

УДК 332.1:658.5.011(075)

Доцент Н.А. Серебрякова

(Воронежский государственный университет инженерных технологий) кафедра, теории экономики, товароведения и торговли, доктор экономических наук доцент. тел. 89107497142

E-mail: nad.serebryakova@mail.ru

доцент Е.В. Симонова

(Орловский государственный институт экономики и торговли) кафедра истории, философии, рекламы и связей с общественностью. тел. (4862) 43-08-31

E-mail: jezzi@mail.ru

Associate Professor NA Serebriakova

(Voronezh State University of Engineering Technology) Department of economic theory, Commodity and Trade. phone 89107497142,

E-mail: nad.serebryakova@mail.ru

associate Professor E.V. Simonova

(Orel state institute of economy and trade) Department of stories, philosophies, advertizing and public relations. phone (4862) 43-08-31

E-mail: jezzi@mail.ru

Направления совершенствования конкурентной политики на основе развития контрактных форм совместной деятельности малого и крупного бизнеса

The directions of improvement of a competition policy on the basis of development of contract forms of joint activity of small and large business

Реферат: Анализ зарубежной экономической теории и практики антимонопольного регулирования, принципов российского гражданского права и антимонопольного законодательства, позволяет сформулировать ряд основных принципов и подходов к оценке влияния различных видов контрактных отношений на эффективность использования общественных ресурсов, благосостояние потребителей и конкурентную среду, в этом и заключается основа исследования, представленная в данной статье. Поддержка конкуренции гарантируется Конституцией Российской Федерации, является одной из основ конституционного строя Российской Федерации, а также постоянным приоритетом государственной политики, этим подтверждается актуальность темы исследования. Развитие конкуренции в экономике - это многоаспектная задача, решение которой в значительной степени зависит от эффективности проведения государственной политики по широкому спектру направлений: от макроэкономической политики, создания благоприятного инвестиционного климата, включая развитие финансовой и налоговой системы, снижение административных и инфраструктурных барьеров, до защиты прав граждан и национальной политики. В связи с комплексностью задачи необходим динамичный этапный подход к проведению работ по развитию конкурентной политики в связи с развитием контрактных форм совместной деятельности малого и крупного бизнеса в Российской Федерации и формированию соответствующих направлений. Для исследования авторами исследования избраны следующие методы: статистический метод, метод отнесения к ценности, сравнительный метод, системный подход, исторический метод и метод экономического анализа общественных отношений и права. Исследование охватывает новейшие источники в данной области, отражающие последние экономические и нормативно-правовые изменения, в частности, к ним относятся: статистические данные, экспертные оценки, нормативные правовые акты, акты судебной и административной практики, научные публикации экономистов, социологов и юристов по данной теме. Таким образом, антимонопольное регулирование должно учитывать взаимную выгоду для сторон конкретного соглашения, соотношение размеров дополнительной выгоды, получаемой от совместной деятельности крупной компанией и малой фирмой, что важно для правильной квалификации действий участников - либо как злоупотребления одним из участников соглашения своим доминирующим положением в целях ограничений конкуренции и получения монопольной прибыли, либо как антиконкурентного вертикального соглашения сторон.

Summary: The analysis of the foreign economic theory and practice of antimonopoly regulation, the principles of the Russian civil law and the antitrust law, allows to formulate a number of the basic principles and approaches to an assessment of influence of different types of the contract relations on efficiency of use of public resources, welfare of consumers and the competitive environment, the research basis presented in this article also consists in it. Support of the competition is guaranteed by the Constitution of the Russian Federation, is one of bases of the constitutional system of the Russian Federation, and also relevance of a subject of research is confirmed by a constant priority of a state policy it. Development of the competition in economy is a multidimensional task which decision substantially depends on efficiency of carrying out a state policy in a wide range of the directions: from macroeconomic policy, creation of favorable investment climate, including development of financial and tax system, decrease in administrative and infrastructure barriers, before protection of the rights of citizens and national policy. Due to the complexity of a task dynamic landmark approach to work on development of a competition policy in connection with development of contract forms of joint activity of small and large business in the Russian Federation and to formation of the respective directions is necessary. For research by authors of research the following methods are chosen: a statistical method, a reference method to value, a comparative method, system approach, a historical method and a method of the economic analysis of the public relations and the right. Research covers the latest sources in the field reflecting the last economic and standard and legal changes, in particular, them treat: the statistical given, expert estimates, regulations, acts of judicial and administrative practice, scientific publications of economists, sociologists and this subject lawyers. Thus, antimonopoly regulation has to consider mutual advantage for the parties of the concrete agreement, a ratio of the extent of the additional benefit received from joint activity by the large company and small firm that is important for the correct qualification of actions of participants - or as abuses of one of participants of the agreement of the dominant position for restrictions of the competition and receiving exclusive profit or as anti-competitive vertical agreement of the parties.

Ключевые слова: конкурентная политика, контрактные формы, малый и крупный бизнес

Keywords: competition policy, contract forms, small and large business

© Серебрякова Н.А., Симонова Е.В., 2014

Теоретической основой государственной политики в отношении договоров нестандартной контрактации с участием предприятий малого и крупного бизнеса в настоящее время становится теория транзакционных издержек и концепция фирмы как структуры управления.

Методической базой оценки сложных контрактов служит сравнительный институциональный анализ, позволяющий учитывать сравнительные преимущества дискретных институциональных альтернатив.

Антимонопольное регулирование как одно из направлений государственной политики должно, на наш взгляд, охватывать несколько самостоятельных аспектов влияния контрактных отношений на конкуренцию, экономическую эффективность и благосостояние потребителей: влияние нестандартной контрактации на конкуренцию на рынках продукции, услуг, на которых функционируют контрагенты; снижение благосостояния потребителей в результате монополистической деятельности вертикальных рыночных структур, возникающих на основе нестандартной контрактации; злоупотребление рыночной силой со стороны одного из контрагентов в отношении другого участника соглашения; применение участниками соглашения или другими организациями, работающими на соответствующих товарных рынках, недобросовестных форм конкуренции [1].

Эффект вертикальных ограничений как правило носит разнонаправленный характер и зависит от целей участников соглашения и от того, насколько точно и эффективно эти цели реализованы в условиях контракта. Как отмечалось выше, в зарубежной практике применения конкурентного права к контрактным отношениям в настоящее время антимонопольные органы отказались от безусловного вменения участникам вертикальных соглашений целей ограничения конкуренции и монополизации товарных рынков. Применение такого подхода предполагает, что антимонопольные органы признают возможность существования иных экономических целей у участников соглашения и, следовательно, анализ конкретных контрактов должен строиться на изучении следующих вопросов:

- какие цели декларируются участниками соглашения;
- способствуют ли данные цели повышению эффективности предпринимательской деятельности участников соглашения и общественной эффективности;
- насколько адекватно отражены декларируемые цели в условиях контракта;

– возможно ли достижение поставленных целей иными способами, кроме заключения рассматриваемого соглашения;

– возможно ли достижение поставленных целей без или с меньшими ограничениями самостоятельности участников соглашения [1].

Необоснованность контрактных ограничений с точки зрения декларируемых целей и оптимальных способов их достижения может служить основанием для того, чтобы предполагать наличие у участников соглашения иных, в том числе, антиконкурентных целей.

Например, поддержание цен при перепродаже может повысить экономическую эффективность и увеличить благосостояние потребителей, если установленный в долгосрочном контракте «потолок» розничной цены устраняет «двойную надбавку» к предельным издержкам, которая определяется сначала оптовой, а затем розничной организацией. Установление нижнего предела цены также может положительно повлиять на экономическую эффективность, если основной эффект этого ограничения – предотвращение проблемы «безбилетников» как деловой практики, которая снижает объем услуг, предоставляемых розничным продавцом (подрядчиком, франчайзи), ухудшает качество обслуживания, наносит ущерб деловой репутации поставщика. С другой стороны, если основной эффект ценового ограничения – поддержание картельных соглашений между производителями, то в результате такого вертикального ограничения общественное благосостояние снизится.

Установление эксклюзивных территорий обслуживания также может иметь положительный эффект, если это смягчает проблему «безбилетника», но, к сожалению, это может снизить не только конкуренцию внутри торговой марки, но и между различными фирмами, увеличивая рыночную власть отдельных поставщиков.

Эксклюзивные условия в вертикальных соглашениях повышают экономическую эффективность в той мере, в которой они способствуют защите инвестиций производителя в ноу-хау, но могут и негативно сказываться на общественной эффективности, если они усиливают рыночную власть поставщика, создавая барьеры на вход на рынок для потенциальных конкурентов и порождая потери, связанные с недостижением эффективного масштаба производства у конкурентов [2].

Некоторые вертикальные ограничения неценового характера могут облегчать для новых фирм доступ на рынок. Многие российские рынки в настоящее время имеют неэффективную структуру (не соответствующую

оптимальному уровню масштаба производства), высокий уровень концентрации, и важной мерой по развитию конкуренции является увеличение числа поставщиков, в том числе за счет развития на территории страны франчайзинговых сетей крупных иностранных компаний. Это является дополнительным аргументом в пользу более гибкой конкурентной политики в отношении вертикальных соглашений и гармонизации норм российского антимонопольного законодательства с правовыми установлениями зарубежных стран.

Конечный эффект вертикального соглашения, как результат суммирования разнонаправленных эффектов содержащихся в них ограничений, зависит от уровня конкуренции на соответствующих товарных рынках. Поэтому анализ должен начинаться с исследования уровня концентрации и динамики структуры товарных рынков, на которых действуют участники соглашения. Если релевантные рынки характеризуются низкой концентрацией, низкими барьерами входа и высокой конкуренцией, то антиконкурентные эффекты вертикальных ограничений, скорее всего, не проявят себя [1,2].

Если конкуренция между брендами в сфере розничной реализации продукции или услуг не настолько сильна, чтобы устранить антиконкурентные эффекты вертикальных ограничений, то необходим дополнительный анализ влияния вертикальных ограничений на экономическую эффективность.

При существовании угрозы ограничения конкуренции вследствие облегчения картельных соглашений, исследуется вопрос, достаточно ли фиксация цен перепродажи для поддержания картеля, и насколько эффективна эта мера с учетом неценовых форм конкуренции, которые могут разрушить картель [2].

В случаях, когда на основе исследования общих и специфических рыночных условий нельзя исключить возможность негативного влияния вертикальных ограничений на конкуренцию и общественную эффективность, необходимо дополнительно исследовать вопрос, в какой мере улучшение вертикальной координации повышает экономическую эффективность. Для оценки положительного влияния вертикальных ограничений на общественное благосостояние, которое может нейтрализовать негативный экономический эффект вследствие снижения конкуренции, необходимо учитывать как саму величину прироста экономической эффективности, так и наличие альтернативных способов достижения этого эффекта с меньшими ограничениями конкурентной среды [1].

Если ограничение мотивируется устранением проблемы «безбилетника», то необходимо учитывать, что эта практика является серьезной проблемой в тех случаях, когда дополнительные услуги, предоставляемые продавцом, могут существенно повлиять на объем реализации основной продукции. Кроме того, помимо вертикальных ограничений существуют иные способы разрешения соответствующей проблемы. Например, путем спецификации стандартов обслуживания в контрактах или установлением прямого наблюдения производителя за работой розничного звена. Если издержки такого прямого контроля не очень велики, то это лишает оснований доводы о необходимости введения в контракт вертикальных ограничений.

Серьезного внимания заслуживает такая мотивация вертикальных ограничений, как необходимость защиты интеллектуальной собственности производителя. Например, франчайзинговые соглашения обычно предусматривают меры, препятствующие использованию элементов ноу-хау для продажи конкурирующих товаров. Защита интеллектуальной собственности имеет долгосрочный положительный экономический эффект вследствие увеличения числа инноваций, приводящих к дифференциации продукта и методов его розничной реализации, что может оправдывать даже некоторое ограничение конкуренции и снижение экономической эффективности в краткосрочном периоде [1,2].

Когда существует угроза антиконкурентного эффекта вертикального соглашения, важным обстоятельством, которое необходимо принимать в расчет, является продолжительность контракта. Долгосрочные контракты позволяют снизить риск специфических инвестиций, связанных с контрактными отношениями, и защитить его участников от разнообразных видов оппортунистического поведения деловых партнеров. Однако долгосрочные контракты могут породить барьеры для входа на релевантные рынки новых поставщиков. Поэтому необходимо изучить вопрос, насколько длительный срок контракта оправдан необходимостью защиты трансакционно-специфических инвестиций, которые не могут быть защищены иным способом.

При выработке подходов к антимонопольному регулированию вертикальных соглашений с участием малых компаний следует, кроме уже изложенных, учитывать следующие моменты.

Дополнительный положительный эффект совместной деятельности на основе долгосрочных контрактов для малого предприятия связан с получением возможности с меньшими финансовыми затратами и риском начать бизнес, расширить деятельность, войти на новые

рынки, получить доступ к дорогостоящим объектам интеллектуальной собственности (технологиям, ноу-хау, товарным знакам и т.п.) [1].

Малое предприятие, как правило, является «слабой» стороной в соглашении, поэтому некоторые ограничительные условия контракта могут быть «навязаны» крупной компанией, не отвечая интересам малого бизнеса, перераспределять прибыль от совместной деятельности в пользу более сильного делового партнера [1,2]. В связи с этим, одной из задач антимонопольной политики становится пресечение злоупотреблений рыночной властью в рамках контрактных отношений путем навязывания контрагенту невыгодных для него условий соглашения и необоснованного ограничения его самостоятельности.

Совместная деятельность малого и крупного бизнеса на основе долгосрочных контрактов часто приводит к созданию вертикальных рыночных структур, в рамках которых отношения участников строятся на основе координации их поведения и частичного отказа от самостоятельности в принятии решений, что может оправдываться необходимостью компенсировать перераспределение предпринимательских рисков в рамках вертикальной структуры, гарантировать соблюдение партнерами договорных условий, обеспечивать защиту транзакционно-специфических инвестиций сторон в совместную деятельность и инвестиций в интеллектуальную собственность, ограничивать «оппортунистическое» поведение партнеров и недобросовестную коммерческую практику со стороны других участников рынка [1,2]. Следовательно, антимонопольное регулирование должно исходить из того, что вертикальные ограничения в контрактах могут быть оправданы задачами эффективной организации совместной предпринимательской деятельности.

Система координации и контроля в рамках совместной предпринимательской деятельности малого и крупного бизнеса может строиться на основе взаимной заинтересованности сторон во включении в контракт ограничительных условий, на принуждении участником контракта, обладающим «силой» в переговорном процессе (как правило, доминирующим на рынке предприятием), контрагентов к включению в соглашения ограничительных условий [1, 2].

Таким образом, антимонопольное регулирование должно учитывать взаимную выгоду для сторон конкретного соглашения, соотношение размеров дополнительной выгоды, получаемой от совместной деятельности крупной компанией и малой фирмой, что важ-

но для правильной квалификации действий участников либо как злоупотребления одним из участников соглашения своим доминирующим положением в целях ограничений конкуренции и получения монопольной прибыли, либо как антиконкурентного вертикального соглашения сторон.

Ограничения, содержащиеся в контрактах предприятий малого и крупного бизнеса, могут повышать или снижать благосостояние потребителей, усиливать или ограничивать конкуренцию на соответствующих товарных рынках. Следовательно, антимонопольная политика не может исходить из установления безусловного запрета или разрешения для определенных видов условий договоров нестандартной контрактации.

Оценка допустимости ограничений в рамках нестандартной контрактации должна исходить из особенностей конкретных рынков, на которых работают участники соглашения. Если анализ уровня концентрации и динамики структуры релевантных рынков показывает, что они являются (а) конкурентными, с низким уровнем концентрации (в соответствии с методическими рекомендациями федерального антимонопольного органа к низкоконцентрированным относятся рынки, для которых доля трех крупнейших компаний не превышает 45 % общего объема рыночных продаж и сумма квадратов долей всех участников рынка не превышает 1000) и высокой ценовой эластичностью спроса; (б) «растущими» (увеличение спроса, рост числа участников рынка), характеризующимися высокими темпами дифференциации продуктов, инноваций в технологиях их производства, быстрым изменением состава и долей поставщиков, то контракт не может быть признан опасным для эффективности экономической системы в целом и конкурентной среды [1, 2].

Антимонопольная политика должна строиться с учетом необходимости создания условий, снижающих возможные антиконкурентные эффекты долгосрочных соглашений предприятий малого и крупного бизнеса и обеспечивающих максимизацию экономических выгод, которые участники соглашения и общество получает в результате распространения новых контрактных форм совместной деятельности.

К числу мер, направленных на создание этих условий, относится, например, разработка и реализация системных мероприятий по развитию конкуренции и демонополизации региональных и российских рынков продукции и услуг (например, в рамках разработки программ демонополизации) [1].

Другое направление работы антимонопольных органов - обеспечение защиты участников рынка от недобросовестной конкуренции, связанной с использованием результатов интеллектуальной деятельности конкурентов (в т.ч. товарных знаков, фирменных наименований, запатентованных технологий и промышленных образцов и т.п.), получением преимуществ в предпринимательской деятельности в результате смешения с предприятием, товаром, производственной и торговой деятельностью конкурента.

Активная реализация антимонопольной политики в сфере пресечения недобросовестной конкуренции уменьшит объективную необходимость включения в соглашения условий, которые в значительной степени ограничивают стороны, исходя из задач защиты интеллектуальной собственности, от несанкционированного использования и устранения негативных эффектов, связанных с проблемой «безбилетника»; увеличит положительное влияние вертикальных соглашений на общественную эффективность и благосостояние потребителей (даже «слабые» ограничительные меры или их отсутствие не приведут к негативным последствиям, если существуют альтернативные способы защиты интересов сторон через механизмы антимонопольного законодательства, патентного и авторского права) [1].

Выработка эффективной государственной политики поддержки и защиты малого бизнеса является еще одним направлением, обеспечивающим создание условий для нейтрализации негативных эффектов и повышения экономической эффективности долгосрочных соглашений предприятий малого и крупного бизнеса.

Политика в сфере развития малого предпринимательства должна быть направлена на содействие развитию эффективных форм кооперации малого и крупного бизнеса; снижение односторонней экономической зависимости малых предприятий от крупного бизнеса; усиление позиций малого бизнеса в переговорном процессе для выработки взаимовыгодных условий долгосрочных контрактов; облегчение входа малых предприятий на новые рынки, создание и расширение бизнеса (что снижает зависимость от инвестиционной и иных видов поддержки со стороны крупного бизнеса) [1, 9].

Механизм антимонопольного регулирования должен удовлетворять требованию приемлемого уровня издержек на его реализацию, т.е. обеспечивать необходимый уровень государственного контроля и защиты от антиконкурентных соглашений при минимальных затратах общества, связанных с правопримени-

тельной деятельностью и осуществлением установленных административных процедур.

При этом издержки реализации антимонопольной политики должны учитывать не только общественные затраты на содержание и обеспечение деятельности административных органов, осуществляющих реализацию антимонопольного законодательства, но и затраты предпринимательских структур, связанные с выполнением установленных процедур, увеличением риска и неопределенности при выборе вариантов расширения бизнеса.

Снижение издержек регулирования требует от антимонопольных органов проведения оценки трудоемкости административных процедур, связанных с контролем за согласованными действиями участников рынка и пресечением антиконкурентных соглашений, статистики выявления нарушений антимонопольного законодательства в абсолютных значениях и относительно общего числа контрактов определенного типа. Снижение затрат и рисков предпринимательского сектора предполагает упрощения административных процедур, установления ясных критериев оценки контрактов [11].

Положительный эффект, с точки зрения снижения коммерческих рисков, могло бы иметь внедрение процедур «предварительного решения» (возможность участников контракта до его заключения обратиться в антимонопольные органы с запросом о его соответствии требованиям законодательства о конкуренции), по аналогии с применяемым в российском таможенном законодательстве и налоговом праве ряда зарубежных стран. Следует отметить, что речь идет именно о праве, а не об обязанности. Применение данного принципа наряду с обеспечением эффективности последующего контроля позволят «запустить» механизм самоотбора на основе добросовестного использования контрагентами частной, доступной на данный момент только им информации [1, 6-8].

Антимонопольная политика в отношении долгосрочных контрактных отношений малого и крупного бизнеса должна быть стабильна, предсказуема и «прозрачна» [1, 3-5]. Административные процедуры, связанные с реализацией антимонопольной политики, предполагают более детальное регламентирование в нормативных актах и доведение до сведения заинтересованных лиц. При этом следует обеспечить максимально полную регламентацию всех этапов проведения расследования и принятия решения, с целью устранения чрезмерных дискреционных полномочий государственных должностных лиц при рассмотрении конкретных случаев.

Нормативные акты должны устанавливать четкие критерии инициирования расследования, применения запретов и санкций к участникам антиконкурентных соглашений, в том числе должны быть выработаны критерии определения необходимости детального изучения отдельных контрактов, методики исследования рыночной среды, оценки экономической эффективности, про- и анти-конкурентных эффектов соглашений, механизмы принятия решений, исходя из

специфических условий контракта и особенностей рыночной среды [1, 10].

Необходима также исчерпывающая регламентация объема и структуры запрашиваемой антимонопольными органами информации, а также информации, предоставляемой участникам соглашения и другим заинтересованным организациям и государственным органам (в ходе проведения расследования и после его завершения).

ЛИТЕРАТУРА

1 Анализ проблем антимонопольного регулирования контрактных отношений малого и крупного бизнеса: аналитический доклад. М.: Бюро экономического анализа, 2001.

2 Порядок проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарных рынках, утвержденный приказом ГКАП РФ № 169 от 20.12.1996 г. (зарегистрирован в Минюсте РФ 10.01.1997 г. № 1229).

3 Серебрякова Н.А. Методический подход к развитию управленческого консультирования // Вестник Донского государственного технического университета. 2012. № 5 (66). С. 150-155.

4 Серебрякова, Н.А. Структурная и функциональная асимметричность развития / Н.А. Серебрякова // Регион: системы, экономика, управление. 2011. № 3 (14). С. 34-40.

5. Серебрякова Н.А. Экспертная оценка качества услуг делового образования для среднего и малого бизнеса // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. 2012. № 7. С. 121-132.

6 Симонова Е.В. О субподряде и субконтрактации малого, среднего и крупного бизнеса // Экономические и гуманитарные науки. 2009. № 2 (208). С. 155-157.

7 Симонова Е.В. Основные качества предпринимателя // Вестник экономической интеграции. 2008. № 1. С. 127-128.

8 Симонова Е.В. Причины торможения малого бизнеса // Вестник экономической интеграции. 2008. № 4. С. 139-141.

9 Сибирская Е.В. Система стратегического планирования на региональном уровне // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. 2012. Т. 1. С. 7-11.

10 Строева О., Сибирская Е. Инновационное развитие региона: специфика финансирования (научная статья) // Проблемы теории и практики управления. 2012. № 01. С. 60-65.

11 Хорев А. И., Саликов Ю. А., Дмитриева Л. Н. Институциональный менеджмент промышленного предприятия и его инструментов: монография. Воронеж: Воронежская гос. технологическая акад. 2009. 146 с.

REFERENCES

1 Analysis of problems of antimonopoly regulation of the contract relations of small and large business: analytical report. M.: Bureau of the economic analysis, 2001. (In Russ.).

2 The order of carrying out the analysis and an assessment of a condition of the competitive environment in the commodity markets approved by the order GKAP Russian Federation No. 169 of 20.12.1996 (10.01.1997 No. 1229 is registered in Ministry of Justice of the Russian Federation). (In Russ.).

3 Serebriakova N. A. Methodical approach to development of administrative consultation. Bulletin of the Don state technical university, 2012, no. 5 (66), pp 150-155. (In Russ.).

4 Serebriakova N. A. Structural and functional asymmetry of development. Region: systems, economy, management, 2011, no. 3 (14), pp. 34-40. (In Russ.).

5 Serebriakova N. A. An expert assessment of quality of services of business education for medium and small business. Theoretical and applied questions of economy and a services sector, 2012, no. 7, pp. 121-132. (In Russ.).

6 Simonova E.V. About a subcontract and sub - contractings of small, medium and large business. Economic and humanities, 2009, no. 2 (208), pp. 155-157. (In Russ.).

7 Simonova E.V. Main qualities of businessman. Messenger of economic integration, 2008, no. 1, pp. 127-128. (In Russ.).

8 Simonova E.V. Reasons of braking of small business. Messenger of economic integration, 2008, no. 4, pp. 139-141. (In Russ.).

9 Sibirskaya E.V. System of strategic planning at the regional level. Theoretical and applied questions of economy and services sector, 2012, vol. 1, pp. 7-11. (In Russ.).

10 Stroeveva O., Sibirskaya E. Innovative development of the region: specifics of financing. Problems of the theory and practice of management, 2012, no. 01, pp. 60-65. (In Russ.).

11 Khorev A. I., Salikov Yu. A., Dmitrieva L.N. Institutional management of the industrial enterprise and its tools. Voronezh, VGTA, 2009, 146 p. (In Russ.).