подготовительных мер для установления постоянных фиксированных обменных курсов валют государств-членов «с изъятиями» по отношению к валютам, или единой валюте, государств-членов «без изъятий». Обеспечение связи между руководящими органами ЕЦБ и государствами-членами с изъятиями необходимо для того, чтобы ЕЦБ мог учитывать мнение этих государств при принятии решений, которые будут иметь для них правовые последствия. В Генеральный совет, как и в Совет управляющих, входят управляющие национальными центральными банками, но всех без исключения государств-членов ЕС. Кроме того, членами Генерального совета ЕЦБ являются Председатель и Заместитель Председателя ЕЦБ. Другие члены Дирекции могут принимать участие в заседаниях Генерального совета без права голоса.

---

<sup>1</sup> См. подробнее: Иноземцев В. Смотрите, кто пришел! История и перспективы величайшего финансового эксперимента // Финансист. – 2002. – № 1. – С. 6.

<sup>2</sup> С 1 января 2015 г. число таких государств 19.

<sup>3</sup> Например, Регламенты ЕЦБ.

<sup>4</sup> Правила процедуры Европейского центрального банка от 22 апреля 1999 г. (ЕСВ/1999/6).

ЕЦБ определяет финансовую политику в еврозоне. Приоритетом ЕЦБ является стабильность цен. В то же время он должен поддерживать страны ЕС, берущие на себя обязательство самостоятельно проводить финансовую политику стабильности (новые долги и общая задолженность, процентная ставка). ЕЦБ не может давать кредиты для поддержки государств<sup>1</sup>.

От стран, заинтересованных в переходе к новой валюте, было затребовано соответствие их определенным условиям.

Эти условия включают в себя независимость центрального банка каждого государства-члена и достижение устойчивого сближения экономик, которое определяется на основе четырех критериев конвергенции, которые были сформулированы в Маастрихтском договоре.

#### **13.1.4. «Критерии конвергенции» в основе устойчивого экономического сближения государств-членов ЕС**

Основными «критериями конвергенции» определены:

– ценовая стабильность, которая следует из темпов инфляции, близких к темпам инфляции максимум трех государств-членов, демонстрирующих наилучшие результаты в области стабильности цен;

– удовлетворительный характер состояния публичных финансов. Этот критерий означает, что страна-участница не имеет чрезмерного бюджетного дефицита. Конкретно этот дефицит при нормальных условиях не должен превышать 3% ВВП при соотношении государственного долга к ВВП не более чем 60%. Однако Договор позволяет допускать в оценках искомого соответствия и определенную гибкость (например, при наличии исключительных и временных факторов, вызвавших разбалансирование бюджета)<sup>2</sup>;

– соблюдение установленных пределов курсовых колебаний, обеспечиваемых механизмом валютных курсов Европейской валютной системы, по крайней мере, в течение двух лет и без наличия напряженностей в таком соблюдении; в частности, страны-участницы в этот период не должны девальвировать по своей инициативе курс национальной валюты по отношению к евро;

– динамика «сближения». Этот критерий конвергенции касается процентных ставок. Он означает, что в течение периода, равного одному году до квалификации, страна-участница имела средние номинальные долгосрочные процентные ставки, не превосходившие более чем на два процентных пункта среднюю для трех стран с лучшими показателями стабильности цен. Процентные ставки измеряются на основе долгосрочных

---

<sup>1</sup><http://www.ecb.int>

<sup>2</sup>См. подробнее: Новая единая европейская валюта евро. Программа ТАСИС МГУ имени М.В. Ломоносова / Под ред. В.И. Рыбина. – М., 1998. С. 29–30 (391 с.)

государственных облигаций или сравнимых с ними ценных бумаг с учетом различий в национальной терминологии. Этот критерий оценивает стабильность соответствующей политики страны на финансовых рынках: если процентные ставки в одной стране существенно выше, чем в других, то чаще всего в их основе лежат ожидания ускорения инфляции.

Статистические данные, используемые для оценки соответствия финансов стран-участниц «критериям конвергенции», подготавливаются Европейской комиссией.

### **13.1.5. Сценарий перехода к единой валюте.**

#### **Евро в качестве безналичного платежного средства**

Сценарий перехода к единой валюте предусматривал введение единой валюты в три фазы.

Первая фаза началась 2 мая 1998 г. с принятием решения Европейским Советом о первом составе участников валютного союза (с 1 января 1999 г.), которые удовлетворяли необходимым условиям, и переходили на третий этап ЭВС.

Вторая фаза началась 1 января 1999 г. и стала началом третьего этапа создания экономического и валютного союза в соответствии с Маастрихтским договором. Для валют всех государств-членов был установлен фиксированный обменный курс по отношению к евро, который стал равен 1 ЭКЮ. Во время этого периода (1999–2002 гг.) евро использовался в банковских операциях наряду с национальными валютами.

Выпуск в безналичное обращение единой валюты 11 европейских государств-членов Европейского экономического и валютного союза 1 января 1999 г. стал завершающим этапом почти 40-летней истории европейской валютной интеграции. Валютно-политическая раздробленность старого континента отошла в прошлое. Вместо существовавшей ранее пестрой мозаичной картины из национальных валют европейских стран с введением евро существует, наконец, единая денежная единица. Значение этого исторического шага трудно переоценить. Отпал риск изменения валютного курса и тем самым устранено последнее серьезное препятствие для свободных коммерческих операций в ЕС. Хозяйственная конъюнктура оставалась долгое время благоприятной для стран ЕС, обесценение евро по отношению к доллару активизировало экспорт и создало условия для экономического роста, а трезвая политика Европейского центрального банка позволила сохранить серьезный запас прочности на случай грядущих испытаний. Введение единой валюты привело к большей надежности планирования в сфере торговли и капиталовложений, к уменьшению издержек для экономики и для потребителей в странах зоны действия евро. Тем самым евро создал наилучшие предпосылки для стабильности и экономического роста в ЕС. Евро благоприятст-

вует развитию большого внутриевропейского рынка, а также благодаря легко сравнимым ценам обеспечивается эффект прозрачности в экономической деятельности<sup>1</sup>.

Теперь, по прошествии более 16 лет, можно делать выводы, подкрепленные практикой. Годы функционирования евро в качестве безналичного платежного средства были для европейской экономики в основном удачными.

Конечно, на волне как общемирового, так и Европейского финансового кризиса 2008-2011 гг. перспективы евро выглядят уже не так радужно. На сегодняшний день долговые проблемы стран зоны евро требуют скорейшего разрешения и грозят единому европейскому экономическому пространству новыми обострениями.

Третья фаза началась 1 января 2002 г. с введением в обращение евробанкнот и евромонет.

1 января 2002 г. 12 европейских стран<sup>2</sup> стали полем невиданного эксперимента. Эти независимые страны лишились одного из наиболее привычных символов своего суверенитета. 14 млрд. купюр и 50 млрд. монет номинальной стоимостью в 650 млрд. евро вышли на свободу из банковских хранилищ. Если бы сложили вместе все выпущенные евробанкноты, то они бы четырежды покрыли расстояние до Луны и обратно<sup>3</sup>. 28 февраля их место заняли для ожидания утилизации последние шиллинги, марки, драхмы, песеты, фунты, лиры, гульдены, эскудо и франки.

Однако не все государства-члены ЕС ввели евро. За пределами созданной территории остались Великобритания, Дания и Швеция. Эти государства за пределами «зоны хождения евро» и сегодня. Великобритания и Дания добились подписания специального Протокола к Договору о ЕС, который дает им право выбора в вопросе о присоединении к зоне евро. Упомянутый Протокол можно охарактеризовать как основанный на концепции а la carte, когда государства-члены могут оптировать участие в определенных сферах сотрудничества. В отношении Великобритании и Дании Регламент Совета ЕС от 3 мая 1998 г. «О переходе на евро» указывает на параграфы 2 и 5 Протокола № 11 «О некоторых положениях, относящихся к Соединенному Королевству Великобритании и Северной Ирландии»<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Вальтер Норберт. Страны зоны действия евро: равная зарплата за равный труд? // *Internationale Politik*. – 1999. – № 8. – С. 42.

<sup>2</sup> К странам ЕС, образовавшим «зону хождения евро», в 2002 г. относились: Австрия, Бельгия, Германия, Греция, Испания, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия и Франция.

<sup>3</sup> Штельцнер Хольгер. Евро: отсчет времени начался. – [Электронный ресурс] // Официальный сайт Европейского центрального банка. – Режим доступа. – <<http://www.euro.ecb.int>>. – 2002.

<sup>4</sup> Шайхутдинова Г. Р. Основные концепции гибкости в Европейском Союзе // *Право и политика*. – 2007. – № 8. – С. 38–46.

### 13.1.6. Современное состояние и перспективы «зоны хождения» евро

Европа обрела валюту, названную ею в честь самой себя. Появление евро ознаменовало собой конец продолжительного периода подготовки европейской финансовой интеграции и открыло новый период современной истории. После 1 января 2002 г. на авансцене мировой экономической и политической жизни Европейский союз предстал в качестве крупнейшей сверхдержавы. Сегодня ЕС обеспечивает 25% мирового валового продукта, 35% мирового товарооборота и сосредоточил в своих финансовых институтах 38% мировых банковских депозитов<sup>1</sup>.

Международная расчетная денежная единица «евро» определяется как корзина валют на основе долевого участия валют, отражающая относительную долю государств-членов в валовом национальном продукте ЕС, в торговле внутри ЕС, а также их вклада в механизмы валютной поддержки<sup>2</sup>. То, что евро не принадлежит ни одной стране и не имеет прошлого и корней, продемонстрировали дизайнеры евробанкнот. Недаром на них изображены не портреты известных, крупных европейских деятелей искусств или мыслителей, а безымянные фрагменты мостов и зданий. Новая валюта определяется только сама собой, своей денежной стоимостью.

«Зоной хождения евро» сегодня является территория 19 стран ЕС<sup>3</sup>. Помимо государств – членов ЕС к ней относятся и некоторые неевропейские территории государств ЕС, например, Гваделупу (Франция), Азорские острова (Португалия) или Канарские острова (Испания). Сюда же относятся такие карликовые государства, как Монако, Сан-Марино и Ватикан. В Черногории и Косово принято решение сделать евро официальным национальным платежным средством. Республика Черногория в качестве официальной валюты использует евро, но, не будучи членом зоны евро, не имеет права на выпуск валюты и вынуждена довольствоваться денежными средствами, поступающими из-за границы. Неофициально евро применяется в качестве платежного средства в Восточной Европе, на Балканах и в Турции.

---

<sup>1</sup> Данные приведены по состоянию на 1 января 2010 года. Официальный сайт Всемирного банка. – [Электронный ресурс] // Режим доступа. – <<http://www.worldbank.org>>

<sup>2</sup> The legal status of the euro // Legal aspects of the European System of Central Banks – Frankfurt am Main: European Central Bank, 2005. – P. 236.

<sup>3</sup> К 12 государствам ЕС, ставшими членами валютного союза в 2002 г. (Австрия, Бельгия, Финляндия, Франция, Германия, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Испания, Греция) присоединились Словения (1 января 2007 г.), Кипр и Мальта (1 января 2008 г.), Словакия (1 января 2009 г.), Эстония (1 января 2011 г.), Латвия (1 января 2014 г.), Литва (1 января 2015 г.).

Оценивая в 2015 году долговые проблемы государств-членов ЕС и, как следствие, падение доверия к их финансовому состоянию и институту – единой европейской валюте, к сожалению, приходится констатировать серьезные изменения, как во внутренних, так и общих политиках стран-участниц. Кризис евро «сменил» правительства в Ирландии, Португалии, Греции, Италии, Испании и обострил противоречия в ЕС, в частности, между Великобританией и континентом.

Глобальный финансово-экономический кризис в 2008-2009 гг. обнажил фундаментальные проблемы во многих европейских странах. Он также дал понять, насколько взаимозависимы страны ЕС. Главными проблемами европейских стран стали: высокий уровень безработицы, медленный экономический рост, возрастающий уровень внешнего долга.

С целью преодоления последствий кризиса и возвращения на путь устойчивого развития в марте 2010 года была принята новая стратегия развития ЕС – «Европа-2020»<sup>1</sup>.

В соответствии со стратегией поставлены следующие основные цели, которых Европа собирается достичь к 2020 году:

- 75% населения в возрасте от 20 лет до 64 лет должны быть трудоустроены;

- 3% ВВП ЕС должно быть инвестировано в исследования и разработки;

- достижение целей энергетической политики и политики по поводу изменения климата (включая 30%-ное снижение загрязнения окружающей среды);

- доля учеников, бросивших школы, не должна превышать 10%. Не менее 40% молодежи должны иметь высшее образование;

- сокращение числа людей, находящихся в опасности оказаться за чертой бедности, на 20 млн.

В октябре 2011 года был принят пакет из шести новых законодательных актов по экономическому управлению с целью усилить контроль и координацию для обеспечения устойчивости государственных финансов и предотвращения чрезмерной несбалансированности.

В мае 2013 г. в целях дальнейшего укрепления экономической интеграции и конвергенции между странами зоны евро были разработаны два регламента:

- Регламент (ЕС) № 473/2013, касающийся мониторинга и оценки проектов бюджетных планов и обеспечения коррекции чрезмерного дефицита государств в зоне евро;

- Регламент (ЕС) № 472/2013 на укрепление экономического и бюджетного надзора государств-членов еврозоны, испытывающих или ко-

---

<sup>1</sup> Официальный сайт Европейской Комиссии – Электронный ресурс. Режим доступа <[http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm)>

торым угрожают серьезные трудности в отношении их финансовой стабильности.

В Обзоре годового роста на 2015 год<sup>1</sup> Европейская комиссия предлагает применять комплексный подход к экономической политике, построенный на трех основных столпах – стимулирование инвестиций, ускорение структурных реформ и обеспечение финансовой ответственности.

Однако, развитие и расширение Европейского валютного союза, как и ЕС в целом, не остановилось. Это подтверждается реализацией плана принятия недавно вступивших в ЕС государств<sup>2</sup>, который изначально предусматривал переход некоторых из них на евро с 1 января 2007 г., а остальных – не позднее 2010 года. Так, в 2007 г. в «зону евро» вошла Словения, в 2008 г. – Кипр и Мальта, в 2009 г. – Словакия, в 2014 г. – Латвия, а в 2015 г. – Литва.

В 2015 году «зона хождения евро» расширилась за счет территории Литвы. Другие претенденты хоть пока и не готовы, но они есть. Так, Болгария и Румыния рассчитывают присоединиться к зоне евро с 2015 года.<sup>3</sup> Официальные лица Польши неоднократно корректировали дату вступления своей страны в еврозону, заявляя о намерении присоединиться к евро сначала в январе 2012 года, затем в 2014, 2015 и 2016 годах. Вице-премьер Польши Януш Пехочиньский заявил, что самое раннее вступление Польши в еврозону произойдет после 2020 года.<sup>4</sup> Чехия планирует вступить в еврозону после 2015 года, возможно даже в 2019 году.<sup>5</sup>

## 13.2. БАНКОВСКОЕ ПРАВО ЕС

### 13.2.1. Состав и структура банковской системы ЕС

Рассмотрим подробнее состав и структуру банковской системы ЕС. Каждая из 28 стран, вошедших в Евросоюз (ЕС) к середине 2015 г., в определенное время столкнулась с проблемами модернизации и дальнейшего развития национальной экономики. Консолидация усилий государств в сочетании с эффектом интеграции позволяют решать эти

---

<sup>1</sup> Официальный сайт Европейской Комиссии – Электронный ресурс. Режим доступа <[http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/annual-growth-surveys/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/annual-growth-surveys/index_en.htm)>

<sup>2</sup> Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чехия, Эстония, Болгария и Румыния.

<sup>3</sup> Българсконационално радио. Электронный ресурс. –<http://bnr.bg/>; Официальный сайт палаты депутатов. Электронный ресурс. – <http://www.cdep.ro/proiecte/2009/700/20/1/raport2010.pdf>

<sup>4</sup> Польша планирует вступить в еврозону только после ее «оздоровления» Подробнее: <http://www.rosbalt.ru/main/2014/10/10/1325597.html>

<sup>5</sup> Радио Прага. <http://www.radio.cz/en/section/curraffrs/for-czechs-euro-adoption-still-a-long-way-off>



проблемы в относительно короткие сроки с меньшими экономическими и социальными издержками. Поэтому большинство стран Европы стремятся войти в состав Европейского экономического и валютного союза (ЕЭВС). В настоящее время шесть государств имеют статус кандидата в члены ЕС – это Албания, Исландия, Македония, Сербия, Турция и Черногория.

Итак, как уже было сказано, формирование *Европейской системы центральных банков (далее – ЕСЦБ)*, представляющей собой международную банковскую систему, объединяющую наднациональный Европейский Центральный банк (ЕЦБ) и национальные центробанки стран еврозоны, является ключевым этапом в процессе образования ЕЭВС. В ЕСЦБ, не имеющую статуса юридического лица, включены Национальный банк Бельгии, Бундесбанк, Банк Греции, Банк Испании, Банк Франции, Валютный институт Люксембурга. Согласно уставам, ЕСЦБ и ЕЦБ независимы от национальных правительств и иных учреждений, равно как и от других органов ЕС. Управление ЕСЦБ осуществляет руководство Европейского центрального банка и, прежде всего, Совет Управляющих.

Европейский Центральный банк (Франкфурт-на-Майне, Германия), созданный в 1998 г., реализует целый ряд важных функций для всего Евросоюза. Как уже говорилось, с 1 января 2002 г. на территории 12 стран-членов ЕС была введена единая наличная европейская валюта евро, которая заменила национальные валюты. В 2015 г. членами еврозоны являются уже 19 стран Европы с более чем 338 млн. жителей.

Процессы экономической интеграции в Европе повлекли сближение банковских систем государств-членов ЕС, можно говорить о тенденции унификации их банковского законодательства. Интеграционное регулирование банковской деятельности обеспечивает финансовую стабильность Европейской системы центральных банков и национальных банковских систем, создает условия свободного предоставления услуг банками и эффективного банковского надзора в Евросоюзе.

*Банковское право Евросоюза* представляет собой совокупность норм, которые регулируют правовое положение кредитных организаций и порядков совершения ими банковских операций на внутреннем рынке ЕС.

### **13.2.2. Источники и основные принципы интеграционного регулирования банковской деятельности ЕС**

*К источникам банковского права ЕС* можно отнести следующие акты:

1. *Учредительные договоры*. В них, однако, не содержится специального раздела о банковской деятельности. Осуществление соответ-

ствующей регламентации происходит, в основном, в рамках свободы учреждения, свободы оказания услуг и свободы движения капиталов и платежей;

2. *Акты институтов ЕС.* Это отраслевые правовые акты о банковской и иной финансовой деятельности; комплексные правовые акты, применяемые в финансовой сфере, к внутреннему рынку; комплексные правовые акты ЕС в рамках основных свобод и другие;

3. *Решения Суда Европейского союза;*

4. *Международные договоры и соглашения,* прежде всего, в системе Всемирной Торговой Организации.

*Основные принципы интеграционного регулирования банковской деятельности* предусматривают:

- предоставление национального режима;
- лицензирование кредитных организаций и банковский надзор исходя из принципа страны происхождения;
- сотрудничество национальных и наднациональных органов банковского надзора.

Для банковского надзора в Евросоюзе характерно применение правил, принципов и рекомендаций, выработанных международными организациями, деятельность которых касается регулирования финансовых рынков. Их разработки, хотя зачастую и носят рекомендательный характер, оказывают непосредственное влияние на унификацию законодательства о банковском надзоре государств-членов ЕС. По существу, правила банковского надзора ЕС представляют собой «мягкое право»<sup>1</sup>.

«Усилия Европейского союза по гармонизации банковского права и практики своих государств-членов являют собой составную часть действий по достижению более широких целей Союза: 1) свободы учреждения предприятий, оказания услуг и движения капиталов внутри Союза, а также 2) формирование общего внутреннего рынка»<sup>2</sup>.

Взаимодействие европейских стран в области правового регулирования банковской деятельности получило стартовый импульс от Римского

---

<sup>1</sup> *Lee L.C.* The Basel Accords as Soft Law: Strengthening International Banking Supervision // *Virginia Journal of International Law.* 1998. № 39. P. 1-31; *Hilgenberg H.A.* Fresh Look at Soft Law // *European Journal of International Law.* 1999. № 10. P. 499-515; *Emmenegger S.* The Basel Committee on Banking Supervision – A Secretive Club of Giants? *The Regulation of International Financial Markets Perspectives for Reform.* Cambridge University Press, 2006. P. 235; *Лукашук И.И.* Международное право. Общая часть. – М., 1996. С. 102-104; *Он же.* Международное «мягкое» право // *Государствоиправо.* 1994. № 8-9. С. 159-167.

<sup>2</sup> *Gruson M., Feuring W.* A European Union Banking Law: The Second Banking and Related Directives // *Cranston R. (ed.) The Single Market and the Law of Banking.* London, 1995. P. 26; *Walker G.* *European Banking Law: Policy and Programme Construction* (Sir Joseph Gold Memorial Series). London, 2007; *Usher J.* *The Law of Money and Financial Services in the EU* (Oxford European Community Law Series). Oxford, 2008.

договора 1957 г. о создании Европейского экономического сообщества (статьи 52-73), а также от принятого позднее Единого европейского акта 1986 г. (статья 13). Безусловно, формирование общего внутреннего рынка в банковском секторе экономики Европы было неразрывно связано с созданием такого рынка в рамках всего ЕС. В настоящее время Римский договор 1957 г. о функционировании Европейского союза действует в редакции Лиссабонского договора 2007 г., вступившего в силу 1 декабря 2009 г. Вместе с Маастрихтским договором 1992 г. о Европейском союзе Римский договор выступает учредительным документом ЕС.

Правовое регулирование банковской деятельности в ЕС реализуется в банковских директивах, юридически обязательная сила которых предусмотрена указанным Римским договором 1957 г., кроме того, предполагается сближение нормативных положений, предписаний и административных действий государств-членов ЕС, прямо касающихся создания и функционирования общего внутреннего рынка.

Фактически директива ЕС не имеет прямого действия на территории государств-членов ЕС, в то же время она отражает сочетание их юридических обязательств по достижению определенных результатов и свободы в выборе средств и методов для их достижения (статья 288 Римского договора 1957 г.). Директива ЕС способствует сближению национальных правовых режимов государств-членов путем обозначения рамок правового регулирования в определенной сфере общественных отношений, но не обязывает к введению полного единообразия. Каждая директива ЕС нуждается в имплементации в национальное право государств-членов. Такая имплементация представляет собой приведение государствами-членами ЕС национального законодательства в соответствие с положениями директивы ЕС путем принятия, изменения или отмены внутригосударственных актов<sup>1</sup>.

### **13.2.3. Развитие правового регулирования банковского дела в ЕС**

Директива ЕС от 12 декабря 1977 г. «О координации законов, правил и административных положений, регулирующих организацию и ведение бизнеса кредитных организаций» (77/780/ЕЕС) получила название Первой банковской директивы<sup>2</sup>. С ее принятием *закладывается фундамент европейского банковского права и устанавливается ряд ключевых правил:*

– устраняются многие препятствия к достижению свободы учреждения банков и других кредитных организаций (статья 4);

---

<sup>1</sup> Европейский союз: основополагающие акты в редакции Лиссабонского договора с комментариями / Отв. ред. С.Ю. Кашкин. М., 2008. С. 147.

<sup>2</sup> Official Journal of the European Communities. № L 322.14.01.1978. P. 18-20.

– предложено определение кредитной организации (статья 1) и установлена обязательность лицензирования банковской деятельности (статья 3);

– определены рамочные стандарты государственного лицензирования банковской деятельности (статья 3);

– сформулирован базовый принцип взаимодействия органов банковского надзора государств-членов ЕС, предложено сформировать Банковский консультативный комитет в качестве формы их взаимодействия (статья 11);

– введены правила, регламентирующие создание на территории государств-членов ЕС филиалов кредитных организаций третьих стран.

Первая банковская директива на момент своего принятия оставила нерешенными ряд вопросов, препятствующих созданию единого внутреннего рынка ЕС:

– для создания на территории государства-члена ЕС филиала кредитной организации третьей страны требовалось получить разрешение уполномоченного органа этого государства-члена;

– остались запрещенными трансграничные банковские услуги;

– не было раскрыто понятие самой банковской деятельности.

Вместе с тем, была осуществлена легитимация *понятия «кредитная организация»*. Первой банковской директивой кредитная организация определена как предприятие, чья деятельность заключается в привлечении депозитов (вкладов) или других средств на возвратной основе от публики и в выдаче кредитов от своего имени и за свой счет. Следовательно, с 1977 г. фундаментальным признаком кредитной организации в ЕС официально признается непрерывный процесс приема вкладов и выдача кредитов, то есть превращение сбережений в инвестиции.

Директива ЕС от 15 декабря 1989 г. с таким же названием, которая позднее стала Второй банковской директивой (89/646/ЕЕС)<sup>1</sup>, основной своей целью предусматривала устранение недостатков Первой банковской директивы путем создания единого рынка банковских услуг в рамках ЕС, включая свободу трансграничного оказания таких услуг, а также открытия филиалов банков третьих стран. С появлением Второй банковской директивы можно связывать формирование *трёх принципов, выражающих основополагающие начала построения европейского банковского права*:

1) *принцип единой банковской лицензии*, основанный на взаимном признании, уполномочивал кредитную организацию, получившую банковскую лицензию на территории одного государства-члена ЕС, осуществлять банковскую деятельность, соответствующую приложению к Директиве, на территории любого государства-члена, допускающую и ока-

---

<sup>1</sup>Official Journal of the European Communities. № L 383. 30.12.1989. P. 1-12

зание трансграничных услуг, и открытие филиалов. Банковская лицензия, полученная на территории одного государства-члена, стала признаваться во всех других государствах-членах ЕС национальными органами банковского надзора;

2) *принцип контроля органов банковского надзора государства происхождения* предусматривал, что органы банковского надзора государства происхождения (в котором кредитная организация была лицензирована) осуществляют надзорные функции в отношении деятельности кредитной организации, включая банковские операции за границей государства происхождения. В то же время органы банковского надзора государства пребывания (на территории которого кредитная организация ведет деятельность) сохраняют за собой надзорные функции, которые не закреплены в нормативных актах ЕС за органами государства происхождения;

3) *принцип установления минимальных стандартов пруденциального регулирования* предусматривал минимальный размер уставного капитала (собственных средств) кредитной организации, необходимых для получения лицензии и ведения банковской деятельности (не менее 5 млн. евро); порядок контроля над участием кредитных организаций в небанковском секторе экономики; порядок контроля за крупными акционерами банков.

Следует уточнить, что Вторая банковская директива не ввела банковскую лицензию ЕС, а установила порядок признания банковской лицензии, выданной в одном государстве-члене ЕС, действительной на территории всех других государств-членов ЕС. Принцип взаимного признания банковских лицензий действовал только в отношении банковских операций, зафиксированных приложением ко Второй банковской директиве. Среди них можно увидеть *классический набор операций универсального банка*:

1) прием депозитов (вкладов) и других средств на возвратной основе от публики;

2) выдача кредитов, включая: потребительский кредит, кредит под залог недвижимости, финансирование торговых сделок (включая форфейтинг);

3) финансовый лизинг;

4) перевод денежных средств;

5) выпуск и оплата платежных документов (например, кредитных карт, дорожных чеков и платежных поручений);

6) выдача гарантий и поручительств;

7) операции, совершаемые за свой счет или за счет клиента: с инструментами валютного рынка (чеками, векселями, депозитными сертификатами и др.), по купле-продаже иностранной валюты, с финансовыми фьючерсами и опционами, с процентными ставками и валютообменными курсами, с оборотными ценными бумагами;

- 8) эмиссия акций и меры по ее обеспечению;
- 9) оказание консультационных услуг предприятиям по структуре капитала, по промышленной стратегии, по слиянию и приобретению новых предприятий;
- 10) брокерские услуги на валютных рынках;
- 11) управление портфелями ценных бумаг;
- 12) депозитарные услуги и проведение операций с ценными бумагами;
- 13) оценка платежеспособности и кредитоспособности клиентов;
- 14) предоставление в аренду сейфов для хранения ценностей и документов.

Принцип установления минимальных стандартов пруденциального (профилактического, предупредительного) регулирования получил развитие в нескольких последующих банковских директивах, в числе которых [6]:

Директива ЕС от 17 апреля 1989 г. «О собственных средствах кредитных организаций» (89/299/ЕЕС);

Директива ЕС от 18 декабря 1989 г. «Об индексе платежеспособности кредитных организаций» (89/647/ЕЕС);

Директива ЕС от 6 апреля 1992 г. «О надзоре за кредитными организациями на консолидированной основе» (92/30/ЕЕС);

Директива ЕС от 21 декабря 1992 г. «О мониторинге и контроле за крупными кредитными рисками кредитных организаций» (92/121/ЕЕС);

Директива ЕС от 15 марта 1993 г. «О достаточности капитала инвестиционных фирм и кредитных организаций» (93/6/ЕЕС).

#### **13.2.4. Европейский банковский кодекс**

Важным этапом в развитии правового регулирования банковского дела в ЕС стало принятие банковской Директивы ЕС от 20 марта 2000 г., относящейся к организации и ведению банковской деятельности (2000/12/ЕС) с поправками, внесенными Директивой ЕС от 18 сентября 2000 г. (2000/28/ЕС) [6]. Внесение поправок в течение полугода было связано с принятием Директивы ЕС от 18 сентября 2000 г. «Об организации, ведении бизнеса и пруденциальном надзоре за деятельностью электронных валютных институтов» (2000/46/ЕС)<sup>1</sup> [6]. Директива ЕС от 20 марта 2000 г., вступив в силу 15 июня 2000 г., консолидировала ряд банковских директив, принятых ранее, одновременно часть содержащихся в них положений была изменена, часть утратила силу, а часть включена в директиву 2000/46/ЕС в новой формулировке. Эта кодификационная работа обусловила то, что новая банковская директива стала называться «Евро-

---

<sup>1</sup> *Hopt K., Wymeersch E. (eds.) European Company and Financial Law: Texts and Leading Cases. Oxford, 2007.*

*пейский банковский кодекс» (European Banking Act), который объединял следующие важные положения:*

– подтверждалось определение понятия кредитной организации, разработанное в Первой банковской директиве, и распространялось на понятие электронной валютной организации (пункт 1 статьи 1);

– подтверждались и усиливались положения, касающиеся свободы оказания услуг, создания дочерних предприятий и свободы открытия филиалов банков (статьи 18-21);

– уточнялись принципиальные положения, касающиеся создания дочерних предприятий иностранными банками третьих стран, лицензированными за пределами государств-членов ЕС (статьи 23-25);

– устанавливались рамочные стандарты доступа к организации и ведению банковской деятельности (статьи 4-17), а также стандарты пруденциального надзора над их деятельностью (статьи 26-56);

– подтверждался принцип взаимодействия между надзорными органами государств-членов ЕС путем создания Банковского консультативного комитета (статьи 57-58).

Принципы гармонизации и взаимного признания, на которых должен строиться рынок банковских услуг в ЕС, целиком вошли в указанный Банковский кодекс, это способствовало оптимизации ключевых стандартов лицензирования банков и пруденциального надзора над их деятельностью<sup>1</sup>.

Последующее нормотворчество в правовом регулировании банковской деятельности продолжилось принятием двух новых директив, призванных изменить и расширить Европейский банковский кодекс. Были приняты: Директива ЕС от 14 июня 2006 г. (2006/48/ЕС) (далее – Директива № 48), и Директива ЕС от 14 июня 2006 г. о достаточности капитала инвестиционных фирм и кредитных организаций (2006/49/ЕС) (далее – Директива № 49)<sup>2</sup>. В 2015 г. указанные директивы действуют в редакции Директивы от 16 сентября 2009 г. (2009/111/ЕС)<sup>3</sup>. Директива № 48 вступила в силу 7 декабря 2009 г., заменив Директиву ЕС от 20 марта 2000 г. (2000/12/ЕС), и представляя собой обновленную редакцию Европейского банковского кодекса, закрепляет следующие *правила банковского регулирования*:

1) кредитная организация понимается, во-первых, как предприятие, чья деятельность состоит в приеме депозитов или других возвратных средств от публики и в выдаче кредитов от собственного имени и за свой счет, во-вторых, как электронная валютная организация (пункт 1 статьи 4).

---

<sup>1</sup> *Mohamed S.A* Single Regulator for the EC Financial Market // Journal of International Banking Law. 2001. Vol. 16. № 8, 9. P. 205.

<sup>2</sup> *Hopt K., Wymeersch E.* (eds.) European Company and Financial Law: Texts and Leading Cases. Oxford, 2007.

<sup>3</sup> Official Journal of the European Union. № L 302.17.11.2009. P. 97- 119.

Причём директива отдельно уточняет: прием депозитов может осуществляться только кредитными организациями и никакими другими юридическими или физическими лицами (статья 5);

2) банковская деятельность может осуществляться только при наличии у кредитной организации лицензии (статья 6), выдача которой возможна при соответствии организации следующим требованиям:

– уставный капитал кредитной организации – не менее 5 млн. евро (пункт 1 статьи 9);

– в кредитной организации работают как минимум два лица, способных вести банковское дело эффективно, при этом они имеют хорошую репутацию и многолетний профессиональный опыт (пункт 1 статьи 11);

– кредитная организация обязана сообщить сведения о своих акционерах (участниках), имеющих квалифицированную долю (*qualifying holding* – это прямое или косвенное участие в капитале, представленное 10% или более капитала в уставном капитале организации), а также сведения о размере этой доли (пункт 1 статьи 12);

– кредитная организация имеет право получить лицензию на осуществление банковских операций не позднее 12 месяцев с момента представления своего ходатайства в надзорный орган (статья 13);

– сведения по каждой выданной банковской лицензии передаются в Европейскую комиссию (статья 14);

3) принцип единой банковской лицензии незыблем и не требуется лицензирование деятельности филиалов кредитных организаций, получивших банковскую лицензию на территории какого-либо государства-члена ЕС (статья 16). Создан закрытый перечень из пяти оснований для отзыва у банка лицензии надзорными органами государства происхождения (пункт 1 статьи 17);

4) кредитная организация, лицензированная на территории какого-либо государства-члена ЕС, имеет право открывать филиалы на территории другого государства-члена в уведомительном порядке (пункт 1 статьи 25);

5) филиалы кредитных организаций третьих стран могут открываться лишь с разрешения компетентных надзорных органов. Информация об этом должна быть передана в Европейскую комиссию и Европейский банковский комитет (последний был создан вместо Банковского консультативного комитета) (пункты 1 и 2 статьи 38);

6) каждое физическое или юридическое лицо, намеревающееся приобрести квалифицированную долю в уставном капитале банка, обязано уведомить об этом надзорные органы. Такое уведомление должно быть сделано и в случае, когда лицо намерено увеличить свою квалифицированную долю до 20, 33 или 50%, а также, когда речь идет о преобразовании банка в дочернюю организацию данного лица (пункт 1 статьи 19);



7) банк не имеет права на квалифицированную долю, превышающую 15% размера его собственных средств, в капитале предприятия, которое не является кредитной, финансовой организацией, либо организацией, ведущей деятельность, сопутствующую банковской деятельности (лизинг, факторинг, трастовое управление или процессинговые услуги) (пункт 1 статьи 120). Суммарная величина указанных квалифицированных долей не должна превышать 60% размера собственных средств банка (пункт 2 статьи 120).

Очевидно, что для Европейского союза характерна преемственность в совершенствовании правил ведения банковской деятельности, что особенно четко проявляется в трактовке понятия кредитной организации в различных нормативных документах, начиная от Первой банковской директивы и заканчивая Директивой № 48. Преемственность лежит в основе прочного фундамента для новых правовых конструкций (например, электронной валютной организации), появление которых неизбежно в 21-м веке и обусловлено, прежде всего, ускоренной динамикой научно-технического прогресса.

### **13.2.5. Регулирование нормативов банковской деятельности в ЕС**

Банковский термин «*достаточность капитала*» отражает общую оценку надежности банка, степень его подверженности риску и выражается в процентном отношении капитала банка (его собственных средств) к сумме его активов, взвешенных по степени риска<sup>1</sup>. В банковском праве ЕС норматив достаточности капитала является главным в системе экономических нормативов. Его подробная регламентация была начата в трех директивах: от 17 апреля 1989 г. «О собственных средствах кредитных организаций», от 18 декабря 1989 г. «Об индексе платежеспособности кредитных организаций», от 15 марта 1993 г. «О достаточности капитала инвестиционных фирм и кредитных организаций»<sup>2</sup>. В 2015 г. эти директивы уже не действуют, они заменены положениями разделов главы 2 «Технические инструменты пруденциального надзора» части V Директивы № 48, а также положениями Директивы № 49, содержащими

---

<sup>1</sup> Усоккин В.М. Современный коммерческий банк. Управление и операции. М., 1994. С. 297 – 303; Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. М., 2009; Ольхова Р.Г. Банковское дело: управление в современном банке. М., 2009; Тавасиев А.М. Банковское дело: управление кредитной организацией. М., 2009; Белоглазова Г.Н. Банковское дело: Организация деятельности коммерческого банка. М., 2010; Турбанов А.В., Тютюнник А.В. Банковское дело: операции, технологии, управление. М., 2010; Singer D. Regulating Capital: Setting Standards for the International Financial System (Cornell Studies in Money Series). New York, 2007.

<sup>2</sup> Hopt K., Wymeersch E. (eds.) European Company and Financial Law: Texts and Leading Cases. Oxford, 2007.

минимальные требования к капиталу банка для покрытия рыночного риска и некоторых других видов риска.

По Директиве № 48 *расчет норматива достаточности капитала* осуществляется в соответствии с Базельским соглашением по капиталу 2004 г. («Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала» – Базель II). В частности, для расчета достаточности капитала в отношении кредитного риска банка Директивой № 48 предложены две методики, детально разработанные в рамках Базеля II, и регламентированные в приложениях к директиве. Первая методика (приложение VI к Директиве № 48) основана на стандартизированном подходе (standardised approach), вторая методика (приложение VII к Директиве № 48) основана на внутренне рейтинговом подходе (internalratings based approach). В отношении кредитного риска банка Директива № 48 устанавливает норматив достаточности капитала банка на уровне не менее 8% совокупной величины активов, взвешенных с учетом коэффициента риска согласно указанным методикам (статья 75).

Для *расчета достаточности капитала в отношении операционного риска банка* Директивой № 48 предложены *три методики*, также детально разработанные в рамках Базеля II, и регламентированные в приложении X к директиве. *Первая методика* основана на базовом индикативном подходе (basic indicator approach – BIA) (статья 103); *вторая методика* основана на стандартизированном подходе (standardised approach – SA) (статья 104); *третья методика* основана на усовершенствованном измерительном подходе (advanced measurement approach – AMA) (статья 105).

Директива № 49 тоже устанавливает порядок расчета норматива достаточности капитала банка, но в отношении рыночных рисков, возникающих в деятельности банка и связанных с операциями с ценными бумагами, производными ценными бумагами, другими финансовыми инструментами, а также с валютнообменными операциями. В целях расчета достаточности капитала в отношении рыночного риска банка Директива № 49 раскрывает его понятие. *Рыночный риск кредитной организации* – это риск открытой по какому-либо финансовому инструменту позиции, риск расчетных операций, риск контрагента, крупный кредитный риск, если таковые связаны с торговлей ценными бумагами, риск любых валютнообменных операций, а также риск, связанный с торговлей товарами, и некоторые другие виды рисков.

*Порядок расчета норматива достаточности капитала применительно к рыночным рискам кредитной организации* предусмотрен в приложениях к Директиве № 49:

- приложение I – расчет достаточности капитала для покрытия позиционного риска (position risk);
- приложение II – расчет достаточности капитала для покрытия расчетного риска и риска контрагента (settlement and counterparty credit risk);

- приложение III – расчет достаточности капитала для покрытия валютнообменного риска (foreign-exchange risk);
- приложение IV – расчет достаточности капитала для покрытия товарного риска (commodities risk);
- приложение VI – расчет достаточности капитала для покрытия крупных кредитных рисков (large exposures).

Для кредитной организации норматив достаточности капитала применительно к рыночным рискам с согласия компетентных надзорных органов может быть равен не менее 8% величины активов, взвешенных с учетом коэффициента риска согласно положениям Директивы № 48, если торговый бизнес данного банка (trading book business) имеет следующие параметры:

- в общем объеме бизнеса кредитной организации доля торгового бизнеса не превышает 5%;
- сумма всех позиций, зафиксированных в торговых книгах кредитной организации, не превышает 15 млн. евро;
- в общем объеме бизнеса кредитной организации никогда доля торгового бизнеса не превысит 6%, а сумма всех позиций, зафиксированных в торговых книгах кредитной организации, никогда не превысит 20 млн. евро (пункты 1 и 2 статьи 18 Директивы № 49).

*Норматив крупных кредитных рисков банка* очень тесно связан с достаточностью его капитала. Данный норматив сигнализирует о ситуации, при которой риски в деятельности банка ускоренно и сильно концентрируются, например, из-за массивованного кредитования одного заемщика или группы аффилированных заемщиков. Первоначально порядок расчета данного норматива был отрегулирован Директивой ЕС от 21 декабря 1992 г. «О мониторинге и контроле за крупными кредитными рисками кредитных организаций»<sup>1</sup>, вместо которой в настоящее время действуют следующие правила раздела 5 «Крупные кредитные риски» главы 2 части V Директивы № 48:

- крупный кредитный риск банка – это актив, величина которого равна или превышает 10% размера его собственных средств (статья 108);
- максимальная величина крупного кредитного риска банка не должна превышать 25% размера его собственных средств (пункт 1 статьи 111);
- совокупная величина крупных кредитных рисков банка не должна превышать 800% размера его собственных средств (пункт 3 статьи 111);
- банк обязан сообщать о всех крупных кредитных рисках компетентным надзорным органам не реже четырех раз в год или же один раз в год, если банк берет на себя обязательство регулярно сообщать о вновь

---

<sup>1</sup> Hopt K., Wymeersch E. (eds.) European Company and Financial Law: Texts and Leading Cases. Oxford, 2007.

возникших крупных кредитных рисках, а также об увеличении размера уже имеющихся на 20% и более (пункт 1 статьи 110);

– если клиент или группа аффилированных клиентов, в отношении которых банк принял на себя крупный кредитный риск, является материнской или дочерней компанией данного банка либо дочерней компанией материнской компании данного банка, крупным кредитным риском признается актив с максимальной величиной не более 20% размера собственных средств банка (пункт 2 статьи 111).

Требования Директивы № 48 полностью совпадают с положениями документа Базельского комитета по банковскому надзору «Измерение и контроль за крупными кредитными рисками» 1991 г. Это подтверждает взаимодействие и взаимовлияние процессов международного и европейского сотрудничества в области правового регулирования банковской деятельности. Указанный Базельский документ точно также признает крупным кредитным риском актив, величина которого составляет более 10% размера капитала кредитной организации, причем предусматривает, что максимальная величина этого норматива не должна превышать 25% размера капитала банка.

Большое самостоятельное значение имеет Директива ЕС от 30 мая 1994 года «О схемах по защите вкладов в кредитных организациях» (94/19/ЕС), действующая в 2012 г. в редакции Директивы ЕС от 11 марта 2009 г. (2009/14/ЕС)<sup>1</sup>. Поправки в Директиву ЕС от 30 мая 1994 г. были вызваны необходимостью защиты банковской системы ЕС от негативного влияния мирового финансового кризиса, начавшегося в 2008 г.

Директива ЕС от 11 марта 2009 г. существенно увеличила размер банковских вкладов, подлежащих возмещению в случае банкротства кредитной организации, были сокращены сроки выплат страховых возмещений по вкладам. В отношении прав вкладчиков на возмещение денежных сумм, находящихся на их счетах в банках, в случае банкротства, возникновения иных финансовых затруднений в их деятельности Директива ЕС от 11 марта 2009 г. унифицировала стандарты страхования банковских вкладов, обязательные для всех государств – членов ЕС<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>Official Journal of the European Communities. № L 135.31.05.1994. P. 5-14; № L 68.13.03.2009. P. 3-7.

<sup>2</sup>*Garcia G.* Revising European Union Directives: Deposit Insurance and Reorganization and Winding Up // Kaufman G., Bliss R. (eds.) *Financial Institutions and Markets: 2007 – 2008. The Year of Crisis.* New York, 2009. P. 155-186.

### 13.2.6. Режим консолидированного банковского надзора в ЕС

Для организации и осуществления надзора над деятельностью кредитных организаций европейское банковское право реализует *два принципа*: 1) *принцип организации контроля компетентными надзорными органами государства происхождения* (home country control) и 2) *принцип осуществления консолидированного надзора* (consolidated supervision). Первый принцип содержится в главе 1 «Принципы пруденциального надзора» части V Директивы № 48 и применяется только к банковскому надзору в отношении филиалов кредитных организаций, лицензированных на территории государств – членов ЕС. Корреспондируя принципу взаимного признания банковских лицензий, указанный принцип, по существу, устанавливает, что функция надзора за банком и его иностранными филиалами возложена главным образом на компетентные органы государства происхождения, а именно – государства, в котором банк лицензирован<sup>1</sup>.

Принцип осуществления консолидированного надзора в Директиве ЕС от 29 июня 1995 г. «Об улучшении надзора за кредитными организациями» (95/26/ЕС) [6] был разработан для усиления пруденциального банковского надзора и устранения его недостатков, проявившихся со всей остротой в связи с банкротством Банка международного кредита и торговли в 1991 г. Указанная Директива действует в настоящее время в редакции Директивы ЕС от 5 ноября 2002 г. (2002/83/ЕС)<sup>2</sup>. В документе, в частности, представлена *трактовка категории «тесных связей»* (close links), а также введены новые требования, касающиеся многих вопросов пруденциального регулирования и надзора, в отношении кредитных организаций, имеющих «тесные связи». Согласно Директиве ЕС от 29 июня 1995 г. «*тесная связь*» представляет собой отношение двух или более физических или юридических лиц, содержащее:

- систему участия, означающую прямое или косвенное владение 20% прав голоса или долей в капитале предприятия; либо
- контроль, означающий взаимоотношение между материнской компанией и дочерним предприятием или такое же отношение между физическим либо юридическим лицом и предприятием; любое дочернее предприятие, созданное не материнской компанией, а другим дочерним

---

<sup>1</sup>Andenas M., Avgerinos Y. (eds.) Financial Markets in Europe: Towards a Single Regulator. The Hague, 2003; Quaglia L. Explaining the Reform of Banking Supervision in Europe: An Integrative Approach // Governance: An International Journal of Policy, Administration and Institutions. 2008. Vol. 21. № 3. P. 439-463; Katz E. (ed.) Financial Services Regulation in Europe. Oxford, 2009.

<sup>2</sup>Hopt K., Wymeersch E. (eds.) European Company and Financial Law: Texts and Leading Cases. Oxford, 2007.

предприятием, должно рассматриваться как дочернее предприятие материнской компании, стоящей во главе всей организации (пункт 1 статьи 2).

*Банковский надзор* в свете новых требований Директивы ЕС от 29 июня 1995 г., предусматривает следующие правила:

– перед лицензированием банка, имеющего «тесные связи», органы банковского надзора определяют, не помешает ли фактическая структура его «тесных связей» осуществлять эффективный надзор над таким банком (пункт 2 статьи 2);

– офис центральной администрации банка должен фактически находиться на территории государства-члена ЕС, где банк был лицензирован (статья 3);

– органы банковского надзора вправе сообщать информацию конфиденциального характера, касающуюся положения и деятельности того или иного банка, ряду учреждений по определенному перечню (статья 4);

– аудиторы кредитной организации обязаны сообщать органам банковского надзора обо всех фактах, ставших им известными в ходе аудиторской проверки банка, которые, по их мнению, угрожают его финансовой стабильности, развитию, затрагивают интересы его клиентов, свидетельствуют о серьезном нарушении принципов эффективного менеджмента, что в итоге предполагает невыдачу банку аудиторского сертификата (статья 5).

Весьма действенное влияние на формирование системы правового регулирования банковского надзора в ЕС оказали *особые международные документы*, так называемые *Базель I* и *Базель II*.

*Базельский комитет по банковскому надзору* является форумом для международного сотрудничества по вопросам банковского надзора. Его цель заключается в повышении понимания ключевых вопросов и методов надзора и повышении качества банковского надзора во всем мире. Базельский комитет объединяет представителей центральных банков и органов финансового регулирования Австралии, Аргентины, Бельгии, Бразилии, Канады, Китая, Франции, Германии, Гонконга, Индии, Индонезии, Италии, Японии, Кореи, Люксембурга, Мексики, Нидерландов, России, Саудовской Аравии, Сингапура, Южной Африки, Испании, Швеции, Швейцарии, Турции, Соединенного Королевства и Соединенных Штатов Америки. Секретариат Комитета расположен в Банке международных расчетов в Базеле (Швейцария), в нем работают главным образом профессиональные банковские специалисты, а также временно прикомандированные специалисты из организаций-членов.

*Основными документами, выработанными Базельским комитетом*, считаются следующие:

«Основополагающие принципы эффективного банковского надзора» (1997 г., переработаны в новую версию в 2006 г.),

«Международная конвергенция оценки капитала и требований к капиталу», документ известен как *Базель I* (1988 г.),

«Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы», документ известен как Базель II (2004 г.).

В декабре 2010 г. принят *Базель III – «Международная система оценки рисков ликвидности, стандартов и мониторинга»*, нормативы которого планировалось ввести в период с 2013 по 2018 гг. Основные изменения, по сравнению с документом Базель II, включены в расчет капитала банков, в пруденциальные требования к капиталу, в пруденциальные требования к ликвидности. Базель III дополнительно вводит *консервационный буфер* (резервный запас капитала) и *контрциклический буфер*.

Базель III представляет собой *комплексный набор модернизационных мер*, направленных на укрепление регулирования, надзора и управления рисками в банковском секторе. Эти меры, в частности, предусматривают:

- расширение адаптивных возможностей банковского сектора к негативным влияниям, связанным с финансовыми и экономическими потрясениями (стрессами), независимо от их источника;
- улучшение управления банковскими рисками;
- укрепление прозрачности банков и более глубокое раскрытие ими информации.

Модернизация надзора предполагает сочетание *двух подходов*: *микроруденциальный надзор* будет способствовать большей устойчивости на уровне отдельных банков в периоды стресса при одновременном непрерывном *макроруденциальном надзоре* общесистемных рисков, которые могут накапливаться в банковском секторе, а также непрерывном контроле циклического усиления этих рисков с течением времени.

Международное и европейское в рамках ЕС сотрудничество в области банковского надзора характеризуется и взаимопроникновением регулятивных норм и резкими отличиями. Тенденция взаимопроникновения видна в подходах к пониманию норматива достаточности банковского капитала и в определении других экономических нормативов регулирования банковской деятельности. В то же время явные различия прослеживаются в подходах к формированию основных стандартов консолидированного надзора. Очевидно, что это обусловлено различием в построении самого механизма международного и европейского сотрудничества. Международное сотрудничество в своем генезисе имеет объективные кризисные явления в развитии международной банковской системы, напротив, сотрудничество в рамках ЕС было начато значительно (на 30 лет) раньше и предусматривало, прежде всего, соответствующее субъективно очерченной финансовой архитектуре формирование единого общеевропейского рынка банковских и финансовых услуг.

## Литература

*Арах М.* Европейский союз. Видение политического объединения. М., 1998. – 467 с.

Банковское законодательство: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 240 с.

*Браницкий А.Г.* Создание экономического и валютного союза как закономерный итог экономической и валютной интеграции стран-членов Европейского Союза // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия Международные отношения. Политология. Регионоведение. – Вып. 2 (3). Н. Новгород: ННГУ, 2005. С. 386–402.

*Буторина О.В.* Экономический и валютный союз ЕС в мире. Теория и практика. Доклады Института Европы. – № 85. М: Институт Европы РАН, 2001. – 356 с.

*Буторина О.В.* Что такое евро? М.: Интердиалект +, 1999. – 86с.

*Вальтер Норберт.* Страны зоны действия евро: равная зарплата за равный труд? // InternationalePolitik. 1999. № 8.

Введение в право Европейского союза / С.Ю. Кашкин, П.А. Калинин, А.О. Четвериков ; под ред. С.Ю. Кашкина. М., 2008. 235 с.

Единый Европейский Акт // Единый Европейский Акт. Договор о Европейском Союзе. Пер. с англ. М., 1994. С. 45–246.

*Золотухина Т.* Интеграционные процессы в Европе: введение единой валюты // Вопросы экономики. – 1998. – № 9. – С. 121–122.

Европейский союз: основополагающие акты в редакции Лиссабонского договора с комментариями / Отв. ред. С.Ю. Кашкин. М., 2008. 276 с.

*Иноземцев В.* Смотрите, кто пришел! История и перспективы величайшего финансового эксперимента // Финансист. – 2002. – № 1. – С. 6–15.

*Калашиникова Н.* Змея в тоннеле, или От ЭКЮ-невидимки – к ЭКЮ-денежке // Коммерсантъ. – № 175 (893) от 22.09.1995 или Электронный ресурс. – Режим доступа <http://www.kommersant.ru/doc/118051>

*Китиани Г.Г.* Валютный демпинг и его последствия: российский экономический опыт 2000-х // Современная научная мысль. – 2013. – №2. – С.160-182.

*Лисицын А.Ю.* Финансово-правовые основы денежно-кредитной и валютной политики Европейского валютного союза // Публичные финансы и финансовое право : учеб. пособие / под ред. А.Н. Козырина. М., 2007.

*Лукашук И.И.* Международное право. Общая часть. – М., 1996. С. 102-104; Он же. Международное «мягкое» право // Государство и право. – 1994. – № 8-9. – С. 159-167.

Максимов Ю.А. К вопросу о финансовой политике Российской Федерации в сфере регулирования внешней торговли // Современная научная мысль. – 2016. – №2. – С.148-155.

Международная экономика: Учебник / В.П. Колесов, М.В. Кулаков – Изд. испр. и доп. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – С. 298–315.

Международные валютно-кредитные отношения: Учебник / Н.П. Гусаков, И.Н. Белова, М.А. Стренина; РУДН – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013 – С. 49–61.

На пути к европейскому единству: события и даты // Европейский союз: прошлое, настоящее, будущее. – М, 1994.

Новая единая европейская валюта евро. Программа ТАСИС МГУ имени М.В. Ломоносова / Под ред. В.И. Рыбина. М., 1998. 391 с.



*Пономоренко В.Е., Четвериков А.О., Карнов Л.К.* Банковская интеграция в ЕС и ЕЭП: возможности правовой трансплантации / отв. ред. С.Ю. Кашкин. – М.: Юстицинформ, 2014. 206 с.

Право Европейского союза / Под ред. С.Ю. Кашкина. М.: Изд-во «Юристъ», 2002. – 925 с.

Право Европейского Союза: правовое регулирование торгового оборота. Учебное пособие. / Под ред. В.В. Безбаха, А.Я. Капустина, В.К. Пучинского. – М.: Изд-во Зерцало, 2000. – 400 с.

*Черкасов В.Ю.* Единая валюта Европейской денежной системы в 1999 году // Банковское дело. – 2000. – № 2. – С. 2–9.

*Шайхутдинова Г.Р.* Основные концепции гибкости в Европейском Союзе // Право и политика. – 2007. – № 8. – С. 38–46.

Экономический закон Коперника-Грешема // Финансово-кредитный словарь / под ред. В.Ф. Гарбузова. Т. 1. – М., 1984. 465 с.

*Юмашев Ю.М., Постникова Е.В.* Экономическое право Европейского союза: монография. – М.: Норма, Инфра-М, 2014. С. 325–332.

*Balassa B.* The Theory of Economic Integration. London, 1961.

Bulletin of European Communities. 1978. – № 6. P. 6.

*Chalmers D., Davies G., Monti G., Tomkins A.* European Union Law : text and materials. – Cambridge: Cambridge University Press, 3rd Edition. 2014. P. 704–753.

*Hopt K., Wymeersch E.* (eds.) European Company and Financial Law: Texts and Leading Cases. Oxford, 2007.

*Mohamed S.A* Single Regulator for the EC Financial Market // Journal of International Banking Law. 2001. Vol. 16. № 8, 9. P. 205.

The legal status of the euro // Legal aspects of the European System of Central Banks – Frankfurt am Main: European Central Bank, 2005. 245 p.

## СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие .....	3
Глава 1. СИСТЕМНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	19
Введение .....	19
1.1. Системное окружение и системное наполнение экономики .....	22
1.2. Кризисный цикл экономики.....	25
1.3. Жизненные циклы экономических систем.....	26
1.4. Ролевые циклы подсистем по отношению к экономике.....	28
1.5. Синхронизация кризисного цикла экономики, ролевых и жизненных циклов ключевых подсистем экономики.....	29
1.6. Внешнее системное окружение экономики .....	32
1.7. Обобщение на произвольные экономические системы .....	33
Заключение .....	37
Литература.....	39
Глава 2. ПРОБЛЕМЫ И МЕХАНИЗМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	41
2.1. Особенности формирования государственной экономической политики: эволюция научных взглядов .....	41
2.2. Формирование и реализация доктрины экономической политики в современных условиях.....	57
2.3. Актуальные аспекты совершенствования экономической политики .....	63
Литература.....	65
Глава 3. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ.....	68
3.1. Обоснование методологического подхода к исследованию стратегирования мезоуровня развития .....	68
3.2. Раскрытие содержания понятия «стратегирование» в контексте региональных исследований.....	79
3.3. Выявление ключевых задач стратегирования на мезоуровне в условиях ускорения постиндустриальных преобразований .....	89
Литература.....	98
Глава 4. ФЕНОМЕН РИСКА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ СИСТЕМНОГО МЕНЕДЖМЕНТА .....	100
Введение .....	100

4.1. Операционализация характеристик феномена экономического риска в задачах управления экономическими системами .....	102
4.2. Пространственно-временное структурирование экономической системы объектного типа .....	106
4.3. Генерируемые в пределах каждой подсистемы предприятия ФЭР.....	109
4.4. Подход к формированию программ антирисковых воздействий .....	113
Заключение.....	117
Литература.....	118
<b>Глава 5. УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....</b>	<b>120</b>
5.1. Основы энергетического менеджмента.....	120
5.2. Управление экономией электроэнергии.....	125
5.3. Направления экономии тепловой энергии .....	133
Литература.....	140
<b>Глава 6. МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ</b> (на примере хлебопекарной отрасли) .....	<b>141</b>
6.1. Методическое и инструментальное обеспечение повышения конкурентоспособности производственных предприятий хлебопекарной отрасли .....	141
6.2. Апробация предлагаемого методического обеспечения повышения конкурентоспособности хлебопекарных предприятий Краснодарского края .....	161
6.3. Оценка ожидаемого экономического эффекта от реализации предлагаемого инструментария .....	169
Литература.....	177
<b>Глава 7. НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ .....</b>	<b>181</b>
7.1. Институциональные особенности и роль нефтегазового сектора в современной российской экономике .....	181
7.2. Действующий механизм налогового регулирования отрасли: методы и инструменты .....	187
7.3. Развитие инструментов налоговой поддержки нефтегазового сектора.....	196
Литература.....	200

Глава 8. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА И ДОСТУПНОСТИ МЕДИЦИНЫ В РОССИИ.....	203
Введение .....	203
8.1. Особенности реформы здравоохранения в России .....	205
8.2. Деятельность фонда ОМС на примере ТФОМС Ростовской области.....	212
8.3. Зарубежный опыт функционирования национальной системы здравоохранения.....	215
Заключение .....	222
Литература.....	222
Глава 9. ФИНАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ: ОПТИМИЗАЦИЯ УЧЕТА И АНАЛИЗА РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ .....	224
9.1. Содержание учета расчетов с поставщиками и подрядчиками.....	224
9.2. Формы безналичных расчетов.....	229
9.3. Анализ состояния расчетов с поставщиками и подрядчиками .....	238
Литература.....	244
Глава 10. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ: УЧЕТ И АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ.....	246
10.1. Организация учета затрат на производство продукции .....	246
10.2. Оценка незавершенного производства.....	255
10.3. Анализ затрат на производство продукции .....	257
Литература.....	271
Глава 11. МОНОПОЛИИ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ: ПРОБЛЕМЫ ДОКТРИНЫ И ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКИ .....	273
11.1. Понятие монополии в российском законодательстве и правовой доктрине .....	273
11.2. Правовая политика в сфере монополистической деятельности .....	279
11.3. Правовые формы противодействия монополистической деятельности .....	285
Литература.....	291
Глава 12. ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА И ОБЩЕЕ ТРАНСПОРТНОЕ ПРАВО ЕС: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА.....	293
12.1. Транспорт как важнейший сектор экономики ЕС .....	293
12.2. «Общая» транспортная политика ЕС: принципы, проблемы, компетенции, перспективы .....	294

12.3. Правовая политика и особенности правового регулирования деятельности в области автомобильного транспорта.....	303
12.4. Правовая политика и особенности регулирования деятельности в области железнодорожного транспорта.....	306
12.5. Правовая политика и особенности правового регулирования деятельности в области внутреннего водного транспорта.....	309
12.6. Правовая политика и особенности правового регулирования деятельности в области морского транспорта.....	312
12.7. Правовая политика и особенности правового регулирования деятельности в области воздушного транспорта.....	316
12.8. Правовая политика и особенности правового регулирования деятельности в области смешанных перевозок.....	322
12.9. Правовые основы транспортных взаимоотношений ЕС и РФ.....	323
Литература.....	324
<b>Глава 13. БАНКОВСКОЕ ПРАВО ЕС КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ВАЛЮТНОГО СОЮЗА.....</b>	<b>327</b>
13.1. Экономический и валютный союз ЕС как высшая форма экономической интеграции.....	327
13.1.1. Понятие, цели и принципы ЭВС.....	327
13.1.2. Историко-правовая ретроспектива валютной интеграции.....	329
13.1.3. Организационно-правовые основы деятельности европейской системы центральных банков.....	335
13.1.4. «Критерии конвергенции» в основе устойчивого экономического сближения государств-членов ЕС.....	339
13.1.5. Сценарий перехода к единой валюте. Евро в качестве безналичного платежного средства.....	340
13.1.6. Современное состояние и перспективы «зоны хождения» евро.....	342
13.2. Банковское право ЕС.....	344
13.2.1. Состав и структура банковской системы ЕС.....	344
13.2.2. Источники и основные принципы интеграционного регулирования банковской деятельности ЕС.....	345
13.2.3. Развитие правового регулирования банковского дела в ЕС.....	347
13.2.4. Европейский банковский кодекс.....	350

13.2.5. Регулирование нормативов банковской деятельности в ЕС .....	353
13.2.6. Режим консолидированного банковского надзора в ЕС .....	357
Литература .....	359

*Научное издание*

ПЕРСПЕКТИВЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО  
СОЦИОХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ:  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

Монография

Под редакцией  
*Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиныди,  
А.О. Иншаковой*

Ответственный редактор *В.В. Сорокожердьев*

Подписано в печать 29.04.2016. Формат 60×84/16  
Печать трафаретная. Уч.-изд. л. 20,76. Усл. печ. л. 21,39.  
Тираж 500 экз. Заказ № 12551.

# **Международная Школа молодых ученых в сфере экономики и права**



Проводится ежегодно в г. Сочи. Время проведения: *первая декада октября.*

**Категории участников школы:** молодые ученые и бизнесмены до 35 лет, аспиранты и студенты старших курсов вузов, обучающиеся по экономическим и правовым направлениям.

**Формат работы школы молодых ученых:** однодневные/двухдневные школы по направлениям; мастер классы ведущих российских и зарубежных экономистов; учебные проекты; дискуссионные клубы; круглые столы; организация рабочей защиты диссертаций; мозговой штурм; форсайт; интеллектуальные игры; научный туризм.

**Статус мероприятия:** проводится при участии и организационном содействии со стороны Российской Академии наук, ряда ведущих вузов России, зарубежья, администрации Краснодарского края, бизнес структур.

В ходе работы школы будут представлены выступления известных экономистов, юристов и бизнесменов, их консультации, выступления представителей ВАКа, Минобразования, представителей зарубежных научно-образовательных учреждений, апробация и организация рабочей защиты диссертаций, консультации и оргподдержка публикаций в престижных журналах и изданиях, выдача соответствующих сертификатов.

## **Итоговые документы школы молодых ученых:**

- сборник трудов участников школы молодых ученых;
- сертификат участника школы;
- сертификаты участников конференции молодых ученых и победителей конкурсов представленных научных работ (докладов);
- видеоотчет и печатное опубликование итогов школы молодых ученых.

## **Контакты КРОБФ НОИК:**

+7 928 432 35 48; +7 918-975-17-55

<http://noik.org/>  
[sorich@mail.ru](mailto:sorich@mail.ru).