

НОО "ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА"

ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ ВНЕШНЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

Выпуск №2

Абрамова М.А., Бабанов В.Н., Бекетова О.Н.,
Головина Л.А., Демина С.А., Королёв Г.В.,
Корягина И.А., Логачева О.В., Мишурова И.В.,
Нестерова О.С., Николаев Д.В., Орешкина Е.С.,
Рябова Е.В., Фролов А.Л.

НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА

Предприятия в условиях высокой
турбулентности внешней экономической
среды

Выпуск №2

Монография

УДК 33
ББК 65
П71

Рецензенты:

Буров В. Ю., доктор экономических наук, доцент., зав. кафедрой экономической теории и мировой экономики Забайкальского государственного университета (Чита), главный редактор журнала "Теневая экономика" (Москва). Директор НОЦ "Высшая школа экономики, управления и предпринимательства"

Авторы:

Абрамова М.А., Бабанов В.Н., Бекетова О.Н., Головина Л.А., Демина С.А.,
Королёв Г.В., Корягина И.А., Логачева О.В., Мишурова И.В., Нестерова О.С.,
Николаев Д.В., Орешкина Е.С., Рябова Е.В., Фролов А.Л.

Предприятия в условиях высокой турбулентности внешней экономической среды, выпуск №2 [Электронный ресурс]: монография. – Эл. изд. - Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf: 169 с.). - Нижний Новгород: НОО "Профессиональная наука", 2018. – Режим доступа: <http://scipro.ru/conf/monographbusiness3.pdf> Сист. требования: Adobe Reader; экран 10".

ISBN 978-5-907072-47-3

Монография посвящена анализу и оценке инновационных и инвестиционных процессов предпринимательской среде в отраслях и предприятиях

Материалы монографии будут полезны преподавателям, научным работникам, специалистам предприятий, медицинских и учреждений, а также студентам, магистрантам и аспирантам.

При верстке электронной книги использованы материалы с ресурсов: Designed by Freepik

© Авторский коллектив, 2018 г.

ISBN 978-5-907072-47-3



© Издательство НОО Профессиональная наука, 2018 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	5
<i>Глава 1. Экономика современного предпринимательства.....</i>	<i>8</i>
<i>Глава 2. Создание устойчивой организации.....</i>	<i>64</i>
<i>Глава 3. Факторы производительного хозяйствования</i>	<i>77</i>
<i>Глава 4. Экономико-правовые аспекты совершенствования корпоративного управления</i>	<i>84</i>
<i>Глава 5. SOFT SKILLS как основа ведения бизнеса</i>	<i>113</i>
<i>Глава 6. Оценка вероятности банкротства в условиях технического дефолта.....</i>	<i>125</i>
Заключение	146
Библиографический список.....	147
Сведения об авторах	159
Приложение	161

Введение

Стратегическое планирование на предприятии невозможно без оценки всех факторов внешней среды. Проблемы, связанные с разработкой и реализацией стратегии предприятия, приобрели особую актуальность в России в связи с общемировыми тенденциями, в частности глобализацией и корпоративизацией мировой экономики. С целью сохранения устойчивых позиций и конкурентоспособности предприятия вынуждены адекватно и незамедлительно реагировать на изменения, происходящие во внешней и внутренней средах: политическая обстановка, правовые условия для ведения бизнеса, конкурентная борьба, клиентоориентированность, новые технологии и т.д.

Монография состоит из 6-ти глав.

В первой главе «Экономика современного предпринимательства» рассматривается развитие экономики предпринимательской деятельности в современных условиях, объектом исследования являются сельскохозяйственные организации Орловской области. Авторы делают вывод, что проблематика экономики предпринимательства на протяжении многих десятилетий стала предметом пристального внимания зарубежных и отечественных ученых, в исследованиях которых постоянно подвергаются разбору теоретические и практические стороны организационно-управленческого характера, эффективности выбора форм собственности, классификация предпринимательства по размерам и видам деятельности предприятий, влияние государства на экономическую деятельность предпринимательства и др. Уделено внимание специфике аграрного предпринимательства, его конкурентным преимуществам и финансовой составляющей, функционированию сельскохозяйственных организаций, осуществляющих предпринимательскую деятельность самостоятельно и в составе крупных интегрированных структур. Цель исследования заключается в установлении достижения предпринимательской выгоды и затрат на обеспечение устойчивого развития субъектов предпринимательства разных категорий. Выдвинута и обоснована гипотеза, о том, что ключевыми мотивами роста экономики современного предпринимательства являются: инновационное переустройство экономического потенциала, технико-технологическая модернизация, приобретение на выгодных условиях земель сельскохозяйственного назначения, получение льготных кредитов, возможность экспорта товарной

продукции, создание более благоприятных условий предоставления государственной поддержки.

Во второй главе «Создание устойчивой организации» автором раскрыта сущность термина «экономическая устойчивость»; рассмотрены составляющие экономической устойчивости; выявлены факторы экономической устойчивости организации; обобщены методы оценки экономической устойчивости организации.

В третьей главе «Факторы производительного хозяйствования» рассматривается проблема производительного хозяйствования. Данная проблема сегодня актуальна как для нашей страны, так и для мирового сообщества; каждый из используемых в производстве факторов вносит свою долю в единичный результат и является по отношению к нему переменной величиной; производительный результат в зависимости от реальных условий производства может быть достигнут за счет различного сочетания переменных факторов; эффективность использования переменных факторов зависит от их качества и условий, в которых они используются; гигантские масштабы вовлечения в производительное хозяйствование ресурсов и их ограниченность требуют новых подходов к решению проблем производительного использования переменных факторов; новые задачи ставят цифровизация экономики и концепция Индустрии 4.0.

В четвертой главе «Экономико-правовые аспекты совершенствования корпоративного управления» авторы рассматривают теоретические вопросы медиации в системе корпоративного управления, а так же практические аспекты реализации антикризисного потенциала медиации при функционировании провайдера медиативных услуг (на примере «Центра медиации» Ростовской области).

В пятой главе «Soft skills как основа ведения бизнеса» рассмотрены понятия hard и soft skills, отмечены различия между ними; прослежена история возникновения и развития soft skills и их важность для успешного менеджмента предприятия; описаны средства и способы приобретения (развития) soft skills; выделены десять soft skills, на которые, по мнению авторов, стоит обратить особое внимание отечественным предпринимателям; сделаны выводы.

В шестой главе авторы рассматривают вопрос возможности наступления банкротства в условиях технического дефолта

На сегодняшний день развитие современной экономики в большой степени зависит от успешности функционирования финансового сектора, конкурентоспособности и финансовой устойчивости его участников. В условиях

неопределенности все большее внимание уделяется вопросам оценки состоятельности организаций-эмитентов, которые периодически объявляют технические дефолты, с которыми одни компании успешно справляются, а другие банкротятся. По данным информационного агентства Cbonds «только за последний год более 65% эмитентов различных отраслей объявили дефолт по своим обязательствам, но лишь небольшая часть смогла провести реструктуризацию»¹. Технический дефолт не обязательно ведет к финансовому банкротству компании – заемщика, но он является своеобразным «сигналом» о не устойчивом финансовом положении эмитента.

Несмотря на значительный объем существующих исследований и предложенных моделей, посвященных оценке несостоятельности, большинство из них не учитывает особенности российских компаний, функционирующих на рынке ценных бумаг и выпускающих облигации. На наш взгляд, компании – эмитенты облигаций, имеют определенные специфические характеристики и особенности функционирования, которые необходимо учитывать при оценке вероятности их несостоятельности. В связи с этим возникает потребность в разработке модели по оценке вероятности банкротства компаний, функционирующих на рынке ценных бумаг, в условиях технического дефолта, что и обозначило цель исследования

Авторский коллектив:

Головина Л.А., Логачева О.В. (Глава 1. Экономика современного предпринимательства)

Бекетова О.Н., Демина С.А., Фролов А.Л. (Глава 2. Создание устойчивой организации)

Бабанов В.Н. (Глава 3. Факторы производительного хозяйствования)

Абрамова М.А., Мишурова И.В., Нестерова О.С., Николаев Д.В. (Глава 4. Экономико-правовые аспекты совершенствования корпоративного управления)

Королёв Г.В., Корягина И.А. (Глава 5. Soft skills как основа ведения бизнеса)

Рябова Е.В., Орешкина Е.С. (Глава 6. Оценка вероятности банкротства в условиях технического дефолта)

¹ Информационное агентство «Cbonds» [Электронный ресурс] URL: <http://ru.cbonds.info/> (дата обращения: 5 марта 2018 г.)

Глава 1. Экономика современного предпринимательства

Экономика представляет собой динамичное, непрерывно развивающееся явление в силу того, что постоянно видоизменяется народонаселение, открываются новые источники сырья, модифицируются наука и техника, появляются новые надобности, коренным образом меняются факторы, обуславливающие величину спроса и предложения населения. Данным факторам отводится главенствующая роль в современной экономике, а особое место отводится предпринимательству, которое не только содействует поддержанию конкуренции и задает темпы экономического роста, но и повышает качество и структуру валового внутреннего продукта. Предпринимательство выступает одним из важнейших звеньев в экономической хозяйственной системе страны, обеспечивая удовлетворение растущих потребностей общества посредством создания и использования нужных жизненных благ.

Научным сообществом и в практической среде предпринимательство рассматривается с различных позиций, таких как:

- деятельность, направленную на максимизацию прибыли;
- инициативную деятельность граждан, заключающуюся в выработке товаров и услуг, направленную на получение прибыли;
- прямую функцию реализации собственности, основную ее производственную функцию;
- процесс технико-технологической модернизации в целях извлечения прибыли;
- действия, направленные на возрастание капитала, развитие производства и присвоение прибыли;
- специфический вид деятельности, направленный на неустанный поиск изменений в существующих формах жизни предприятий и общества, постоянная реализация этих изменений².

Большинство современных экономистов предпочтение отдают акценту максимизации прибыли, рассматривая ее как исходную цель предпринимательства. Однако, на наш взгляд, предпринимательство сосредоточено

1. ²Нечаев, В.И., Парамонов, П.Ф. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК: Учебник / В.И. Нечаев, П.Ф. Парамонов / КубГАУ. – Краснодар, 2007 – 466 с.

не столько на получении максимальной прибыли, сколько на обеспечении непрерывности воспроизводственного процесса, связанного с воспроизводством спроса и удовлетворением непрестанно трансформирующихся, непрестанно растущих потребностей населения.

Поэтому мы считаем, что предпринимательство – это особенная манера хозяйствования, которой свойственны незаурядные принципы новаторства, стойкие позиции в процессе постоянной инициативы по поиску модификаций в потребностях, спросе конечного потребителя на продукцию и услуги, стремление к удовлетворению этой потребности посредством перефилирования производства, сбыта, маркетинга, логистики, менеджмента, ориентированных на оптимальные нововведения, дающие максимум производительности на каждой стадии воспроизводственного процесса. Здесь мы акцентируем внимание, прежде всего, на потребителе, на его потребностях, только их удовлетворение благодаря предпринимательству сможет обеспечить максимальную прибыль.

Предпринимательство является основой развития экономики любого государства, так как важнейшая его суть проявляется в комбинировании экономических, производственных и трудовых ресурсов для извлечения прибыли, позволяя сформировать нужное количество рабочих мест и принести значимый доход в государственную казну. Поэтому проблемы экономических условий развития предпринимательства привлекли внимание классиков экономической науки и выдающихся ученых многих эпох: А. Смита, Р. Кантильона, Й. Шумпетер, Ф. Хайек, П. Друкера, А. Мартинелли, Ф. Вонпера, А. Маршалла, И. Мангольда, С. Поляка, А Бусыгина, С. Шимшилова, А. Пелиха, Д.С. Львова, А. Агеева и др. Весомый вклад в изучение экономических проблем аграрного предпринимательства внесли такие ученые как: Милосердов В.В., Ушачев И.Г., Серков А.Ф., Петриков А.В., Шутьков А.А., Ключач А.Г., Суслов А.И., Тарасов А.И., Попов В.Н., Алтухов А.И., Папцов А.Г. и др.

Вместе с тем недостаточно исследованы специфика и особенности развития предпринимательства в отраслевом аспекте. Кроме того, усиление экономических санкций против нашей страны выдвинуло на первый план решение таких вопросов, как разработка специальных мероприятий экономического характера способствующих созданию благоприятных условия для ускорения развития национального предпринимательства.

В рамках правовых норм РФ субъектами предпринимательства могут быть физические и юридические лица, избравшие в качестве ключевых позиций своей деятельности инициативу и самостоятельность, экономическую

заинтересованность и независимость, хозяйственный риск и ответственность. Классификацию целей, задач и результатов их предпринимательской деятельности схематически можно представить следующим образом (рис. 1.1).

Проблематика развития экономики предпринимательства является предметом активных дискуссий на протяжении многих десятилетий как на международном государственном уровнях развитых и развивающихся государств, так и различного уровня - международных, национальных, локальных - научно-академических сообществах, а также предпринимательских и общественных объединениях³.

В круг постоянно обсуждаемых вопросов входят следующие стороны предпринимательства:

- организационно-управленческая, которая включает в себя не только производство, но и фазы обмена и распределения. Эта сторона реализуется через стратегическое, текущее, ситуационное планирование, через постоянно меняющиеся системы стимулирования труда и обновление технической основы производства, через маркетинг.

- эффективность выбора формы собственности (частная, акционерная, кооперативная или государственная), от которой зависит успех предпринимательства. Эта сторона занимает ключевое место при переходе к предпринимательскому типу хозяйствования. Эффективными формами являются те, которые позволяют максимально результативно использовать производственный потенциал, инфраструктуру, интеллектуальные и природные ресурсы, а также экономические отношения.

³Направления развития предпринимательских структур в АПК России // Сборник статей Всероссийской Научно-практической конференции. - Воронеж: ГНУ НИИЭО АПК ЦЧР России. - 2010.- 409с.

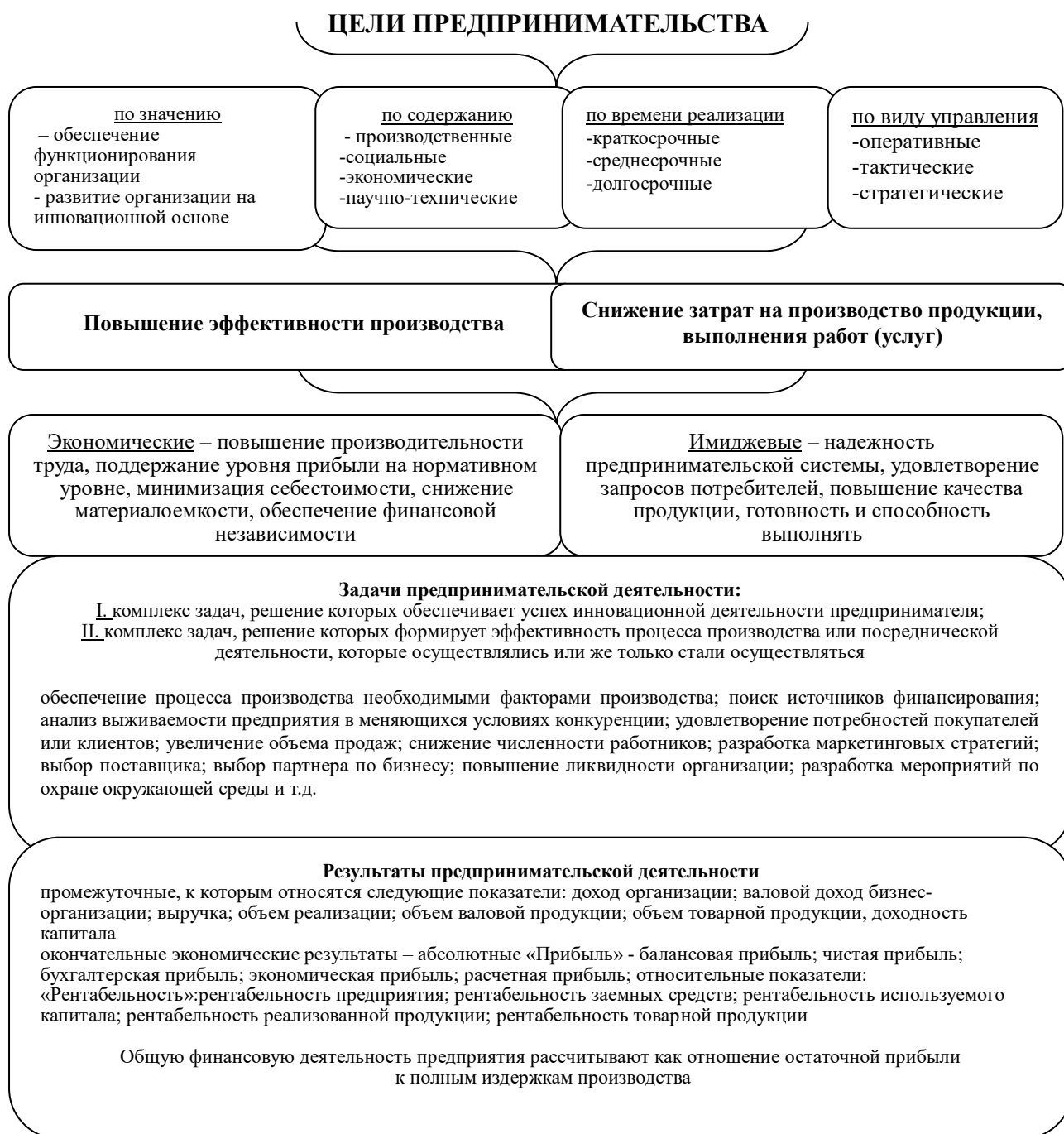


Рисунок 1.1. Классификация целей, задач и результатов предпринимательской деятельности

- классификация предпринимательства по его размерам, характеру деятельности, отраслевой принадлежности, преобладающему фактору производства, правовому статусу. По размерам (масштабам) предприятия подразделяются на мелкие, средние и крупные. Для определения вида

предприятия исходят из двух основных параметров - численности занятых и объема доходов. По количеству обычно преобладают малые предприятия.

- степень вмешательства государства и его органов в экономическую деятельность предпринимателей. Для развития предпринимательства необходимо систематическое государственное регулирование и поддержка - комплекс общих и специальных мер экономического, правового и административного характера, направленных на создание благоприятных условий для становления и самостоятельного развития национального предпринимательства в контексте устойчивого социально - экономического развития страны.

Следует заметить, что в России государство традиционно занимало определяющую в стимулировании и регулировании предпринимательства. Буквально на всех этапах российской экономики прослеживается связь предпринимательства с деятельностью государственных органов власти.

Так, например, с XIV века предпринимательская деятельность попадает в почти полную зависимость от правительства, начинает складываться поощрительная и покровительственная системы, приведшие к созданию монополий и деформации экономического развития.

В послепетровское время арсенал правительственных мер поддержки предпринимательства пополнился новыми видами льгот.

Использованием новых методов и средств государственной поддержки предпринимательства характеризуется первая четверть XIX века - реформы Александра 1. Это появление первых профессиональных журналов для предпринимателей («Северная почта» и «Журнал мануфактур и торговли»), способствовавших распространению полезного опыта предпринимательства и издававшихся за счет казны, а также открытие специальных школ, готовивших специалистов в области предпринимательства.

С конца XIX века в России начинается восстановление значения государственного предпринимательства; усиливается с его стороны вмешательство в предпринимательскую деятельность; проводятся крупные, прежде всего финансовые, мероприятия для обеспечения поддержки и защиты национального предпринимательства (в первую очередь, используя политику протекционизма в отношении ведущих предприятий)⁴.

Конец XX - начало XXI вв. - это современный этап развития теории предпринимательской функции, который связывается с переносом акцента

⁴Справочник экономиста. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.profiz.ru/se/3_2010/Budzetirovanie_metod_anal/.

на управленческий аспект в анализе действий предпринимателя. В настоящее время в теоретических исследованиях уделяется внимание не только предпринимательству как способу ведения дел на самостоятельной, независимой основе, но и внутрифирменному предпринимательству⁵.

Общую характеристику экономики современного российского предпринимательства с легкостью можно получить в базе данных Росстата⁶, где за последнюю пятилетку (2013-2017 гг.) российские предприятия, характеризующиеся неприемлемым положением для развития предпринимательства, выглядят следующим образом – таблица 1.1.

Таблица 1.1

Характеристика неприемлемого положения предприятий РФ для развития предпринимательства*

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Всего предприятий, млн. ед.,	1,7	1,9	2,3	2,3	2,3
из них (%):					
с финансовой «дырой» в балансе	13	14	14	13	13
торговали в убыток	16	17	17	17	16
с убыточной деятельностью в целом	19	20	20	19	19
собственных средств меньше заемных	65	65	65	64	63
недостаточно средств для погашения текущих обязательств	22	23	22	21	20

* в базе данных Росстата отсутствует информация о банках, страховых и пр. организациях, имеющих специфическую форму бух. отчет-ти, а также индивид. предприниматели, которые не составляют бух. отчетность

Источник информации: <https://www.testfirm.ru>

За период 2013-2017 гг. количество предприятий в целом по Российской Федерации увеличилось на 600 тыс. единиц (или на 35%). Среди них за пять исследуемых лет в неприемлемом диапазоне для развития предпринимательства доля предприятий с финансовой дырой в балансе составила - 13-14%; с убыточными показателями по торговой деятельности - 16-17%; и имели убыточную деятельность - 19-20% от общего количества предприятий. Также у более 63% предприятий наблюдается превышение заемных средств над собственными, а у 20% недостаточно средств для погашения текущих обязательств.

⁵Нечаев, В.И., Парамонов, П.Ф. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК: Учебник / В.И. Нечаев, П.Ф. Парамонов / КубГАУ. – Краснодар, 2007 – 466 с.

⁶ Официальные статистические публикации Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 04.04.2016 №265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»⁷ распределение предприятий Российской Федерации по масштабам деятельности представлено в таблице 1.2 с дополнительным выделением самой малой категории (до 10 млн. руб.).

Таблица 1.2

Распределение предприятий РФ по масштабам деятельности за 2017 г.

Категория предприятий	Масштаб деятельности (доход, млн. руб.)	Доля предприятий в общем количестве, %
I. до 10 млн. руб.	менее 10	55,6
II. микропредприятия	10 – 120	35,7
III. малые предприятия	120 – 800	7,0
IV. средние предприятия	800 – 2000	0,9
V. крупные предприятия	свыше 2000	0,6

Источник информации: <https://www.testfirm.ru>

По итогам 2017 г. более 55% организаций относятся к группе с масштабом дохода до 10 млн. руб., 35% вошли во вторую группу микропредприятий, 7% - в группу малых предприятий, а на долю средних и крупных приходится менее одного процента (соответственно 0,9% и 0,6%).

В Российской Федерации сформированы организационно-правовые основы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Создана Правительственная комиссия по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства. В 2015 г. Госсоветом Российской Федерации рассматривались дополнительные меры по поддержке малых и средних компаний. Меры, направленные на поддержку самозанятости и реализацию инвестиционного потенциала малого и среднего бизнеса, включены в перечень первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого социально-экономического развития страны. Применительно к разным отраслям и видам экономической деятельности реализуются программы финансовой поддержки, в рамках которых во всех регионах страны субъекты малого и среднего предпринимательства имеют возможность получать субсидии для возмещения затрат на ведение бизнеса, микрозаймы, гарантии по кредиту или кредит на льготных условиях.

⁷ Постановление Правительства РФ от 4 апреля 2016 г. №265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства». [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

В течение десяти лет, начиная с 2005 г. Минэкономразвития России реализует специальную программу по предоставлению субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации для оказания господдержки субъектам малого и среднего предпринимательства на региональном уровне. С 2015 г. согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2014 г. №1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства»⁸ средства из федерального бюджета распределяются между регионами на конкурсной основе на реализацию мероприятий, предусмотренных региональными программами развития малого и среднего предпринимательства, при условии софинансирования расходов. В системе господдержки заложены прямые и косвенные меры.

В Налоговом кодексе Российской Федерации для субъектов малого предпринимательства предусмотрены специальные налоговые режимы (единый сельскохозяйственный налог, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, патентная система налогообложения), позволяющие оптимизировать систему учета и налоговых платежей⁹.

Чтобы оценить экономику современного предпринимательства, рассмотреть и понять процесс создания предпринимательского дохода мы распределили на пять групп по уровню рентабельности 85 отраслей народного хозяйства, таких как:

- *Код ОКВЭД 01* - Растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях;
- *Код ОКВЭД 02* - Лесоводство и лесозаготовки;
- *Код ОКВЭД 03* - Рыболовство и рыбоводство;
- *Код ОКВЭД 05* - Добыча угля;
- *Код ОКВЭД 06* - Добыча сырой нефти и природного газа;
- *Код ОКВЭД 07* - Добыча металлических руд;
- *Код ОКВЭД 08* - Добыча прочих полезных ископаемых;
- *Код ОКВЭД 09* - Предоставление услуг в области добычи полезных ископаемых;

⁸ Постановление Правительства Российской Федерации №1528 от 29.12.2016 «Об утверждении правил предоставления из федерального бюджета субсидий российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным сельскохозяйственным товаропроизводителям, организациям и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим производство, первичную и (или) последующую промышленную переработку сельскохозяйственной продукции и ее реализацию». [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

⁹ Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 №117-ФЗ. [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

- Код ОКВЭД 10 - Производство пищевых продуктов;
- Код ОКВЭД 11 - Производство напитков;
- Код ОКВЭД 12 - Производство табачных изделий;
- Код ОКВЭД 13 - Производство текстильных изделий;
- Код ОКВЭД 14 - Производство одежды;
- Код ОКВЭД 15 - Производство кожи и изделий из кожи;
- Код ОКВЭД 16 - Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения;
- Код ОКВЭД 17 - Производство бумаги и бумажных изделий;
- Код ОКВЭД 18 - Деятельность полиграфическая и копирование носителей информации;
- Код ОКВЭД 19 - Производство кокса и нефтепродуктов;
- Код ОКВЭД 20 - Производство химических веществ и химических продуктов;
- Код ОКВЭД 21 - Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях;
- Код ОКВЭД 22 - Производство резиновых и пластмассовых изделий;
- Код ОКВЭД 23 - Производство прочей неметаллической минеральной продукции;
- Код ОКВЭД 24 - Производство металлургическое;
- Код ОКВЭД 25 - Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования;
- Код ОКВЭД 26 - Производство компьютеров, электронных и оптических изделий;
- Код ОКВЭД 27 - Производство электрического оборудования;
- Код ОКВЭД 28 - Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки;
- Код ОКВЭД 29 - Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов;
- Код ОКВЭД 30 - Производство прочих транспортных средств и оборудования;
- Код ОКВЭД 31 - Производство мебели; 32. Производство прочих готовых изделий;
- Код ОКВЭД 33 - Ремонт и монтаж машин и оборудования;
- Код ОКВЭД 35 - Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха;
- Код ОКВЭД 36 - Забор, очистка и распределение воды;
- Код ОКВЭД 37 - Сбор и обработка сточных вод;
- Код ОКВЭД 38 - Сбор, обработка и утилизация отходов; обработка вторичного сырья;

- Код ОКВЭД 39 - Предоставление услуг в области ликвидации последствий загрязнений и прочих услуг, связанных с удалением отходов;
- Код ОКВЭД 41 - Строительство зданий;
- Код ОКВЭД 42 - Строительство инженерных сооружений;
- Код ОКВЭД 43 - Работы строительные специализированные;
- Код ОКВЭД 45 - Торговля оптовая и розничная автотранспортными средствами и мотоциклами и их ремонт;
- Код ОКВЭД 46 - Торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами;
- Код ОКВЭД 47 - Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами;
- Код ОКВЭД 49 - Деятельность сухопутного и трубопроводного транспорта;
- Код ОКВЭД 50 - Деятельность водного транспорта;
- Код ОКВЭД 51 - Деятельность воздушного и космического транспорта;
- Код ОКВЭД 52 - Складское хозяйство и вспомогательная транспортная деятельность;
- Код ОКВЭД 53 - Деятельность почтовой связи и курьерская деятельность;
- Код ОКВЭД 55 - Деятельность по предоставлению мест для временного проживания;
- Код ОКВЭД 56 - Деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков;
- Код ОКВЭД 58 - Деятельность издательская;
- Код ОКВЭД 59 - Производство кинофильмов, видеофильмов и телевизионных программ, издание звукозаписей и нот;
- Код ОКВЭД 60 - Деятельность в области телевизионного и радиовещания;
- Код ОКВЭД 61 - Деятельность в сфере телекоммуникаций;
- Код ОКВЭД 62 - Разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги;
- Код ОКВЭД 63 - Деятельность в области информационных технологий;
- Код ОКВЭД 64 - Деятельность по предоставлению финансовых услуг, кроме услуг по страхованию и пенсионному обеспечению;
- Код ОКВЭД 65 - Страхование, перестрахование, деятельность негосударственных пенсионных фондов, кроме обязательного социального обеспечения;

- Код ОКВЭД 66 - Деятельность вспомогательная в сфере финансовых услуг и страхования;
- Код ОКВЭД 68 - Операции с недвижимым имуществом;
- Код ОКВЭД 69 - Деятельность в области права и бухгалтерского учета;
- Код ОКВЭД 70 - Деятельность головных офисов; консультирование по вопросам управления;
- Код ОКВЭД 71 - Деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования; технических испытаний, исследований и анализа;
- Код ОКВЭД 72 - Научные исследования и разработки;
- Код ОКВЭД 73 - Деятельность рекламная и исследование конъюнктуры рынка;
- Код ОКВЭД 74 - Деятельность профессиональная научная и техническая прочая;
- Код ОКВЭД 75 - Деятельность ветеринарная;
- Код ОКВЭД 77 - Аренда и лизинг;
- Код ОКВЭД 78 - Деятельность по трудоустройству и подбору персонала;
- Код ОКВЭД 79 - Деятельность туристических агентств и прочих организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма;
- Код ОКВЭД 80 - Деятельность по обеспечению безопасности и проведению расследований;
- Код ОКВЭД 81 - Деятельность по обслуживанию зданий и территорий;
- Код ОКВЭД 82 - Деятельность административно-хозяйственная, вспомогательная деятельность по обеспечению функционирования организации, деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса;
- Код ОКВЭД 84 - Деятельность органов государственного управления по обеспечению военной безопасности, обязательному социальному обеспечению;
- Код ОКВЭД 85 - Образование;
- Код ОКВЭД 86 - Деятельность в области здравоохранения;
- Код ОКВЭД 87 - Деятельность по уходу с обеспечением проживания;
- Код ОКВЭД 88 - Предоставление социальных услуг без обеспечения проживания;
- Код ОКВЭД 90 - Деятельность творческая, деятельность в области искусства и организации развлечений;
- Код ОКВЭД 91 - Деятельность библиотек, архивов, музеев и прочих объектов культуры;

- Код ОКВЭД 92 - Деятельность по организации и проведению азартных игр и заключению пари, по организации и проведению лотерей;
- Код ОКВЭД 93 - Деятельность в области спорта, отдыха и развлечений;
- Код ОКВЭД 94 - Деятельность общественных организаций;
- Код ОКВЭД 95 - Ремонт компьютеров, предметов личного потребления и хозяйственно-бытового назначения;
- Код ОКВЭД 96 - Деятельность по предоставлению прочих персональных услуг.

Результаты группировки представлены в таблице 1.3.

В первую группу (с рентабельностью менее 2%) в 2013 г. входят 4 отрасли народного хозяйства (05 - Добыча угля; 35 - Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха; 36 - Забор, очистка и распределение воды; 46 - Торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами); на протяжении исследуемых лет наблюдается тенденция сокращения их количества и в 2017 г. только одна отрасль имеет такие низкие значения рентабельности (36 - Забор, очистка и распределение воды). Следующие группы более многочисленные: в группу с рентабельностью от 2% до 4% в 2013 г. вошли 25 отраслей, а к 2017 г. их сократилось до 21; группа от 4% до 6% в 2013 г. состоит из 21 отрасли народного хозяйства, далее их количество увеличивалось, но к 2017 г. снова вернулось к уровню 2013 г.; в группу с рентабельностью от 6% до 8% в 2013 г. вошли 25 отраслей, а к 2017 г. – 28; и в пятой группе (рентабельность св.8%) количество отраслей, вошедших в эту группу за пять лет выросло на 55%. Сокращение количества отраслей, входящих в менее рентабельные группы, и переход их другие более рентабельные свидетельствует об улучшении эффективности деятельности этих отраслей.

Таблица 1.3

Группировка отраслей народного хозяйства по уровню рентабельности

Год		Уровень рентабельности, %				
		I гр.: до 2,0	II гр.: 2,1-4,0	III гр.: 4,1-6,0	IV гр.: 6,1-8,0	V гр.: св.8,0
2013 г.	ед.	4	25	22	25	9
	Код ОКВЭД	36 (0%), 51(1,6%), 35(1,7%), 46(1,9%)	41(2,5%), 49(2,6%), 51(2,6%), 17(2,7%), 24(2,7%), 37(2,7%), 38(2,9%), 45(3%), 52(3%), 29(3,1%), 19(3,3%), 25(3,3%), 42(3,4%), 22(3,5%), 23(3,5%), 27(3,5%), 28(3,5%), 50(3,5%), 08(3,6%), 30(3,6%), 59(3,7%), 10(3,8%), 43(3,8%), 18(3,9%), 78(4%)	02(4,1%), 13(4,1%), 16(4,1%), 20(4,1%), 07(4,3%), 09(4,3%), 15(4,4%), 31(4,7%), 47(4,8%), 92(4,9%), 14(5%), 53(5%), 58(5%), 73(5,1%), 81(5,1%), 01(5,3%), 33(5,6%), 90(5,7%), 11(5,8%), 26(5,9%), 32(6%), 72(6%)	56(6,1%), 61(6,1%), 39(6,2%), 96(6,2%), 95(6,3%), 82(6,5%), 87(6,5%), 74(6,7%), 21(6,8%), 60(6,8%), 71(7%), 84(7%), 93(7%), 55(7,1%), 85(7,1%), 91(7,2%), 88(7,3%), 75(7,4%), 80(7,5%), 63(7,6%), 62(7,7%), 66(7,9%), 12(8%), 70(8%), 77(8%)	94(8,2%), 86(8,3%), 79(8,4%), 64(9,4%), 03(9,6%), 69(10,4%), 06(11,2%), 68(11,3%), 65(14%)
2014 г.	ед.	3	27	25	23	7
	Код ОКВЭД	36(0,1%), 35(1,8%), 46(1,90%)	29(2,3%), 41(2,4%), 49(2,4%), 52(2,6%), 51(2,7%), 24(2,8%), 30(2,8%), 19(2,9%), 45(2,9%), 78(2,9%), 25(3%), 22(3,1%), 28(3,1%), 38(3,1%), 23(3,2%), 27(3,2%), 42(3,2%), 17(3,3%), 50(3,3%), 59(3,3%), 18(3,5%), 37(3,5%), 43(3,5%), 08(3,6%), 05(3,7%), 10(3,8%), 13(3,9%)	20(4,1%), 92(4,1%), 15(4,2%), 16(4,3%), 31(4,3%), 58(4,4%), 47(4,5%), 73(4,5%), 09(4,6%), 87(4,6%), 14(4,7%), 07(4,9%), 02(5%), 53(5%), 81(5%), 11(5,1%), 39(5,1%), 33(5,3%), 90(5,3%), 26(5,4%), 56(5,4%), 60(5,5%), 32(5,7%), 61(5,7%), 82(5,9%)	72(6,1%), 91(6,1%), 96(6,1%), 55(6,2%), 75(6,3%), 77(6,4%), 95(6,4%), 93(6,5%), 71(6,7%), 74(6,8%), 21(6,9%), 85(6,9%), 63(7%), 80(7,2%), 88(7,3%), 62(7,4%), 01(7,7%), 70(7,7%), 86(7,7%), 94(7,8%), 66(7,9%), 79(7,9%), 84(8%),	64(8,6%), 65(9,5%), 06(9,8%), 03(10,4%), 69(10,4%), 68(11,4%), 12(16,2%)
2015 г.	ед.	3	25	27	20	10
	Код ОКВЭД	36(0%), 35(1,9%), 46(2%)	41(2,3%), 49(2,3%), 51(2,3%), 52(2,4%), 29(2,5%), 23(2,9%), 24(2,9%), 38(2,9%), 78(2,9%), 25(3%), 42(3,1%), 22(3,2%), 41(2,3%), 49(2,3%), 51(2,3%), 52(2,4%), 29(2,5%), 23(2,9%), 24(2,9%), 38(2,9%), 78(2,9%), 25(3%), 42(3,1%), 22(3,2%), 45(3,2%), 28(3,3%), 27(3,4%), 17(3,5%), 50(3,5%), 08(3,6%), 43(3,6%), 59(3,6%), 10(3,8%), 19(3,8%), 18(3,9%), 16(4%), 30(4%)	05(4,1%), 09(4,2%), 13(4,3%), 37(4,3%), 87(4,3%), 92(4,3%), 20(4,4%), 31(4,4%), 73(4,4%), 39(4,5%), 15(4,6%), 47(4,6%), 58(4,8%), 11(5%), 02(5,1%), 81(5,1%), 14(5,2%), 60(5,2%), 90(5,3%), 53(5,5%), 56(5,5%), 91(5,6%), 26(5,7%), 33(5,7%), 61(5,7%), 88(5,7%), 77(6%)	55(6,1%), 32(6,2%), 82(6,2%), 72(6,5%), 96(6,5%), 93(6,6%), 84(6,7%), 07(6,9%), 71(6,9%), 85(6,9%), 95(6,9%), 75(7%), 63(7,1%), 74(7,2%), 12(7,5%), 80(7,5%), 21(7,8%), 86(7,8%), 94(7,9%), 79(8%)	62(8,1%), 70(8,1%), 65(8,6%), 66(9,1%), 64(9,5%), 06(9,6%), 01(10,4%), 69(11,1%), 68(11,4%), 03(13,3%)
2016 г.	ед.	2	22	27	20	14
	Код ОКВЭД	36(0,1%), 51(1,7%)	46(2,1%), 41(2,4%), 49(2,4%), 52(2,4%), 35(2,5%), 23(2,7%), 24(3%), 29(3%), 78(3%), 17(3,2%), 38(3,2%), 45(3,2%), 22(3,3%), 25(3,3%), 28(3,3%), 42(3,3%), 50(3,3%), 19(3,6%), 27(3,6%), 10(3,7%), 43(3,7%), 08(3,8%)	18(4,1%), 30(4,1%), 16(4,2%), 13(4,3%), 39(4,3%), 59(4,3%), 20(4,4%), 09(4,5%), 31(4,5%), 47(4,5%), 53(4,5%), 37(4,6%), 73(4,6%), 11(4,8%), 58(4,9%), 81(4,9%), 15(5%), 02(5,4%), 05(5,5%), 14(5,6%), 60(5,7%), 26(5,9%), 56(5,9%), 82(5,9%), 32(6%), 33(6%), 77(6%)	90(6,1%), 61(6,4%), 92(6,4%), 72(6,6%), 96(6,6%), 55(6,7%), 88(6,7%), 85(6,9%), 93(6,9%), 63(7%), 71(7,1%), 95(7,1%), 84(7,2%), 91(7,3%), 74(7,4%), 75(7,4%), 12(7,5%), 80(7,5%), 21(7,8%), 62(7,9%)	07(8,1%), 86(8,1%), 94(8,2%), 06(8,3%), 70(8,6%), 87(8,6%), 79(8,8%), 66(9,1%), 01(9,7%), 65(10,6%), 64(10,7%), 69(11%), 68(11,1%), 03(13,4%)

Год		Уровень рентабельности, %							
		I гр.: до 2,0	II гр.: 2,1-4,0	III гр.: 4,1-6,0	IV гр.: 6,1-8,0	V гр.: св.8,0			
2017 г.	ед.	1	21	21		28	14		
		Код ОКВЭД	36(0,4%)	35(2,4%), 46(2,4%), 49(2,6%), 23(2,7%), 24(2,7%), 41(2,8%), 52(3%), 17(3,2%), 45(3,2%), 51(3,3%), 22(3,4%), 25(3,4%), 42(3,4%), 29(3,5%), 78(3,6%), 28(3,8%), 38(3,8%), 10(3,9%), 27(4%), 43(4%), 50(4%)	9(4,2%), 16(4,5%), 20(4,7%), 37(4,9%), 15(5,3%), 77(6%)	18(4,3%), 31(4,5%), 30(4,8%), 59(5%), 58(5,4%)	8(4,4%), 39(4,5%), 73(4,8%), 81(5,1%), 53(5,5%)	13(4,5%), 47(4,5%), 19(4,9%), 11(5,2%), 14(5,6%)	2(6,1%), 61(6,1%), 32(6,3%), 33(6,3%), 60(6,4%), 85(6,4%), 82(6,6%), 56(6,7%), 92(6,7%), 96(6,7%), 95(6,8%), 55(6,9%), 26(7%), 75(7%), 87(7%), 91(7%), 90(7,1%), 94(9,7%), 79(10%), 66(10,9%), 93(7,1%), 72(7,2%), 6(7,3%), 65(7,3%), 88(7,5%), 12(7,7%), 63(7,7%), 80(7,8%), 01(8%), 70(8%), 74(8%)

Особенность предпринимательской деятельности определяется видами деятельности, которые формируют отраслевую специализацию предприятия.

В этом ключе наиболее специфичны сельскохозяйственные организации, которые составляют предмет нашего исследования на протяжении двух десятилетий.

Они являются базовой основой агропромышленного комплекса и плотно связаны с природной средой, имеют ярко выраженную сезонность работы, результаты их деятельности напрямую зависят от погодно-климатических условий.

Стоит полностью согласиться с позицией авторов, что специфика аграрного предпринимательства может быть объяснена с двух точек зрения. Во-первых, конкурентностью рынков факторов производства. Во-вторых, особенностью спроса на сельскохозяйственную продукцию. Специфика земли как основного фактора аграрного производства состоит в том, что цена на землю и ее качество оказывают решающее воздействие на выбор варианта подбора, сочетания и использования остальных производственных ресурсов в сфере агробизнеса¹⁰.

Спрос на сельскохозяйственную продукцию предопределяет возникновение проблемы низких доходов в аграрном производстве: дополнительное производство сельскохозяйственной продукции влечет за собой быстрое снижение предельной полезности.

На аграрное предпринимательство непосредственно воздействуют процессы, происходящие в живой природе и находящие свое отражение в уровне плодородия почвы, климате и погодных явлениях, влияющих на производственный процесс.

Основу экономической специфики аграрного предпринимательства составляет собственность на землю как главный его фактор. Форма собственности на землю определяет вид монополии – частной, групповой или государственной, присвоения полученного с нее дохода – ренты. Форма производства на земле определяет вид монополии на данный фактор как объект ведения хозяйств. Взаимодействие монополий устанавливает форму

¹⁰ Предпринимательство в аграрной сфере. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/5283523/page:3/>

распределения доходов в аграрном предпринимательстве между собственником земли и ее арендатором¹¹.

Перераспределение собственности на землю, переход от государственной монополии к разнородным формам присвоения земли является характерной чертой социально-рыночной трансформации экономики. Этот процесс ведет к развитию многоукладности и демократизации хозяйствования на земле.

Центральным звеном предпринимательства в аграрной сфере является формирование аграрного рынка. Это сердцевина всех перемен. Аграрный рынок – составляющая современного рыночного хозяйства, форма проявления рыночных отношений в конкретной сельской сфере товарного производства. Рыночные связи складываются как отношения между владельцами сельскохозяйственных ресурсов и изготовителями продукции, основанными на свободном принятии решений.

В принципе для аграрного рынка свойственны те же признаки, что и для всей рыночной системы. Однако есть и своеобразие. Оно предопределяется спецификой аграрных отношений, связывающих экономические и природные процессы производственной деятельности.

Аграрный рынок отличается предложением товаров первой необходимости и непрерывного спроса. В силу этого спрос и предложение на нем более эластичны, чем на других рынках, ассортиментный состав товаров выделяется относительной однородностью: из века в век люди торгуют зерном, овощами, фруктами, мясной и молочной продукцией. На цены здесь влияют сезонность производства товаров; факторы регионального и климатического характера. Товаропроизводителям приходится действовать в условиях неустойчивой конъюнктуры, повышенного риска предпринимательства.

Общие моменты аграрного предпринимательства дополняются региональной спецификой. Это важно учитывать в практической деятельности. Регионы различаются по характеру и динамике аграрных преобразований. В этих условиях полезно изучение взаимного опыта. Оно помогает выравниванию темпов роста аграрной экономики, способствует поиску новых резервов, ускоряет рыночное обновление сельского хозяйства¹².

¹¹ Логачева О., Лидинфа Т. Особенности предпринимательства в сельскохозяйственном производстве // Путь в науку. Профессиональное образование и бизнес: траектория развития. Материалы международной научной конференции и студенческой олимпиады (Орёл, 2017 г.). - Орел: Изд-во ФГБОУ ВО ОГУ им. И.С. Тургенева. - 2017. – С. 139-145

¹² Арутюнян Ф. и др. Методические подходы к оценке эффективности аграрного производства. - М.: Изд. «Ваш полиграфический партнер», 2014. – 164 с.

Формирование аграрного предпринимательского слоя сочетается с реорганизацией сельскохозяйственных предприятий. Часть хозяйств сохраняет свой статус, но большинство меняют организационно-правовую форму. На базе реорганизованных хозяйств создаются новые виды предприятий, отличающиеся внутренним строением¹³.

Как показано в таблице 2.3 отрасль растениеводства и животноводства по итогам 2013 г. вошла в третью группу по уровню рентабельности, которая составила – 5,3%; в 2014 г. ее рентабельность улучшилась и стала равна 7,7%, что обеспечило переход отрасли в четвертую более рентабельную группу; рост рентабельности в отрасли сохранился и в последующие годы - в 2015-2016 гг. она перешла в пятую группу с рентабельностью 10,4% и 9,7% соответственно. Но в 2017 г. произошел спад уровня рентабельности (до 8%), что привело к переходу отрасли в четвертую группу.

В таблице 1.4 представлены показатели финансового состояния предприятий растениеводства и животноводства по итогам 2013-2017 гг., которые разбиты на 4 блока.

Таблица 1.4

Финансовое состояние предприятий отрасли растениеводства и животноводства, охоты и предоставления соответствующих услуг в этих областях

Финансовый показатель	Год				
	2013	2014	2015	2016	2017
I блок - показатели финансовой устойчивости					
Коэффициент автономии	0,54	0,58	0,62	0,64	0,65
Коэффициент финансового левериджа	0,53	0,46	0,37	0,33	0,33
Коэффициент мобильности имущества	0,53	0,53	0,56	0,57	0,57
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,11	0,17	0,28	0,32	0,33
Коэффициент обеспеченности запасов	0,19	0,27	0,45	0,51	0,52
Коэффициент покрытия инвестиций	0,77	0,78	0,79	0,79	0,8
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,21	0,26	0,34	0,37	0,37
II блок - показатели платежеспособности					
Коэффициент текущей ликвидности	2,05	2,17	2,37	2,46	2,52
Коэффициент быстрой ликвидности	0,43	0,48	0,62	0,65	0,63
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,03	0,05	0,05	0,05
III блок - показатели рентабельности и фондоотдача					
Рентабельность продаж, %	5,3	7,7	10,4	9,7	8,0
Рентабельность продаж по EBIT, %	10,8	11,7	14,1	12,4	9,9
Норма чистой прибыли, %	6,0	7,4	10,0	9,0	6,8
Коэффициент покрытия процентов к уплате	2,33	3,16	4,54	4,63	3,88
Рентабельность активов, %	3,6	4,6	6,8	6,1	4,3
Рентабельность собственного капитала, %	10,0	11,8	16,2	13,8	9,7
Фондоотдача	1,12	1,24	1,41	1,42	1,31

¹³ Предпринимательство в аграрной сфере. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/5283523/page:3/>

Финансовый показатель	Год				
	2013	2014	2015	2016	2017
IV блок - показатели оборачиваемости оборотных активов					
Оборачиваемость оборотных активов, в днях	322	299	274	288	310
Оборачиваемость запасов, в днях	234	226	213	213	222
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях	32	31	32	35	36
Оборачиваемость активов, в днях	682	627	558	574	623

Источник информации: <https://www.testfirm.ru>

Первый блок показателей характеризует финансовую устойчивость отрасли и обеспеченность собственными средствами¹⁴. Из семи коэффициентов только два имеют нормативное значение и характеризуют определенную финансовую независимость, по остальным - наоборот, видно, что отрасль зависима от заемных средств. Второй блок показателей отражает ситуацию по платежеспособности отрасли, значения двух коэффициентов из трех значительно ниже норматива, что говорит о низком уровне платежеспособности. Однако, медленный рост этих коэффициентов за исследуемый период и приближение их к нормативным значениям свидетельствует об улучшении ситуации в целом. В третьем блоке показателей, отражающем рентабельность и фондоотдачу, наблюдается рост значений до 2015 г. (который является наилучшим по большинству показателей), а в последующие два года происходит стабильный спад. И в третьем блоке, связанным с оборачиваемостью, также наилучшие показатели были достигнуты в 2015 г.

Значения коэффициента автономии находится в пределах нормы, что говорит о высокой вероятности организаций отрасли погасит имеющиеся задолженности за счет собственных средств, обеспечивая финансовую независимость. Коэффициент финансового левериджа меньше 1 показывает, что предприятия отрасли финансируют свои активы за счет собственных средств. Коэффициент мобильности имущества в отрасли увеличивается за исследуемый период, что характеризует высокую вероятность расчета с кредиторами. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами используется для определения признаков несостоятельности (банкротства) и увеличивает свои значения за исследуемый период, что говорит о повышении платежеспособности. Коэффициент обеспеченности запасов по отрасли находится ниже пределов нормативного значения (нормативное значение 0,6-0,8). Другими словами, лишь 10% в 2013 г. и 52% в 2017

¹⁴ Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. 2-е изд., доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 374с.

г. запасов предприятий были созданы с помощью собственного капитала. Коэффициент покрытия инвестиций ниже нормативного значения, что говорит об отсутствии у предприятий отрасли необходимого размера собственных средств. Коэффициент маневренности собственных средств в 2013 г. находится ниже нормативного значения, но в последующие году его показатель вырос, что говорит о росте финансовой устойчивости.

Коэффициент текущей ликвидности (покрытия), который характеризует платежные возможности организации на срок, приблизительно соответствующий длительности оборота оборотных активов (нормативного значения 2), практически равен нормативу. Коэффициент быстрой ликвидности характеризует платежные возможности организации на срок, в течение которого краткосрочная дебиторская задолженность трансформируется в денежные средства (нормативное значение $>0,8$) и его величина значительно ниже нормативного значения в 2013 г., в последующие годы его значения стабильно увеличивается, но так и не достигает норматива. Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует платежеспособность на балансовую дату, показывая, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений (нормативное значение на уровне 0,1-0,2) и по отрасли ниже нормативного значения.

Наилучшие результаты рентабельности и оборачиваемости достигнуты в 2015 г. и 2016 гг.

Более детально исследования по развитию экономики аграрного предпринимательства были нами начаты на примере сельскохозяйственных организаций Орловской области с момента начала рыночных реформ¹⁵.

В ранних исследованиях выяснили, что для развития аграрного производства Орловская область располагает значительными конкурентными преимуществами и инвестиционным потенциалом: выгодным территориально-географическим положением, благоприятными природно-климатическими условиями для возделывания большинства сельскохозяйственных культур, плодородными землями, материальной базой и трудовыми ресурсами¹⁶.

¹⁵ Головина Л. Об условиях эффективного функционирования сельхозорганизаций Орловской области // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. - 2016. - № 3 (28). - С. 13-16.

¹⁶ Головина Л.А., Логачева О.В., Ханова А.В. Развитие сельхозорганизаций интегрированного типа: реалии и перспективы // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. - 2017. - № 4 (33). - С. 59-64.

Последние двадцать лет в области проходит непрерывный процесс интеграции под эгидой региональных властей и крупных федеральных структур, таких как ООО «Эксимаагро», «Мираторг», «Авангард Агро» и др. Они, если так можно выразиться, поглотили и постоянно продолжают выкупать неустойчивые в финансовом плане сельхозорганизации, поэтому за 20 лет общее количество сельскохозяйственных организаций сократилось с 456 в 1997 г. до 187 в настоящее время.

На начальном этапе рыночные реформы оказали негативное влияние на деятельность хозяйствующих субъектов аграрного сектора экономики региона. К основным негативным факторам можно отнести: уменьшение государственной поддержки, резкое снижение спроса и уровня цен на продукцию сельского хозяйства, вытеснение отечественной продукции из розничного торговли, разгром региональных рынков продовольствия. За 1991-1995 гг. в 3 раза сократилось поголовье скота, свыше 300 тысяч гектаров земли не использовалось, работы по сохранению плодородия почв практически не велись, находилась в запущении система мелиорации, созданная ранее система семеноводства и племенного животноводства разрушена, материально-техническая база села значительно устарела. За эти годы по сравнению с дореформенным уровнем (1986-1990 гг.) объем производства зерновых культур достиг 66,5%, сахарной свеклы – 24,3%, а вот объемы производства мяса (в живом весе) сократились - на 69,7%, молока – на 52,1%, яиц – на 22,6%.

Продовольственный рынок розничной торговли стал заполняться импортной и иногородней продукцией. Причиной стало сокращение производства местной продукции. За период 1991-1995 гг. Орловская область перестала быть поставщиком мясопродуктов; вывоз молокопродуктов сократился в 4 раза; в 2 раза произошло сокращение объемов вывоза зерна.

В период реализации приоритетного национального проекта и Госпрограмм¹⁷ (с 2006 г. и по настоящее время) предпринимательская инициатива становится активным фактором их развития, так как реализуемые программные мероприятия, во-первых, осуществляются при вложении частных инвестиций, во-вторых, они направлены на выгодное вложение ресурсов, осуществление новых комбинаций в производстве, продвижение на новые

¹⁷ Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. – М.: МСХ РФ, 2012.

рынки и создание новых продуктов, и в третьих, на получение прибыли свыше среднего уровня путём лидерства в области инноваций¹⁸.

Данные обстоятельства стали объективной причиной для резкого сокращения ресурсного потенциала сельхозтоваропроизводителей. В результате обострились многие социально-экономические проблемы на селе. Следствием чего стала необходимость взять под контроль реформирование агропромышленного сектора путем создания крупных интегрированных структур, которые могут быть сформированы за счет имущественных комплексов сельскохозяйственных, перерабатывающих и обслуживающих предприятий, потерявших свою хозяйственную независимость, прекращением их деятельности через процедуру банкротства.

Развитие интеграционных процессов в Орловской области прошло четыре этапа: на первом (1995-2001 гг.) были образованы региональные компании и районные агрофирмы путем объединения имущественных комплексов сельскохозяйственных, перерабатывающих и обслуживающих предприятий, утративших свою имущественную независимость; везде обеспечивалось преобладающее имущественное участие областных и районных органов управления. На втором этапе (2002-2005 гг.) началась продажа контрольных пакетов акций агроформирований частным компаниям несельскохозяйственного профиля. На третьем этапе (2006 - 2012 гг.) в период реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» и Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы» интеграционные процессы сместились в сторону агропродовольственных компаний федерального уровня и крупных индивидуальных предпринимателей. На четвертом этапе (с 2013 г. – по настоящее время) в период реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» интеграционные процессы проходят посредством жесткой конкуренции среди преуспевающих в сфере агробизнеса агропродовольственных компаний федерального уровня и крупных индивидуальных предпринимателей¹⁹.

¹⁸Панин А.В. Экономический рост в сельском хозяйстве на основе модернизации производства // М.: Проспект. - 2016. – С. 240.

¹⁹Головина Л.А., Логачева О.В., Ханова А.В. Развитие сельхозорганизаций интегрированного типа: реалии и перспективы // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. - 2017. - № 4 (33). – С. 59-64.

С момента создания интегрированных структур, как сельскохозяйственные организации, так и другие предприятия, вошедшие в их состав, приобрели неформальное название (если так можно выразиться) – интегрированные сельскохозяйственные организации, а не вошедшие – независимые. На темпы развития и эффективность агропроизводства существенное влияние стали оказывать головные предприятия или управляющие компании вновь созданных структур, а организационно-экономические преобразования по выводу аграрного производства из кризиса обусловили изменение количества хозяйствующих субъектов и структуры производства сельхозпродукции

В настоящее время сельскохозяйственные организации Орловской области как субъекты предпринимательства развиваются динамично. Постоянным трансформациям подвергаются отношения собственности и управления, экономического механизма функционирования. Поэтому риски ведения предпринимательской деятельности сопровождаются не только влиянием природно-климатических факторов, но и организационно-правовых условий²⁰.

Однако, участие сельскохозяйственных организаций в холдинговых формированиях не всегда является залогом успешного функционирования; нередко цивилизованные корпоративные отношения между участниками интегрированных структур заменяются невыгодными соглашениями при приобретении средств производства и реализации сельскохозяйственной продукции, что приводит к ухудшению производственно-экономического и финансового состояния. Каковы же мотивы вхождения сельхозорганизаций в состав интегрированных структур?

На наш взгляд, при оценке мотивов вхождения сельскохозяйственных организаций в состав интегрированных структур следует учитывать, о какой форме интеграции идет речь. При «мягкой» интеграции сельскохозяйственная организация сохраняет имущественную независимость. Вторая форма интеграции – «жесткая», под принуждением, с потерей сельскохозяйственной организацией имущественной независимости. В Орловской области именно этот тип является доминирующим.

²⁰ Головина Л., Логачева О. Эффективность сельхозорганизаций интегрированного типа (электронный ресурс): монография. – Германия: изд-во LAP LAMBERT Academic Publishing, (www.lap-publishing.com), 2015. – 182 с.

При анализе мотивов, вхождения сельскохозяйственных организаций в состав интегрированных структур, на наш взгляд, необходимо выделить основные экономические мотивы, с одной стороны, владельцев головных компаний, с другой - руководителей сельхозорганизаций – претендентов на вхождение и с третьей - их коллективов.

Основных экономических мотивов владельцев головных организаций, на наш взгляд, четыре: 1) контроль сырьевой базы; 2) удешевление сырья за счет устранения посредников; 3) рост производства сырья за счет установления жесткой технологической и трудовой дисциплины; 4) приобретение в собственность земельных угодий, зачастую в спекулятивных целях или для нецелевого использования.

Руководство сельскохозяйственной организации обычно негативно смотрит на вхождение в интегрированную структуру, особенно в тех случаях, когда это не сопровождается определенными гарантиями со стороны интегратора относительно кадровой и экономико-технологической политики и соглашается на него из-за безвыходности финансово-экономического положения, под угрозой банкротства, а также под давлением административных органов, заинтересованных в сохранении производства. Коллектив сельскохозяйственной организации тоже заинтересован в том, чтобы производство сохранялось, сохранялись рабочие места, выплачивалась заработная плата²¹.

Для оценки экономики современного предпринимательства в сельском хозяйстве Орловской области проведена группировка 130 сельскохозяйственных организаций по трем критериям. Два критерия определены в соответствии с законодательными нормами, применяемыми для идентификации категорий предпринимательства по закону РФ № 209 - ФЗ от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» с поправками, введенными в действие с 04 августа 2016 г.²². Параметры установленных критериев по количеству среднегодовых работников и предельному размеру дохода выглядят следующим образом: 1. Численность работников: микро - не более 15 чел.; малые - 16-100 чел.; средние - 101-250 чел.;

²¹ Лобова О.В. Повышение эффективности интегрированных сельскохозяйственных организаций: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Лобова Ольга Викторовна. – М., 2013. – 25 с.

²² Постановление Правительства РФ от 4 апреля 2016 г. №265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства». [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

крупные - св. 250 чел. 2. Доходы: микро - до 120 млн. руб.; малые - 121-800 млн. руб.; средние - 801-2000 млн. руб.; крупные - св. 2000 млн. руб.

Поскольку основным ресурсом в организации производственной деятельности сельскохозяйственных организаций является использование земельных угодий, то в качестве критерия использована площадь пашни. Значения этого ресурсного показателя при распределении СХО приняты следующими: микро - до 2000 га; малые - 2001-4000 га; средние - 4001-8000 га; крупные - свыше 8000 га.

В первой группировке в качестве группировочного признака используется среднегодовая численность работников, во второй – размер дохода, в третьей - площадь пашни (таблица 1.5).

Таблица 1.5

Группировка сельскохозяйственных организаций Орловской области по категориям субъектов предпринимательства*

Критерии для группировок	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
I группа - по численности работников	34	52	27	17
II группа- по выручке от продаж	77	43	8	2
III группа - по площади пашни	51	26	28	25

* Расчеты авторов

Среди четырех категорий субъектов предпринимательства наибольшее количество по численности работников занимают малые сельхозорганизации - 52 ед., по размеру дохода и площади пашни - микро (77 и 43 ед. соответственно).

Одним из условий эффективного функционирования субъектов предпринимательства является обеспеченность финансовыми ресурсами. Низкое финансовое состояние приводит к неплатежеспособности и отсутствию средств для ведения хозяйственной деятельности, а излишняя – тормозит развитие путем увеличения расходов за счет избыточных запасов и резервов. Для оценки финансового состояния используются показатели (коэффициенты), характеризующие платежеспособность, ликвидность и другие признаки финансового состояния²³. В наших расчетах предусмотрено ограниченное число финансовых коэффициентов, наиболее приемлемых для организаций аграрного профиля, но достаточное для оценки их финансового

²³ Савицкая Г.В. - Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: Издательство: ИНФРА-М, 2017. – 608 с.

состояния. Как было отмечено выше, значения каждого финансового коэффициента имеют ограничения. Это необходимо, чтобы допустимые значения можно было бы сравнить применительно к каждой отдельной организации и сопоставить финансовое состояние хозяйствующих субъектов со среднеотраслевыми показателями, что позволяет определить уровень устойчивости предпринимательской деятельности.

Для оценки текущего финансового состояния сельскохозяйственных организаций в нашем случае использованы 5 финансовых коэффициентов (таблица 1.6).

Таблица 1.6

Оценка финансового состояния сельскохозяйственных организаций Орловской области по категориям субъектов предпринимательства

Финансовый коэффициент	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
I. Распределение по численности работников				
Коэф-т текущей ликвидности	1,64	3,10	2,02	1,91
Коэф-т быстрой ликвидности	0,33	1,02	0,91	1,03
Коэф-т абсолютной ликвидности	0,07	0,34	0,25	0,19
Коэф-т автономии	0,54	0,60	0,55	0,38
Коэф-т оборачиваемости среднегодовых активов	0,48	0,61	0,51	0,45
II. Распределение по размеру дохода				
Коэф-т текущей ликвидности	3,23	2,15	1,96	1,55
Коэф-т быстрой ликвидности	0,89	1,00	1,21	0,67
Коэф-т абсолютной ликвидности	0,34	0,27	0,12	0,18
Коэф-т автономии	0,73	0,48	0,47	0,31
Коэф-т оборачиваемости среднегодовых активов	0,62	0,48	0,53	0,40
III. Распределение по площади пашни				
Коэф-т текущей ликвидности	4,91	2,90	2,46	1,83
Коэф-т быстрой ликвидности	1,33	0,77	0,70	1,03
Коэф-т абсолютной ликвидности	0,53	0,29	0,25	0,19
Коэф-т автономии	0,76	0,75	0,48	0,39
Коэф-т оборачиваемости среднегодовых активов	0,58	0,53	0,50	0,47

* Расчеты авторов

При этом, фактические значения коэффициентов, которые выше нормативных значений, сигнализируют об «узких местах» в предпринимательской деятельности сельскохозяйственных организаций.

В среднем по всем сельхозорганизациям Орловской области коэффициент текущей ликвидности (покрытия) практически равен нормативу. В разрезе категорий субъектов предпринимательства значение коэффициентов варьируются. Коэффициент быстрой ликвидности находится в пределах

нормативного значения, исключение составляют микро организации в первой группировке, крупные – во второй, малые и средние – в последней.

Среднее значение коэффициента абсолютной ликвидности по Орловской области немного выше нормативного, только по некоторым категориям предпринимательства он находится в пределах нормы. В целом по сельскохозяйственным организациям Орловской области коэффициент автономии примерно одинаков и его значение ниже нормативного. Ниже среднего уровня значение по коэффициенту оборачиваемости активов в Орловской области имеют крупные организации при распределении их по всем трем критериям (0,40-0,47). Формальное объяснение данного факта вполне очевидно – капиталовложения пока не дают должной отдачи, во всяком случае, не приводят к ускорению роста объемов продаж.

Для более детальной характеристики предпринимательской деятельности учтено, что в Орловской области мощный сегмент среди субъектов предпринимательства занимают интегрированные сельскохозяйственные организации. Поэтому в группировке сельскохозяйственных организаций по категориям субъектов предпринимательства, прежде всего, выделены самостоятельные и интегрированные (таблица 1.7).

Таблица 1.7

Группировка сельскохозяйственных организаций Орловской области по категориям субъектов предпринимательства*

Критерии для группировок	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
I группа - по численности работников				
самостоятельные	29	38	12	2
интегрированные	5	14	15	15
II группа - по размеру дохода				
самостоятельные	62	19	-	-
интегрированные	15	24	8	2
III группа - по площади пашни				
самостоятельные	47	19	12	3
интегрированные	4	7	16	22

* Расчеты авторов

Среди четырех категорий субъектов предпринимательства наибольшее количество по численности работников занимают малые сельхозорганизации, в том числе из них 38 – самостоятельных и 14 - интегрированных. Во второй группировке все самостоятельные сельскохозяйственные организации распределились всего по двум группам – микро (62 ед.) и малые (19 ед.). В группировке по площади пашни наибольшее количество (47 ед.)

самостоятельных сельскохозяйственных организаций вошли в категорию - микро, а наибольшее количество (22 ед.) интегрированных – в крупные.

Результаты распределения сельскохозяйственных организаций Орловской области на основе проведенных трех группировок по категориям субъектов предпринимательства показывают, что самый высокий показатель рентабельности (по чистой прибыли) в первой группировке (по численности работников) занимают малые сельскохозяйственные организации, во второй группировке (по размеру дохода – крупные сельскохозяйственные организации, а в третьей (по площади пашни) - микроорганизации, соответственно – 29,8; 34,2 и 27,4%.

В таблице 2.8 представлена оценка эффективности использования производственно-экономического потенциала сельскохозяйственных организаций первой группы – по численности работников.

Таблица 1.8

Оценка эффективности использования производственно-экономического потенциала сельскохозяйственных организаций по категориям субъектов предпринимательства при распределении по численности работников

Показатель	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
Доля в группе, %:				
- СХО	26,1	40,8	20,0	13,1
- работников	1,4	13,8	26,3	58,5
- выручка от продаж	2,5	10,6	24,3	62,6
- пашня	4,5	15,7	23,2	56,6
Рентабельность продаж, по чистой прибыли, %	23,4	29,8	20,0	26,5
Самостоятельные (в расчете на 1 организацию)				
Площадь пашни, тыс. га	1,1	2,7	5,3	8,2
Среднегодовая численность работников, чел.	6	43	161	314
Основные средства, млн.руб.	14,1	48,1	138,9	60,0
Оборотные активы, млн.руб.	14,1	66,1	212,2	322,1
Выручка от продаж, млн. руб.	18,5	66,3	199,4	247,6
в т.ч.: растениеводство	17,7	49,2	98,5	83,7
животноводство	0,3	15,3	99,3	150,4
Чистая прибыль, млн. руб.	5,3	19,7	42,8	28,7
Долгосрочные обязательства, млн.руб.	2,8	27,5	11,3	12,1
Краткосрочные обязательства, млн.руб.	5,1	20,3	30,5	8,5
Господдержка, млн.руб.	0,4	1,6	8,6	3,0
Интегрированные (в расчете на 1 организацию)				
Площадь пашни, тыс. га	2,9	4,0	11,8	37,3
Среднегодовая численность работников, чел.	8	47	167	601
Основные средства, млн.руб.	70,7	51,2	341,0	1386,0

Показатель	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
Оборотные активы, млн.руб.	137,9	64,6	469,9	1629,6
Выручка от продаж, млн. руб.	72,5	87,2	418,6	1444,1
в т.ч.: растениеводство	66,6	75,1	298,9	417,7
животноводство	3,5	8,0	59,2	469,9
Чистая прибыль, млн. руб.	11,5	26,0	81,5	387,1
Долгосрочные обязательства, млн.руб.	19,2	21,9	195,0	1143,3
Краткосрочные обязательства, млн.руб.	104,7	23,7	292,2	874,3
Господдержка, млн.руб.	1,8	1,8	16,4	111,3

* Расчеты авторов

Из данных таблицы видно, что в группировке по численности работников лидирующее место занимают малые сельхозорганизации (40,8%), но доля их в остальных показателях (численность работников - 13,8%; выручка от продаж - 10,6%; площадь пашни - 15,7%) превышает лишь только микро-организации и значительно уступает средним и крупным сельхозорганизациями. При анализе производственного потенциала выявлено, что самостоятельные сельскохозяйственные организации по основным показателям заметно уступают интегрированным. Только по размеру оборотных средств в расчете на одну СХО малые самостоятельные немного (на 2%) превосходят интегрированные. На долю самостоятельных сельхозорганизаций по всем типам предпринимательства приходится меньшая сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств.

В таблице 1.9 отражена оценка эффективности использования производственно-экономического потенциала сельхозорганизаций при распределении по критерию – размер дохода.

Таблица 1.9

Оценка эффективности использования производственно-экономического потенциала сельскохозяйственных организаций по категориям субъектов предпринимательства при распределении по размеру дохода

Показатель	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
Доля в группе, %:				
- СХО	59,2	33,1	6,2	1,5
- работников	11,4	44,1	29,7	14,9
- выручка от продаж	8,5	39,4	28,1	24,0
- пашня	14,6	42,3	31,7	11,4
Рентабельность продаж, по чистой прибыли, %	31,0	20,9	21,8	34,2

Показатель	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
Самостоятельные (в расчете на 1 организацию)				
Площадь пашни, тыс. га	11,6	5,9	-	-
Среднегодовая численность работников, чел.	23	158	-	-
Основные средства, млн.руб.	25,0	130,2	-	-
Оборотные активы, млн.руб.	31,2	219,7	-	-
Выручка от продаж, млн. руб.	32,7	206,3	-	-
в т.ч.: растениеводство	27,6	106,2	-	-
животноводство	5,3	92,3	-	-
Чистая прибыль, млн. руб.	10,5	43,4	-	-
Долгосрочные обязательства, млн.руб.	5,0	51,2	-	-
Краткосрочные обязательства, млн.руб.	9,2	38,7	-	-
Господдержка, млн.руб.	0,9	6,8	-	-
Интегрированные (в расчете на 1 организацию)				
Площадь пашни, тыс. га	3,1	13,3	75,8	58,4
Среднегодовая численность работников, чел.	36	178	612	1226
Основные средства, млн.руб.	40,3	295,7	1233,7	7070,0
Оборотные активы, млн.руб.	46,6	572,2	1418,5	3653,2
Выручка от продаж, млн. руб.	67,0	418,8	1245,8	4249,6
в т.ч.: растениеводство	54,7	266,0	321,6	1782,1
животноводство	8,5	50,2	464,0	2438,8
Чистая прибыль, млн. руб.	18,3	87,5	271,3	1452,9
Долгосрочные обязательства, млн.руб.	14,1	245,2	1067,5	5056,0
Краткосрочные обязательства, млн.руб.	16,6	316,3	1332,7	2358,4
Господдержка, млн.руб.	1,3	16,0	57,3	543,7

* Расчеты авторов

В группировке по размеру дохода лидирующее место занимают микроорганизации (59,2%), но доля их в остальных показателях совсем незначительна (численность работников - 11,4%; выручка от продаж - 8,5%; площадь пашни - 14,6%).

В группе категорий субъектов предпринимательства СХО, распределенных по размеру дохода, по площади пашни в расчете на одну сельскохозяйственную организацию интегрированные превышают самостоятельные более чем в 6 раз; по численности работников в 4,5 раза. Обеспеченность основными и оборотными средствами в интегрированных выше чем в самостоятельных в 11 раз и 9 раз соответственно. Размер выручки от реализации продукции в интегрированных сельхозорганизациях в 8 раз выше. При этом интегрированные сельскохозяйственные организации имеют высокие значения долговых обязательств, что говорит о зависимости от заемных средств. В расчете на одну сельхозорганизацию в интегрированной группе приходится в 16,5 раз больше государственной поддержки.

В таблице 1.10 отражена оценка эффективности использования производственно-экономического потенциала сельхозорганизаций при распределении по площади пашни.

Таблица 1.10

Оценка эффективности использования производственно-экономического потенциала сельскохозяйственных организаций по категориям субъектов предпринимательства при распределении по площади пашни

Показатель	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Сред- ние	Крупные
Доля в группе, %:				
- СХО	39,2	20,0	21,5	19,2
- работников	4,7	11,9	19,3	64,1
- выручка от продаж	3,3	8,2	14,5	73,9
- пашня	5,8	7,3	15,1	71,7
Рентабельность продаж, по чистой прибыли, %	27,4	24,1	20,7	26,0
Самостоятельные (в расчете на 1 организацию)				
Площадь пашни, тыс. га	1,2	2,9	5,4	13,5
Среднегодовая численность работников, чел.	17	75	134	192
Основные средства, млн.руб.	16,9	75,2	111,7	152,5
Оборотные активы, млн.руб.	22,8	96,0	169,4	395,2
Выручка от продаж, млн. руб.	23,2	110,6	163,2	266,0
в т.ч.: растениеводство	20,2	52,2	104,6	179,2
животноводство	2,4	56,0	57,0	73,7
Чистая прибыль, млн. руб.	6,6	28,3	39,0	51,8
Долгосрочные обязательства, млн.руб.	4,3	8404	32,7	175,9
Краткосрочные обязательства, млн.руб.	4,5	31,2	32,7	35,1
Господдержка, млн.руб.	0,7	3,5	6,5	1,4
Интегрированные (в расчете на 1 организацию)				
Площадь пашни, тыс. га	0,9	2,8	5,7	31,5
Среднегодовая численность работников, чел.	13	77	98	455
Основные средства, млн.руб.	10,5	196,4	157,7	1047,1
Оборотные активы, млн.руб.	13,1	113,5	255,0	1880,0
Выручка от продаж, млн. руб.	19,9	116,6	199,9	1155,8
в т.ч.: растениеводство	16,1	75,9	143,7	419,9
животноводство	3,8	37,6	49,5	318,0
Чистая прибыль, млн. руб.	2,0	23,6	38,0	303,1
Долгосрочные обязательства, млн.руб.	11,1	54,1	156,4	797,8
Краткосрочные обязательства, млн.руб.	4,0	44,4	130,62	724,4
Господдержка, млн.руб.	0,01	5,7	7,7	81,2

* Расчеты авторов

В группировке по площади пашни лидирующее место занимают микроорганизации (39,2%), но доля их в остальных показателях совсем

незначительна: численность работников - 4,7%; выручка от продаж - 3,3%; площадь пашни - 5,8%.

В группе категорий субъектов предпринимательства сельскохозяйственные организации, распределенные по площади пашни по большей части показателей интегрированные сельхозорганизации превосходят самостоятельные. Но в самостоятельных микро организациях по таким показателям, как стоимость основных и оборотных средств, сумма выручки от продаж, в том числе по растениеводству, чистой прибыли и объему господдержки, значение выше, чем в аналогичной группе интегрированных. И данные самостоятельные организации имеют более высокие показатели краткосрочных обязательств.

Таким образом, по показателям, характеризующим производственно-экономический потенциал сельскохозяйственных организаций, интегрированные организации значительно превосходят аналогичные показатели самостоятельных. Но рентабельность продаж по чистой прибыли и в тех и других одинаковая.

Рентабельность по чистой прибыли в целом по интегрированным и самостоятельным сельхозорганизациям равна 25,2% и 24,8% соответственно (таблица 1.11-1.13). Это свидетельствует о том, что самостоятельные организации более эффективно используют производственный потенциал.

Таблица 1.11

Отраслевая специализация и уровень рентабельности сельскохозяйственных организаций Орловской области в разрезе категорий субъектов предпринимательства при распределении по численности работников

Показатель	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
Самостоятельные				
Удельный вес в выручке, %				
растениеводства	95,5	74,1	49,4	33,8
животноводства	1,5	23,1	49,8	60,7
Рентабельность по чистой прибыли, %	28,5	29,7	21,5	11,6
в том числе: растениеводство	31,2	42,7	35,8	44,5
животноводство	6,6	11,4	14,9	6,3
Интегрированные				
Удельный вес в выручке, %				
растениеводства	91,8	86,1	71,4	28,9
животноводства	4,8	9,2	14,2	32,5
Рентабельность по чистой прибыли, %	15,8	29,9	19,5	26,8
в том числе: растениеводство	23,6	37,2	37,5	42,9
животноводство	8,1	16,7	2,8	28,2

* Расчеты авторов

В первой группе организаций, распределенных по численности работников наибольшее значение рентабельности и по интегрированным и по самостоятельным практически равна и приходится на малые сельхозорганизации. По остальным категориям субъектов предпринимательства в данной группе все-таки у самостоятельных уровень рентабельности выше, чем у интегрированных (за исключением крупных).

Малые сельскохозяйственные организации специализируются на растениеводстве, однако в интегрированных рентабельность растениеводства выше, чем в самостоятельных. Средние самостоятельные имеют равное значение по удельному весу растениеводства и животноводства в выручке от продаж, а вот крупные самостоятельные сельхозорганизации специализируются на животноводстве (60,7%). В средних интегрированных сельскохозяйственных организаций преобладает растениеводство, а в крупных – на долю растениеводства и животноводства приходится 61,4% выручки от продаж (28,9% и 32,5% соответственно). Наибольшая рентабельность растениеводства в крупных самостоятельных сельскохозяйственных организациях – 44,5%, а животноводства – в крупных интегрированных (28,2%).

Таблица 1.12

Отраслевая специализация и уровень рентабельности сельскохозяйственных организаций Орловской области в разрезе категорий субъектов предпринимательства при распределении по размеру дохода

Показатель	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
Самостоятельные				
Удельный вес в выручке, %				
растениеводства	84,6	51,5	-	-
животноводства	16,2	44,7	-	-
Рентабельность по чистой прибыли, %	32,0	21,1	-	-
в том числе: растениеводство	40,9	37,4	-	-
животноводство	7,3	13,6	-	-
Интегрированные				
Удельный вес в выручке, %				
растениеводства	81,7	63,5	13,7	41,9
животноводства	12,6	12,0	18,6	57,4
Рентабельность по чистой прибыли, %	27,3	20,9	21,8	34,2
в том числе: растениеводство	33,5	34,7	37,6	51,6
животноводство	16,0	-0,2	7,5	38,5

* Расчеты авторов

Во второй группе сельхозорганизаций, распределенных по выручке от продаж по категориям субъектов предпринимательства (микро и малые), в самостоятельных сельскохозяйственных организациях рентабельность

выше, чем в интегрированных. Наибольшее значение у самостоятельных - в микро организациях, а у интегрированных – в крупных. Следует отметить, что по категориям субъектов предпринимательства самостоятельные сельскохозяйственные организации представлены только микро и малыми по критерию размер дохода, причем удельный вес микро организаций среди них составляет 76,5%. К средним и крупным относятся только интегрированные.

Анализ специализации сельскохозяйственных организаций в группе по размеру дохода показал, что значительная доля, как самостоятельных организаций, так и интегрированных имеют растениеводческую направленность производства.

Анализ по категориям субъектов предпринимательства выявил, что удельный вес растениеводства в микро организациях и самостоятельных и интегрированных практически одинаков (84,6% и 81,7% соответственно). Однако в самостоятельных уровень рентабельности выше, что говорит о большей эффективности производства. Малые самостоятельные сельскохозяйственные организации имеет примерно одинаковое соотношение растениеводства (51,5%) и животноводства (44,7%); рентабельность соответственно 37,4% и 13,6%. В группе средних интегрированных организаций преобладает отрасль растениеводства (63,5%), на долю животноводства приходится 12%; рентабельность растениеводства также ниже, чем у самостоятельных, а животноводство – нерентабельно. Что касается крупных и средних интегрированных сельхозорганизаций то в них наблюдается животноводческая направленность производства.

Таблица 1.13

Отраслевая специализация и уровень рентабельности сельскохозяйственных организаций Орловской области в разрезе категорий субъектов предпринимательства при распределении по площади пашни

Показатель	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
Самостоятельные				
Удельный вес в выручке, % растениеводства	87,0	47,2	64,1	67,4
животноводства	10,5	50,6	34,9	27,2
Рентабельность по чистой прибыли, %	28,5	25,6	23,9	19,5
в том числе: растениеводство	33,9	42,4	40,0	39,6
животноводство	6,9	16,9	7,8	9,9
Интегрированные				
Удельный вес в выручке, % растениеводства	80,7	65,1	71,9	36,3
животноводства	19,2	32,2	24,8	27,5
Рентабельность по чистой прибыли, %	10,1	20,2	19,0	26,2
в том числе: растениеводство	32,0	31,5	32,9	42,2
животноводство	11,1	6,6	1,8	28,6

* Расчеты авторов

В третьей группе по площади пашни у самостоятельных сельскохозяйственных организаций уровень рентабельности выше, чем в интегрированных во всех категориях субъектов предпринимательства, кроме крупных. Наибольшая рентабельность у самостоятельных в микро, а у интегрированных в крупных.

При распределении сельхозорганизаций по площади пашни во всех самостоятельных организациях преобладает растениеводческая отрасль, кроме категории малые. У данных сельхозорганизаций наибольший уровень рентабельности как по животноводству, так и по растениеводству среди самостоятельных. Интегрированные специализируются на растениеводстве.

Отсюда следует вывод, что функционирование сельскохозяйственных организаций в рамках интегрированных формирований не всегда является залогом успешного предпринимательства; нередко цивилизованные корпоративные отношения между участниками интегрированных структур заменяются невыгодными соглашениями при приобретении средств производства и реализации сельскохозяйственной продукции, что приводит к ухудшению производственно-экономического и финансового состояния.

Основные показатели эффективности производственной деятельности сельхозпредприятий показаны в таблицах 1.14-1.16.

В расчете на 100 га пашни в целом по интегрированным сельскохозяйственным организациям выручки от продаж, прибыли и валовой добавленной стоимости приходится больше, чем в самостоятельных. Хотя в отдельных категориях предпринимательства самостоятельные организации превышают интегрированные. В группировке по численности работников в расчете на 100 га пашни у самостоятельных сельхозорганизаций имеется преимущество перед интегрированными по выручке от продаж и стоимости ВДС у малых и средних, по прибыли – микро, малых и средних. А вот в расчете на одного работника интегрированные сельскохозяйственные организации по всем категориям превосходят самостоятельные. При этом наибольшее значение фондоотдачи достигнуто в группе крупных самостоятельных.

Таблица 1.14

Оценка эффективности производственной деятельности сельскохозяйственных организаций Орловской области по категориям предпринимательства при распределении по численности работников

Показатель	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
Самостоятельные				
Приходится на 100 га пашни, тыс. руб./га				
выручки от продаж	1715	2436	3757	3007
чистой прибыли	489	724	806	2180
ВДС	760	1383	348	1401
Приходится на 1 работающего, тыс.руб./чел.				
выручки от продаж	2905	1557	1237	790
чистой прибыли	828	463	265	91
ВДС	1287	884	718	368
Фондоотдача, руб.	132	138	144	412
интегрированные				
Приходится на 100 га пашни, тыс.руб./га				
выручки от продаж	2537	2203	3541	3869
чистой прибыли	401	659	689	1037
ВДС	942	1180	1705	1899
Приходится на 1 работающего, тыс.руб./чел.				
выручки от продаж	9543	1854	2512	2403
чистой прибыли	1510	555	489	644
ВДС	3544	993	1209	1179
Фондоотдача, руб.	103	171	123	104

* Расчеты авторов

Таблица 1.15

Оценка эффективности производственной деятельности сельскохозяйственных организаций Орловской области по категориям предпринимательства при распределении по размеру дохода

Показатель	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
Самостоятельные				
Приходится на 100 га пашни, тыс.руб./га				
выручки от продаж	1996	3469	-	-
чистой прибыли	639	731	-	-
ВДС	1131	1895	-	-
Приходится на 1 работающего, тыс.руб./чел.				
выручки от продаж	1446	1308	-	-
чистой прибыли	463	276	-	-
ВДС	819	715	-	-
Фондоотдача, руб.	131	158	-	-
Интегрированные				
Приходится на 100 га пашни, тыс.руб./га				
выручки от продаж	2144	3145	3074	7278
чистой прибыли	584	657	670	2488
ВДС	1107	1576	1328	3921
Приходится на 1 работающего, тыс.руб./чел.				
выручки от продаж	1845	2349	2034	3466
чистой прибыли	503	490	443	1185
ВДС	952	1177	849	1868
Фондоотдача, руб.	166	142	101	60

* Расчеты авторов

При распределении сельскохозяйственных организаций по размеру дохода прибыль в расчете на 100 га пашни в малых самостоятельных организациях 731 тыс. руб., а в интегрированных аналогичный показатель 657 тыс. руб. Аналогичная ситуация в категории микро организации по показателю валовой добавленной стоимости на 100 га пашни. Анализ таких показателей как выручки от продаж, чистой прибыли и валовой добавленной стоимости в расчете на 1 работающего показал, что снова интегрированные сельскохозяйственные организации по данным показателям превышают самостоятельные. Несмотря на то, что интегрированные сельхозорганизации имеют такое преимущество практически по всем категориям предпринимательства, показатель фондоотдачи в самостоятельных выше. Это соответственно показывает, что самостоятельные организации эффективнее используют основные производственные фонды.

Таблица 1.16

Оценка эффективности производственной деятельности сельскохозяйственных организаций Орловской области по категориям предпринимательства при распределении по площади пашни

Показатель	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
Самостоятельные				
Приходится на 100 га пашни, тыс.руб./га				
выручки от продаж	1958	3834	3045	1966
чистой прибыли	558	983	728	383
ВДС	1021	2036	1850	1022
Приходится на 1 работающего, тыс.руб./чел.				
выручки от продаж	1452	1467	1218	1383
чистой прибыли	414	376	291	269
ВДС	757	779	740	719
Фондоотдача, руб.	136	147	146	174
Интегрированные				
Приходится на 100 га пашни, тыс.руб./га				
выручки от продаж	2192	4098	3530	3668
чистой прибыли	220	830	670	962
ВДС	954	2424	1543	1807
Приходится на 1 работающего, тыс.руб./чел.				
выручки от продаж	1505	1515	2034	2540
чистой прибыли	151	307	386	666
ВДС	655	896	889	1251
Фондоотдача, руб.	189	59	127	110

* Расчеты авторов

При распределении сельхозорганизаций по площади пашни превосходство самостоятельных над интегрированными в ряде категорий субъектов предпринимательства по прибыли на 100 га пашни и одного работника и по стоимости ВДС. Фондоотдача выше у интегрированных микро организаций.

В целом по всем категориям субъектов предпринимательства уровень рентабельности продаж у самостоятельных сельхозорганизаций без учета субсидий выше, чем в интегрированных, а вот с учетом господдержки наоборот; у интегрированных выше и рентабельность капитала. Во всех сельскохозяйственных организациях соблюдается основное правило простого воспроизводства – возмещаются израсходованные ресурсы (таблица 1.17).

Таблица 1.17

Эффективность коммерческой деятельности сельскохозяйственных организаций Орловской области по категориям субъектов предпринимательства при распределении по численности работников

Показатель	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
Самостоятельные				
Уровень рентабельности по прибыли до налогообложения, %				
без учета субсидий	26,6	27,7	17,4	10,7
с учетом субсидий	28,8	29,9	21,8	12,0
Уровень рентабельности капитала, %	27,8	31,6	14,4	13,8
Окупаемость произв. затрат, %	128,5	120,8	92,8	104,7
Приходится на 1000 руб. выручки от продаж, руб.				
налогов	66	66	55	33
долговых обязательств	427	724	210	83
господдержки	22	22	43	12
Соотношение налогов и господдержки	3,05	3,00	1,28	2,71
Интегрированные				
Уровень рентабельности по прибыли до налогообложения, %				
без учета субсидий	13,4	27,7	16,7	19,3
с учетом субсидий	15,8	30,3	20,6	27,0
Уровень рентабельности капитала, %	4,8	37,0	30,6	37,4
Окупаемость произв. затрат, %	99,4	132,1	120,3	134,3
Приходится на 1000 руб. выручки от продаж, руб.				
налогов	178	70	49	93
долговых обязательств	1707	517	1164	1397
господдержки	25	26	39	77
Соотношение налогов и господдержки	7,18	2,74	1,25	1,20

* Расчеты авторов

В группе СХО, распределенных по численности работников у самостоятельных микро организаций уровень рентабельности продаж почти в 2 раза выше, чем у аналогичной группы интегрированных. У интегрированных микро организаций очень низкий уровень рентабельности капитала по сравнению как в целом с интегрированными, так и с группой самостоятельных микро организаций.

При распределении СХО по численности работников самая низкая налоговая нагрузка приходится на крупные самостоятельные организации, а долговая – на малые, в средних – наибольшее значение господдержки приходится на выручку от продаж. В группе интегрированных предприятий наиболее высокая налоговая и долговая нагрузка в микро организациях.

Таблица 1.18

Эффективность коммерческой деятельности сельскохозяйственных организаций Орловской области по категориям субъектов предпринимательства при распределении по размеру дохода

Показатель	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
Самостоятельные				
Уровень рентабельности по прибыли до налогообложения, %				
без учета субсидий	29,6	18,1	-	-
с учетом субсидий	32,2	21,4	-	-
Уровень рентабельности капитала, %	25,6	18,9	-	-
Окупаемость производственных затрат, %	113,6	103,6	-	-
Приходится на 1000 руб. выручки от продаж, руб.				
налогов	56	61	-	-
долговых обязательств	434	436	-	-
господдержки	26	33	-	-
Соотношение налогов и господдержки	1,76	1,84	-	-
Интегрированные				
Уровень рентабельности по прибыли до налогообложения, %				
без учета субсидий	25,8	18,2	17,3	21,4
с учетом субсидий	27,7	22,0	21,9	34,2
Уровень рентабельности капитала, %	32,8	34,3	28,9	53,7
Окупаемость произв. затрат, %	126,3	121,3	124,1	154,3
Приходится на 1000 руб. выручки от продаж, руб.				
налогов	59	67	72	120
долговых обязательств	457	1341	1010	1745
господдержки	19	38	46	128
Соотношение налогов и господдержки	3,06	1,75	1,56	0,94

* Расчеты авторов

В группе сельскохозяйственных организаций, распределенных по размеру дохода малые и самостоятельные и интегрированные сельхозорганизации по всем показателям имеют более низкие значения, чем в среднем по категориям субъектов предпринимательства.

В группе сельскохозяйственных организаций, распределенных по размеру дохода, значения всех показателей по самостоятельным сельхозорганизациям в разрезе субъектов предпринимательства существенно не отличаются от средних значений по группе, а в интегрированных наибольшие уровень долговой и налоговой нагрузки у крупных, на их доли приходится и большее значение господдержки.

Таблица 1.19

Эффективность коммерческой деятельности сельскохозяйственных организаций Орловской области по категориям субъектов предпринимательства при распределении по площади пашни

Показатель	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
Самостоятельные				
Уровень рентабельности по прибыли до налогообложения, %				
без учета субсидий	26,3	22,8	20,1	19,2
с учетом субсидий	28,8	25,9	24,1	19,7
Уровень рентабельности капитала, %	22,2	21,5	19,4	23,6
Окупаемость производственных затрат, %	121,0	107,8	96,5	117,5
Приходится на 1000 руб. выручки от продаж, руб.				
налогов	67	59	45	80
долговых обязательств	387	358	401	7935
господдержки	25	32	40	
Соотношение налогов и господдержки	2,66	1,88	1,13	15,28
Интегрированные				
Уровень рентабельности по прибыли до налогообложения, %				
без учета субсидий	10,1	15,8	15,3	19,7
с учетом субсидий	10,2	20,7	19,1	26,7
Уровень рентабельности капитала, %	64,6	12,9	31,6	37,5
Окупаемость произв. затрат, %	130,6	78,8	117,5	135,2
Приходится на 1000 руб. выручки от продаж, руб.				
налогов	25	148	63	84
долговых обязательств	756	4	1435	1317
господдержки	1	49	39	70
Соотношение налогов и господдержки	44,91	3,04	1,63	1,20

* Расчеты авторов

При распределении сельхозорганизаций по площади пашни наименьшее значение рентабельности в крупных самостоятельных СХО, она ниже среднего значения по группе. В интегрированных сельхозорганизациях только крупные имеют уровень рентабельности продаж выше среднего по группе, остальные категории предпринимательства – ниже, в том числе и аналогичных самостоятельных групп. В последней группе во всех категориях предпринимательства интегрированные сельскохозяйственные организации более закредитованы, чем самостоятельные. Они также имеют более высокую налоговую нагрузку: по микро 25 руб.; малым – 148 руб.; средним – 63 руб.; крупным – 84 руб.

Поскольку деятельность сельскохозяйственных организаций строится на использовании земельных угодий, мы считаем, что в качестве критерия для их распределения должна быть использована площадь пашни.

К основным мотивам развития предпринимательства относятся: приобретение на выгодных условиях земель сельскохозяйственного назначения, получение льготных кредитов для ведения сельскохозяйственной деятельности при действующем режиме льготного налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, возможность экспорта зерна при предоставлении субсидий на возмещение транспортных и логистических издержек, создание более благоприятных условий предоставления грантовой поддержки (сокращение сроков оформления документов, процедуры их рассмотрения) и ряд других.

Вместе с тем, как показывает практика, нерациональное соотношение достижения предпринимательской выгоды и затрат на обеспечение устойчивого развития субъектов хозяйствования, вступило в противоречие из-за несовершенства механизма государственно-частного партнерства. Наименее защищенными оказались малые субъекты хозяйствования. Это обусловлено проводимыми реформами в области земельных отношений, приватизацией имущественных комплексов сельскохозяйственных организаций и недостаточным уровнем государственной финансовой поддержки. Активное продвижение крупных частных инвесторов в аграрную сферу усилило «уязвимость» кооперативных форм хозяйствования. Эти процессы привели к постоянному снижению как абсолютного, так и относительного количества сельскохозяйственных производственных кооперативов. Идет постоянное сокращение доли производственных кооперативов в объеме реализованной продукции и численности занятых. До начала реализации второй Госпрограммы развития сельского хозяйства не столь активно, как предполагалось в мероприятиях первой Госпрограммы, осуществлялись процессы по созданию сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Одним из направлений совершенствования финансово-экономических отношений субъектов малого предпринимательства с государством является изменение законодательных норм. Необходимость решения проблемы вызвано несоответствием сложившегося подхода к определению малых форм хозяйствования и малых субъектов предпринимательства²⁴.

²⁴ Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. 31082-р. [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

В перечень субъектов малых форм хозяйствования, господдержка которых предусмотрена в отдельной подпрограмме Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы, не включены микро и малые сельскохозяйственные предприятия. Такое «неравенство» закреплено в Постановлении Правительства Российской Федерации №1528 от 29.12.2016 «Об утверждении правил предоставления из федерального бюджета субсидий...»²⁵. В нем определено, что сфера малых форм хозяйствования ограничена крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, созданными в соответствии с Федеральным законом «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», и сельскохозяйственными потребительскими кооперативами (за исключением кредитных), созданными в соответствии с Федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации».

В результате, как показывает практика, во многих регионах не в полной мере «выбираются» выделяемые для малых форм хозяйствования лимитные суммы льготных краткосрочных кредитов. На наш взгляд, более объективно льготные кредиты распределять между всеми субъектами малого предпринимательства, а не только малым формам хозяйствования по вышеуказанному постановлению Правительства Российской Федерации.

Далее представим характеристику распределения субсидий, направляемых на краткосрочные и инвестиционные кредиты, структурным анализом на микро уровне. Для характеристики распределения субсидий на льготное кредитование взяты заемщики - сельскохозяйственные организации, сгруппированные на микро, малые, средние и крупные предприятия. Внутри этих групп приведены данные по субсидиям, направленным на растениеводство и животноводство (таблица 1.20).

²⁵ Постановление Правительства Российской Федерации №1528 от 29.12.2016 «Об утверждении правил предоставления из федерального бюджета субсидий российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным сельскохозяйственным товаропроизводителям, организациям и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим производство, первичную и (или) последующую промышленную переработку сельскохозяйственной продукции и ее реализацию». [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

Таблица 1.20
Объем и структура субсидий сельскохозяйственных организаций
Орловской области в 2017 г.

Показатели	кол-во орг.	Всего, млн. руб.	Срок								
			до 1 года			от 2 до 5 лет			от 5 до 8 лет		
			кол-во СХО	сумма	%	кол-во СХО	сумма	%	кол-во СХО	сумма	%
Интегрированные											
в т.ч. растениеводство	30	218,9	15	148,6	67,9	14	66,9	30,6	1	3,3	1,5
- микро	4	1,0	1	0,1	14,2	3	0,9	85,8			
- малые	18	58,3	10	50,6	86,8	7	4,3	7,4	1	3,3	5,7
- средние	7	148,3	4	97,9	66,0	3	50,4	34,0			
- крупные	1	11,3		-		1	11,3	100,0			
животноводство	6	133,7	2	89,3	66,8	2	1,7	1,3	2	42,8	32,0
- микро											
- малые	3	4,9	1	1,6	33,3	1	0,5	10,5	1	2,8	56,2
- средние	1	1,2				1	1,2	100,0			
- крупные	2	127,7	1	87,7	68,7				1	40,0	31,3
Итого	36	352,6	17	237,9	67,5	16	68,6	19,4	3	46,1	13,1
- микро	4	1,0	1	0,1	14,2	3	0,9	85,8			
- малые	21	63,2	11	52,2	82,6	8	4,9	7,7	2	6,1	9,7
- средние	8	149,5	4	97,9	65,5	4	51,6	34,5			
- крупные	3	138,9	1	87,7	63,1	1	11,3	8,1	1	40,0	28,8
Самостоятельные											
в т.ч. растениеводство	47	81,7	22	27,7	33,9	24	7,9	9,7	1	46,1	56,5
- микро	33	55,6	14	5,1	9,2	18	4,3	7,8	1	46,1	83,0
- малые	14	26,1	8	22,6	86,4	6	3,6	13,6			
Итого	47	81,7	22	27,7	33,9	24	7,9	9,7	1	46,1	56,5
ВСЕГО	83	434,3	39	265,6	61,2	40	76,5	17,6	4	92,3	21,2

* Расчеты авторов

Отметим наиболее существенные моменты по сельскохозяйственным заемщикам Орловской области. Общее количество заемщиков (сельскохозяйственных организаций) – 83, из них интегрированных – 36 и самостоятельных – 47. В растениеводстве заемщиками являются интегрированные и

самостоятельные сельскохозяйственные организации, в животноводстве – только интегрированные организации.

В группу самостоятельных организаций в качестве заемщиков входят 33 микро и 14 малых сельхозпредприятия. В группе интегрированных организаций (36) преимущественное положение у малых предприятий, их по количеству -21, микро -4, средних -8 и крупных -3.

Структура субсидий по льготному кредитованию включает краткосрочные и долгосрочные (инвестиционные) кредиты. Удельный вес субсидий на кредиты до 1 года в общей их сумме составляет 61,2%, по кредитам от 2 до 5 лет – 17,6%, кредитам до 8 лет – 21,2%. Почти 90% средств от суммы субсидий на кредиты до 1 года получили интегрированные сельхозорганизации, из них 62,6% - по растениеводству. Такое же соотношение сложилось и по кредитам от 2 до 5 лет. В общей их сумме - примерно 90% направлено интегрированным предприятиям.

Субсидии по кредитам между заемщиками двух групп распределились практически в равных пропорциях. Разница состоит в том, что интегрированные сельхозорганизации кредиты используют на развитие животноводства, самостоятельные – на растениеводство. Распределение субсидий по категориям субъектов предпринимательства сложилось следующим образом: в группе интегрированных сельхозорганизаций преобладающая доля (82%) принадлежит средним и крупным, в группе самостоятельных сельхозорганизаций – микро предприятиям - 68%.

Подводя итог проведенному анализу распределения субсидий, направленных на льготное кредитование, можно констатировать следующее. Сельскохозяйственные организации Орловской области направляют субсидированные кредиты преимущественно на растениеводство, причем лидерство принадлежит самостоятельным сельхозпредприятиям.

Оценка развития экономики субъектов предпринимательства аграрного производства предполагает проведение анализа экономических отношений. Вместе с тем, исследовать эти вопросы с помощью традиционных методов весьма затруднительно. Во многом это объясняется трудностью получения информации, которая не содержится в официальной статистической или бухгалтерской отчетности. Это обуславливает применение других методов и приемов для того чтобы получить недостающие данные. Одним из таких методов является анкетный опрос, с помощью которого предоставляется возможным проанализировать структурные элементы механизма экономических отношений в сельскохозяйственных организациях при разных типах управления.

Опыт показал, что приемы анкетирования обладают достаточной достоверностью. Это подтверждаются опубликованными обзорами актуальных проблем экономики, в которых приводятся результаты исследования инвестиционного климата, конкурентоспособности видов и сфер деятельности и т.д.

Результаты исследований с использованием анкетного опроса нашли отражение в научных отчетах и публикациях сотрудников и аспирантов ВНИ-ОПТУСХ по интеграционной проблематике, включая оценку воспроизводственных процессов и экономических отношений²⁶. Вопросы, включенные в анкету, позволили дать характеристику финансово-экономическим отношениям, выявить их отличительные признаки для сельскохозяйственных организаций и обособленных структурных подразделений интегрированных агроформирований. Исследование с использованием анкетирования было связано с проработкой проблемы совершенствования краткосрочного планирования и организационно-экономического механизма деятельности сельскохозяйственных организаций в составе интегрированных агроформирований²⁷.

В 2017 г. для решения поставленных задач также было предусмотрено использование анкетного опроса, что обусловлено обстоятельствами двоякого рода. С одной стороны, необходимо выявить отличительные черты в организации экономических отношений сельскохозяйственных организаций, функционирующих самостоятельно или под управлением интегрированных компаний (холдингов и других бизнес-структур), с другой – определить эффективность развития сельскохозяйственных организаций как субъектов предпринимательства (микро, малые, средние и крупные предприятия).

Анкета имеет стандартизированную форму, составленную в таблицах Excel. Содержит вопросы, которые касаются информации относительно организационно-правовой формы сельхозорганизаций, цен приобретения промышленных товаров и продажи сельхозпродукции, условий привлечения кредитных ресурсов, системы налогообложения, оплаты труда и др.

²⁶ Методические подходы к определению эффективной модели интегрированных агроформирований в условиях перехода к инновационной экономике // Под ред. д.э.н., проф. О.А. Родионовой. – М.: ООО «НИПКЦ Восход-А», 2012. – 160 с.

²⁷ Родионова О.А., Головина Л.А., Логачева О.В. Экспертная оценка экономических отношений и эффективности сельскохозяйственных организаций // Экономика сельского хозяйства России. - 2017. - №12. – С. 2-9.

В самостоятельный блок выделены общие для всех сельскохозяйственных организаций вопросы, отражающие их принадлежность к определенной категории предпринимательства, характер использования земельных угодий (в собственности или в аренде), режим налогообложения, особенности распределения полученной прибыли и государственной поддержки, подходы к организации оплаты труда. Для интегрированных сельхозорганизаций дополнительно включены вопросы, которые касаются условий приобретения ТМЦ и продажи сельхозпродукции, привлечения кредитных ресурсов, методов учета затрат и ведения бухгалтерской отчетности, организации управленческого учета.

В анкетном опросе участвовало 130 исследуемых сельскохозяйственных организаций Орловской области, из них интегрированных – 49, самостоятельных - 81. По организационно-правовой форме сельхозорганизации представлены в основном хозяйственными обществами, из них: ООО – 81 (62,3%), ОАО - 14 (10,8%), ЗАО – 14 (10,8%). В остальную группу вошли СПК – 9 (6,9%), ФГУП – 2 (1,5%) и прочие 10 (7,7%).

Анализ анкетирования сельскохозяйственных организаций, работающих в самостоятельном режиме, показал следующие результаты (таблица 1.21).

Таблица 1.21

Результаты анкетирования сельскохозяйственных организаций Орловской области, работающих в самостоятельном режиме

Вопросы	Гр. по масштабу деятельности	
	Микро	Малые
1	2	3
1. Организационно-правовая форма сельхозорганизации:		
- ОАО	4	3
- ЗАО	3	3
- ООО	37	8
- СПК	7	2
- ФГУП	1	1
- прочие	10	2
2. Природно-экономическая зона размещения с/х организации:		
- западная	26	5
- центральная	15	3
- юго-восточная	21	11
3. Каналы распределения чистой прибыли по результатам деятельности сельхозорганизации: - на развитие производства;	-	
- на выплаты собственникам в виде дивидендов;	-	
- на развитие производства и выплаты собственникам в виде дивидендов	62	19

Вопросы	Гр. по масштабу деятельности	
	Микро	Малые
4. Система налогообложения, применяемая в организации:		
- общая система налогообложения (ОСН);	36	6
- единый сельскохозяйственный налог (СХН);	22	12
- упрощенная система налогообложения (УСН)	2	-
- единый налог на вмененный доход (ЕНДВ)	2	1
5. Форма закрепления земель сельскохозяйственного назначения сельхозорганизации:		
- 100% в собственности;	1	-
- более 50% в собственности;	13	4
- 100% в аренде;	21	3
- более 50% в аренде	27	12
6. Методы планирования средств на оплату труда:		
- приростной (на основе фактически сложившихся затрат за прошлый период);	-	-
- расчетный – с учетом численности работников, применяемых форм и систем оплаты труда;	-	2
- расчетный - с учетом уровня оплаты труда на одного работника планируемой численности	62	17
7. Показатели премирования работников основного производства:		
- объёмы производства продукции;	34	7
- объёмы реализации продукции;	6	10
- процент от выручки, прибыли	22	2
8. Система оплаты труда, применяемая для работников с/х производства:		
- повременная;	-	-
- повременно-премиальная;	-	-
- сдельная	62	19
9. Получатели бюджетных средств при выполнении Госпрограммы развития сельского хозяйства:		
- да;	50	14
- нет	12	5

* Расчеты авторов

По категориям предпринимательства они представлены только микро и малыми предприятиями. Причем, преобладают микро организации (с предельным размером выручки до 120 млн руб.), их удельный вес 76,5%. Сельхозорганизации размещены в различных природно-экономических зонах, что отражается на специализации производства и результатах их финансово-хозяйственной деятельности. В западной и юго-восточной зонах количество организаций практически равно – 31 и 32 соответственно, на центральную зону приходится 18 организаций.

Один из центральных вопросов, включенных в анкету, требовал ответа относительно характера использования земельных угодий. По итогам анкетирования определено, что у 24 самостоятельных организаций (30,9%)

земли сельскохозяйственного назначения используются на условиях аренды, 39 организаций - более 50% земель арендуют, у 17 организаций свыше 50% земельных угодий находится в собственности. И только в одной сельхозорганизации земельные угодья полностью оформлены в собственность (таблица 1.22).

Таблица 1.22

Финансовые результаты сельскохозяйственных организаций с разной формой использования земель сельскохозяйственного назначения

Форма закрепления земель сельскохозяйственного назначения:		Гр. по масштабу деятельности	
		Микро	Малые
100% в собственности	Количество СХО	1	-
	Размер чистой прибыли (убытка) на 1 СХО, тыс.руб.	5237	-
	Рентабельность, %	13,6	-
Свыше 50% в собственности	Количество СХО	13	4
	Размер чистой прибыли (убытка) на 1 СХО, тыс.руб.	12321	69741
	Рентабельность, %	31,3	31,0
100% в аренде	Количество СХО	21	3
	Размер чистой прибыли (убытка) на 1 СХО, тыс.руб.	8105	11062
	Рентабельность, %	32,4	5,8
Свыше 50% в аренде	Количество СХО	27	12
	Размер чистой прибыли (убытка) на 1 СХО, тыс. руб.	12839	42777
	Рентабельность, %	34,6	21,0

По итогам анкетирования определено, что все самостоятельные организации используют чистую прибыль на развитие производства и частично выплачивают в виде дивидендов.

Установлено, что из общего количества самостоятельных сельскохозяйственных организаций господдержку получают только 64 (80%), остальные хозяйства в качестве источников развития предпочитают использовать собственные средства и частично заемные (кредитные) средства. Это в основном финансово благополучные сельскохозяйственные организации, которые отличаются высоким уровнем организации производства и управления.

При планировании и организации оплаты труда применяется в подавляющем большинстве (97,5% от числа респондентов) расчетный метод с учетом достигнутого уровня оплаты труда на одного работника и планируемой численности. Незначительная часть респондентов (2,5%) использует расчетный метод исходя из численности работников, применяемых форм и систем оплаты труда. Система премирования в группе самостоятельных сельскохозяйственных организаций построена в основном от достигнутых

объемов производства (50,7%), при этом дополнительно учитываются объемы реализации продукции (19,7%), выручка и прибыль (29,6%) от количества опрошенных респондентов. Для категории производственных рабочих все самостоятельные сельхозпредприятия применяют только сдельную оплату труда.

Рассмотрим итоги анкетного опроса, проведенного с представителями интегрированных сельскохозяйственных организаций (таблица 1.23).

Таблица 1.23

Результаты анкетного опроса интегрированных сельскохозяйственных организаций Орловской области

Вопросы	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
1	2	3	4	5
1. Организационно-правовая форма сельскохозяйственной организации: - ОАО	1	3	1	-
- ЗАО	3	2	3	-
- ООО	11	19	4	2
2. Природно-экономическая зона размещения сельскохозяйственной организации: - западная	5	9	5	1
- центральная	3	5	2	1
- юго-восточная	7	10	1	-
3. Уровень самостоятельности по поводу реализации продукции: - самостоятельно;	-	-	3	-
- управляющая компания выступает агентом;	8	12	2	-
- основную часть продукции приобретает управляющая компания;	7	3	1	2
- юридически СХО самостоятельно реализуют продукцию, но фактически каналы сбыта определяет управляющая компания	-	9	2	-
4. Каналы распределения чистой прибыли по результатам деятельности СХО:				
- на развитие производства;	-	-	1	-
- на развитие производства и выплаты собственникам в виде дивидендов	15	24	7	2
5. Система налогообложения, применяемая в организации:				
- общая система налогообложения (ОСН);	8	23	6	2
- единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)	7	2	2	-
6. Форма закрепления земель сельскохозяйственного назначения СХО: - 100% в собственности;	2	3	-	-
- более 50% в собственности;	7	15	5	-
- 100% в аренде;	2	1	-	-
- более 50% в аренде	4	5	3	1
7. Методы планирования ср-в на оплату труда:				
- расчетный – с учетом численности работников, применяемых форм и систем оплаты труда;	4	3	-	-

Вопросы	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
- расчетный - с учетом уровня оплаты труда на одного работника планируемой численности	11	21	8	2
8. Показатели премирования работников с/х производства:				
- объёмы производства продукции;	2	1	1	-
- объёмы реализации продукции;	6	-	1	-
- процент от выручки, прибыли	7	23	6	2
9. Система оплаты труда, применяемая для работников с/х производства: - сдельная	15	24	8	2
10. Получатели бюджетных средств при выполнении Госпрограммы развития сельского хозяйства: - да;	12	22	8	2
- нет	3	2	-	-
11. Порядок ценообразования на продукцию:				
- СХО самостоятельно устанавливает цены исходя из фактических затрат и рыночных цен;	-	-	3	-
- СХО самостоятельно устанавливает цены и согласует их с управляющей компанией;	-	20	1	-
- цены устанавливает и доводит до СХО управляющая компания	15	4	4	2
12. Материально-техническое снабжение СХО:				
- осуществляет самостоятельно;	-	-	3	-
- управляющая компания выступает агентом;	8	10	2	2
- основная часть ТМЦ поступает от управляющей компании;	6	5	1	-
- юридически СХО самостоятельно приобретает ТМЦ, но фактически каналы поступления определяет управляющая компания;	-	8	2	-
- ТМЦ поступают от управляющей компании в рамках договоров займа	1	1	-	-
13. Решение о кредитовании (получении займа) СХО: - принимает управляющая компания;	15	14	5	2
- сельхозорганизация принимает самостоятельно	-	10	3	-
14. Механизм привлечения кредитных (заемных) ср-в в СХО: - через управляющую организацию;	6	14	2	2
- напрямую из кредитного учреждения (банка)	9	10	6	-
15. Используются ли в учетной практике элементы метода «Директ-костинг»: - да;	15	24	3	2
- нет	-	-	5	-

* Расчеты авторов

Организация их деятельности зависит от внутренних регламентов управляющих центров, функционирующих на базе агропродовольственных компаний и холдингов регионального и федерального масштабов. За последние пять лет их количество в Орловской области сократилось почти вдвое. Если в 2011 г. насчитывалось 88 интегрированных сельхозорганизаций, то в 2017 г. – 49. Преобладающей организационно-правовой формой являются ООО, их насчитывается 36, значительно меньше ЗАО – 8 и ОАО –

5. Итоги распределения интегрированных сельскохозяйственных организаций по категориям субъектов предпринимательства таковы: количество микро предприятий составляет 15, малых – 24, средних – 8 и крупных – 2. В западной природно-экономической зоне находится 20 интегрированных сельхозорганизаций, центральной – 11, юго-восточной – 18. Анализ ответов на вопросы, касающиеся распределения финансовых результатов, показал следующее: 98% респондентов дали ответ, что чистая прибыль используется на развитие производства, а также частично выплачивается в виде дивидендов. Только в одной сельскохозяйственной организации (ОАО «Мценская Агрофирма») вся сумма чистой прибыли направляется на развитие производства.

Научный и практический интерес представляют данные по использованию земель сельхозназначения, используемых интегрированными сельскохозяйственными организациями. Итоги представлены в таблице 1.24.

Таблица 1.24

Финансовые результаты сельскохозяйственных организаций с разной формой использования земель сельскохозяйственного назначения

Форма закрепления земель сельскохозяйственного назначения:		Группы по масштабу деятельности			
		Микро	Малые	Средние	Крупные
100% в собственности	Количество СХО	2	1	-	-
	Размер чистой прибыли (убытка) на 1 СХО, тыс.руб.	-1321	25346	-	-
	Рентабельность, %	-6,6	12,3	-	-
Свыше 50% в собственности	Количество СХО	4	5	3	1
	Размер чистой прибыли (убытка) на 1 СХО, тыс.руб.	17672	100061	366367	1863453
	Рентабельность, %	23,8	22,9	32,6	52,0
100% в аренде	Количество СХО	2	3	-	-
	Размер чистой прибыли (убытка) на 1 СХО, тыс.руб.	19041	81418	-	-
	Рентабельность, %	26,6	25,1	-	-
Свыше 50% в аренде	Количество СХО	7	15	5	-
	Размер чистой прибыли (убытка) на 1 СХО, тыс. руб.	23983	88616	214306	-
	Рентабельность, %	32	19,9	16,2	-

* Расчеты авторов

В трех организациях земли сельхозназначения полностью находятся в собственности, в пяти - земля используется на арендных условиях. Более половины сельхозорганизаций (55,1%) для ведения сельскохозяйственного производства используют арендованную землю, остальные - собственные земли с частичным привлечением арендованной, но она составляет не более 50% от общей площади.

На вопрос о планировании, включая фонда оплаты труда, 85,7% респондентов ответили, что используют расчетный метод, исходя из достигнутого уровня оплаты труда в расчете на одного работника и планируемой численности. Остальные предприятия применяют расчетный метод по численности работников, применяемых форм оплаты труда. Система премирования в большинстве (77,5%) интегрированных сельхозорганизаций построена от достигнутого уровня. За базу принимается процент от выручки или прибыли. Показатели объемов производства и объемов от реализации продукции в качестве оценочных показателей применяются только в незначительной части сельхозорганизаций (8,2% и 14,3% соответственно). Для производственных рабочих все категории сельхозпредприятий применяют только сдельную оплату труда.

Рассмотрим, как распределились ответы на вопросы по поводу использования господдержки. Результаты опроса показали, что только 3 из 49 сельхозорганизаций не пользуются господдержкой, т.е. не получают бюджетные субсидии. При этом следует отметить, что на долю интегрированных сельхозорганизаций приходится 91% от общей суммы бюджетных средств, выделяемых в качестве господдержки (таблица 1.25).

Таблица 1.25

Финансовые результаты сельскохозяйственных организаций, распределенных по категориям предпринимательства

Показатель	Группы по масштабу деятельности			
	Микро	Малые	Средние	Крупные
Самостоятельные				
Кол-во	62	19	-	-
Удельный вес в объеме, %				
выручки	5,8	11,0	-	-
господдержки	3,0	6,0	-	-
Размер господдержки на 100 руб. выручки, руб.	3	3		
Нагрузка на 100 руб. выручки, руб.				
налоговая	5	6	-	-
долговые обязательства	42	44	-	-
Интегрированные				
Кол-во	15	24	8	2
Удельный вес в объеме, %				
выручки	2,8	28,3	28,1	24,0
господдержки	0,9	17,9	21,4	50,8
Размер господдержки на 100 руб. выручки, руб.	2	4	5	13
Нагрузка на 100 руб. выручки, руб.				
налоговая	6	7	7	10
долговые обязательства	46	134	193	174

* Расчеты авторов

Удельный вес самостоятельных организаций в объеме продаж и объеме господдержки значительно уступает интегрированным сельхозорганизациям (в 5 раз по выручке и 10 раз по господдержке). Размер господдержки на 100 руб. выручки у них ниже в 2,3 раза. Несмотря на то, что эта группа хозяйств не пользуется бюджетной поддержкой, нагрузка на выручку по долговым обязательствам у них ниже в 3,1 раза.

По категориям предпринимательства в группе «микро предприятия» по показателям результативности самостоятельные и интегрированные сельхозорганизации имеют практически равные позиции. Представители группы самостоятельных малых предприятий имеют долговую нагрузку на 100 руб. выручки ниже аналогичных интегрированных сельхозорганизаций на 90 руб. или в 3 раза.

Ситуация, связанная с реализацией собственной продукции сельхозтоваропроизводителей, складывается следующим образом. Из анализируемой совокупности интегрированных сельхозорганизаций только 3 (6,1%) могут самостоятельно вступать в отношения с покупателями и реализовать собственную продукцию, 11 (22,4%) – также реализуют ее самостоятельно, но по установленным управляющей компанией каналам. Для 22 сельхозпредприятий (44,9%) эти функции осуществляет управляющая компания, которая выступает агентом. У 13 хозяйств продукция полностью приобретается управляющей компанией. Сбыт сельхозпродукции на условиях договора агентирования, т.е. когда управляющая компания выступает агентом при реализации сельхозпродукции, осуществляется в 22 хозяйственных обществах (ООО).

При анализе условий ценообразования установлено, что только 3 сельскохозяйственные организации самостоятельно определяют цены на произведенную продукцию, согласно понесенным затратам; 21 организация или 42,9% также устанавливает цены самостоятельно, но при согласовании с управляющей компанией. Для 25 хозяйств (51%) цены устанавливает и доводит управляющая компания. Ценовая политика сельхозорганизаций с управляющими организациями в большей степени носит централизованный характер. Даже в том случае, когда сельхозорганизации имеют самостоятельные каналы сбыта продукции, они устанавливают цены при их согласовании с управляющей компанией.

В интегрированных сельхозпредприятиях применяются различные способы и договорные формы приобретения промышленных средств производства и товарно-материальных ценностей (ТМЦ). На условиях договора агентирования работают 22 сельскохозяйственные организации (45%),

агентами выступают управляющие компании. Договор займа на приобретение ТМЦ с управляющей компанией заключают 2 сельхозорганизации. На организации, не имеющих собственных каналов поступления ТМЦ, приходится 20,4%. По самостоятельным каналам приобретают ТМЦ только 3 сельхозпредприятия, что занимает незначительный удельный вес (6,1%).

В вопросах, связанных с кредитованием, у 36(73,5%) сельхозорганизаций решающую роль играет управляющая компания. Оформление кредитов может осуществляться как через управляющую организацию, так и напрямую с банком. Эти способы привлечения кредитных средств практически уравновешены (48,9% и 51,1% соответственно).

Анкета содержала вопросы, ответы на которые необходимо было получить для выявления условий планирования производственно-экономической деятельности. Они подразделялись на две группы. Первая – форма ведения бюджетирования, перечень бюджетов и расчет затрат на оплату труда в разрезе бюджетов; вторая - методы планирования численности работников и средств на оплату труда, формы оплаты труда, показатели и периодичность премирования. Например, из пяти предлагаемых вариантов включенного в анкету вопроса «В каком порядке осуществляется планирование в сельскохозяйственные организации» были получены следующие ответы (таблица 1.26).

В трех сельхозпредприятиях плановые параметры по всей хозяйственной деятельности разрабатывает и утверждает управляющая организация, но после предварительно полученных данных, согласованных с руководителем и главными специалистами. В процессе текущей деятельности сельхозорганизации предоставляют отчеты, а управляющая организация осуществляет контроль за выполнением планов и бюджетов.

Удельный вес интегрированных сельхозорганизаций, определяющих плановые параметры деятельности самостоятельно, но при контроле выполнения бюджета управляющей компанией, составляет 6,1% или 3 из числа опрошенных. Ситуация, когда управляющая компания планирует и контролирует только финансовую деятельность, а производственные планы составляются самостоятельно в хозяйствах, характерна для 15 сельхозпредприятий (30,6%). В шести сельхозпредприятиях управляющая организация принимает централизованное решение о планируемых параметрах деятельности без предварительного их обсуждения, и в дальнейшем контролирует их выполнение в разрезе утвержденных бюджетов.

Таблица 1.26

Порядок планирования и условия бюджетирования в интегрированных сельскохозяйственных организациях

1. Планирование деятельности осуществляется СХО:	Группы по масштабу деятельности			
	микро	малые	средние	крупные
- самостоятельно определяет планируемые параметры деятельности и стоимостные осуществляет контроль выполнения бюджетов и отчитывается о результатах выполнения управляющей компании;	6	9	5	2
- самостоятельно определяет планируемые параметры деятельности и стоимостные показатели, а управляющая компания осуществляет контроль выполнения бюджетов;	2	-	1	-
- планируемые параметры деятельности и стоимостные показатели для СХО определяет управляющая компания с учетом мнений специалистов СХО, в дальнейшем управляющая компания контролирует выполнение бюджетов;	-	2	1	-
- управляющая компания самостоятельно, без учета мнений специалистов СХО, принимает решения о планируемых параметрах деятельности и их стоимостных значениях, в дальнейшем контролирует выполнение планов и бюджетов;	5	-	1	-
- управляющая компания планирует и контролирует только финансовую деятельность, производственные планы СХО составляет и контролирует самостоятельно;	2	13	-	-
- планирование в СХО не используется	-	-	-	-
2. На каких условиях ведется бюджетирование (фин. планирование): - самостоятельное направление;	-	9	3	2
- составная часть управленческого учёта;	15	15	5	
- не ведется	-	-		
3. Какие бюджеты составляются на уровне сельхозпредприятия: - Операционные*	15	24	8	2
- Финансовые **	15	24	8	2

*бюджет объемов производства по видам продукции; бюджет материальных затрат; бюджет затрат труда; бюджет продаж; бюджет общепроизводственных расходов; бюджет коммерческих расходов; бюджет управленческих расходов.

** бюджет доходов и расходов; бюджет движения денежных средств ;прогнозный баланс.

Бюджетирование как инструмент краткосрочного планирования ведется в основном в системе управленческого учета. Этот вариант применяется в 35 (71,4%) сельхозорганизациях. В остальных 14 организациях(29,6%) бюджетирование выступает самостоятельной формой планирования. Степень разработанности бюджетов имеет существенные различия. В самостоятельной организации разрабатываются и утверждаются следующие

бюджеты: объемов производства по видам продукции продаж, материальных затрат, затрат труда, общепроизводственных расходов, коммерческих и управленческих расходов. Выше перечисленные бюджеты составляются во всех интегрированных сельскохозяйственных организациях.

Сельскохозяйственные организации, распределенные по категориям предпринимательства, различаются по рентабельности, уровню государственной поддержки, налоговой и долговой нагрузки. Наиболее устойчива экономика предпринимательства в самостоятельных сельскохозяйственных организациях, у них выше уровень окупаемости затрат и ниже кредиторская задолженность. Они используют для развития производства собственные средства, и в меньшей степени прибегают к субсидиям. На основе экспертной оценки определено, что действующий механизм экономических отношений в сельскохозяйственных организациях, работающих под управлением интегрированных структур, не всегда создает стимулы для предпринимательской активности и не обеспечивает более высокую эффективность по сравнению с группой самостоятельных организаций. Результаты проведенного анкетного опроса позволили выявить отличительные признаки в механизме экономических отношений для самостоятельных и интегрированных сельхозорганизаций: по методам планирования производственной и коммерческой деятельности, организованных на принципах внутрифирменного бюджетирования, по формированию ценовой политики, по мотивации работников, по бюджетной поддержке и др.

Организационно-экономический механизм предпринимательства строится по-разному и определяется в основном характером производственно-экономических связей, степенью самостоятельности, уровнем централизации и децентрализации управления. Интеграционные формы взаимодействия среди субъектов предпринимательства имеют преимущества в экономии на масштабах производства, в привлечении частных инвестиций, в углублении специализации, в реализации программ с господдержкой.

Глава 2. Создание устойчивой организации

В условиях турбулентной внешней среды, социально-экономической, политической, экологической нестабильности современные организации находятся в постоянном поиске новых бизнес-моделей, позволяющих сохранять не только накопленный потенциал, но и развиваться. При этом возрастает роль принципов устойчивого развития и ответственного ведения бизнеса. Для адекватного и своевременного ответа на вызовы современного мира организациям необходимы инструменты, позволяющие внедрять подходы, методы и принципы устойчивого развития в организационную практику, измерять достигнутый уровень устойчивости, управлять им.

Однако устойчивость организаций недостаточно исследована экономической наукой, не сформулировано точное понятие «экономическая устойчивость», отсутствует общепризнанный алгоритм определения устойчивости. Вышеперечисленные факты обусловили научный интерес к исследованию проблемы устойчивости.

Понятие «устойчивость», означающее способность системы сохранять достигнутое состояние или восстанавливать его после устранения действия фактора, выведшего ее из этого состояния, первоначально использовалось в естественных науках²⁸. Необходимость использования этой категории применительно к экономическим системам, возникла в результате всё более частого возникновения в экономике кризисных явлений, вызванных динамичностью общественного развития.

Становление концепции корпоративной устойчивости связано с именем Дж. Элкингтона, который в 1994 г. ввел понятие «тройной (триединый) итог» (triple bottom line; TBL или 3BL), учитывающий экологическую, экономическую и социальную составляющие деятельности компании. Учёный предложил стратегию, направленную не только на достижение успеха самой организацией, удовлетворение потребителей, но и на обязательное выполнение требований различных групп заинтересованных сторон. Дж. Элкингтон отмечал, что переход к новой парадигме корпоративной устойчивости связан с определенными драйверами современного развития (рынки, ценности, жизненный цикл товара, партнёрство, время, корпоративное

²⁸ Сулейманова Ю.М. Экономическая устойчивость предприятия: понятие и особенности //Общество: политика, экономика, право.20012. №3.С.53-56.

управление), преодолеть которые сможет только устойчивая компания.

К определению понятия «устойчивости» позволяют заключить, что к определению «экономической устойчивости» на сегодняшний день нет единого подхода, общепризнанно под этим понятием подразумевают совокупность множества характеристик деятельности предприятия, содержание и направленность которых неодинаковы. Такое положение дел подтверждает актуальность данной проблемы и требует синтеза достижений имеющихся знаний в области проблем, связанных с обеспечением экономической устойчивости предприятий²⁹.

Экономическая устойчивость как очень ёмкая научная категория, отражающая многочисленные сложные процессы и явления, включает в себя разные аспекты и сферы деятельности предприятия, поэтому существуют различные подходы к её определению, значительно отличающиеся по содержанию друг от друга (табл.2.1)³⁰.

Таблица 2.1

Подходы к определению устойчивого развития организации

Автор	Содержание понятия экономическая устойчивость	Нерешённые вопросы
Злобина Б.К., Иоффе В., Литвиненко И.А., Мерзликina Г.С., Олейник А.Б., Уткин Э.А., Чупров С.В., Шеврин Е.В.	способность организации поддерживать текущее состояние функционирования и его возможность адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды. Изменчивость внутренней среды фирмы и есть реакция на воздействие внешней среды. Экономическая устойчивость не отождествляется с устойчивым развитием, т.е. экономическая устойчивость не является процессом. А также она не является состоянием, а в отличие от экономического равновесия	воздействие факторов среды на предприятие следует воспринимать как постоянное явление. Речь может идти только об изменении степени этого воздействия. Финансово-хозяйственная деятельность не рассматривается учёными как фактор устойчивости
Балабанова Н.В., Камаев В.Д., Ковалев Д.Г., Сухорукова Т.Г., Коротков Э.М., Кульбака Н.А., Райзберг Б.А., Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С.	отождествляют понятие с финансовой устойчивостью, с состоянием организации, при которой обеспечивается выполнение всех обязательств перед государством, работниками, другими контрагентами.	имеет место связь с концептуальным подходом к предпринимательской деятельности, согласно которой последняя должна быть направлена на получение прибыли. При этом финансовая устойчивость организации. отражает лишь одну сторону устойчивого функционирования- финансовую

²⁹ Кутюва А.С. Анализ подходов к определению понятия «устойчивое развитие» предприятия//Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. № 5 (44). С.39-43.

³⁰ Мозговая Е.С. Формирование потенциала устойчивого развития топливно-энергетического комплекса. 2009.№4(28). С.125-129.

Автор	Содержание понятия экономическая устойчивость	Нерешённые вопросы
Зеткина О.В., Каммаева А.О	обеспечение рентабельности организации за счет эффективного использования всех имеющихся в наличии ресурсов	на первом месте рентабельное функционирование, а способность приспосабливаться к изменениям среды - на втором плане
Шеврина Е.В., Злобин Б.К.	способность предприятия в относительно длительный период времени сохранять и наращивать собственный производственный потенциал с целью сохранения занимаемого сегмента рынка, она синтезирует совокупность ряда свойств самой системы и важнейших составляющих ее производственной деятельности, в том числе продукции, материально-технической базы, ресурсного обеспечения, кадров и интеллектуального потенциала.	
Цибарева М.Е., Омельченко И.Н., Борисова Е.В. Николаев В.Е, Кузьмина Е.И., Николаев] В.В.	умение руководителя налаживать деловые и личные контакты, т.е. эффективное использование человеческого фактора, способность обеспечивать достойное качество жизни работников на основе конкурентоспособной деятельности предприятия. Устойчивость - качественная характеристика	нет возможности оценить качественные характеристики количественно, такие как человеческий фактор, интеллектуальный потенциал и др.
Каспиров А.В., Митюшин В.С., Медведев В.А.,	состояние самой организации, способность обеспечить внутреннюю стабильность и гибкость реагирования на внешнее воздействие	отождествление экономической устойчивости и экономического равновесия не совсем корректно, так как в отличие от понятий стабильность, покой, устойчивость должна предполагать гибкое реагирование на все воздействия для постоянного обновления и самосовершенствования существующей бизнес-модели
J. Elkington [7] T. Dillick, K. Hockerts [6] Международный институт устойчивого развития [Business Strategy for Sustainable Development: Leadership and Accountability for the 90s / International Institute for Sustainable Development, 1992. 116 p.] ГОСТ Р ИСО 20121—2014. Системы менеджмента устойчивого развития. Требования и практическое руководство по менеджменту устойчивости событий	повышение жизнеспособности экосистем, сообществ и экономики; удовлетворение потребностей предприятия и его заинтересованных сторон в настоящее время с сохранением и развитием человеческих и природных ресурсов в интересах будущего поколений заинтересованных сторон	

Укрупнено все вышеперечисленные подходы можно разделить на два направления динамическое и статистическое. Определение устойчивости с

позиции динамики протекающих внутренних и внешних экономических процессов – суть динамического направления, в статистическом направлении экономическая устойчивость рассматривается с позиции результатов финансово-хозяйственной деятельности.

На наш взгляд, приведённые выше определения позволяют выделить существенные характеристики экономической устойчивости:

- во-первых, устойчивость является многоплановым понятием, объединяющим производственные, финансовые, социальные, инвестиционные и другие аспекты функционирования организации;
- во-вторых, устойчивость определяет взаимосвязь функционирования с внутренними, так и с внешними факторами, определяющими организацию хозяйственной деятельности предприятия;
- в-третьих, устойчивость является динамической (реинжиниринговой) категорией, т.е. может представлять собой процесс, предполагает способность не только восстанавливать первоначальное, но и принимать новое устойчивое состояние организации³¹;
- в-четвёртых, эта возможность приспособляться к изменениям внутренней и внешней среды достигается по средствам поддержания определенного уровня значений экономических параметров, обеспечивающих стабильное развитие и рентабельное функционирование.

Выделенные особенности позволяют сформулировать основные принципы управления экономической устойчивостью:

- принцип комплексности, т.е. важно при осуществлении деятельности не ограничиваться изучением только одной из составляющих устойчивости производственной, кадровой, финансовой или маркетинговой;
- принцип сочетания тактических и стратегических целей, суть которого состоит в том, что стратегической целью организации в управлении экономической устойчивостью должно быть не столько сохранение ее текущего равновесного состояния, сколько переход в новое, более ее устойчивое, состояние. В тоже время тактическое управление необходимо направить на поддержание устойчивости предприятия выше критического уровня.

Для того чтобы реализовать вышеперечисленные принципы

³¹ Сулейманова Ю.М. Экономическая устойчивость предприятия: понятие и особенности //Общество: политика, экономика, право.20012. №3.С.53-56.

управления на практике необходимо вывить факторы, влияющие на экономическую устойчивость предприятия, изучить оказываемое ими влияние на состояние предприятия. Фактор – это причина, действующая сила какого-либо процесса, определяющая его характер или отдельные его черты³².

Факторы, влияющие на экономическую устойчивость, можно разделить на внутренние и внешние по отношению к организации.

Внутренние факторы непосредственно зависят от деятельности организации и определяют работу производственного коллектива. По существу, внутренняя среда является реакцией на внешнюю среду. К внутренним факторам относят:

- производство, в котором от состава, наличия, структуры основных фондов их прогрессивности, степени изношенности, интенсивности применения во многом зависит успех деятельности организации. Большими возможностями для экономического роста, обладают организации, использующие передовые технологии;
- финансы, управляя ими важно обеспечить равновесие между финансовыми обязательствами и финансовыми ресурсами, от того насколько эффективно осуществляется управление зависит финансовая устойчивость организации, а также благосостояние его владельцев и работников;
- организация управления включает организационную структуру, систему управления; уровень менеджмента, квалификацию, интересы и способности высшего руководства; имидж организации;
- персонал, от наличия, состава, квалификации, мотивационных стимулов которого, напрямую зависит эффективность работы всей организации.

В современных условиях результаты работы организации решающим образом зависят и от внешних факторов, которые подразделяются на две группы: факторы прямого воздействия и факторы косвенного воздействия.

К факторам прямого воздействия относятся:

- потребители. Воздействие на достижение организации рыночной цели, может оказывать не только большая часть потребителей в совокупности, но и влияние каждого потребителя сильно отразится на результате деятельности организации. Анализ потребительского поведения позволяет

³² Георгий Папава. Методология познания качеств реалий смешанной рыночной экономики и парализмы, Стокгольм, CA&CC Press®, 2009, 344 с.

снизить его негативное влияние и использовать возможности, которые в конечном итоге будут способствовать поддержанию экономической устойчивости;

- поставщики. Они обеспечивают поступление необходимых видов ресурсов для функционирования организации (энергия, сырье и материалы, технологии и оборудование, информационные и финансовые ресурсы). Повышение эффективности производства и приносит тесное сотрудничество с поставщиками;
- конкуренты. Для поддержания экономической устойчивости необходимо изучать конкурентов, с которыми организации приходится бороться за ресурсы. Стратегия конкурентной борьбы основывается на базе выявления сильных и слабых сторон конкурентов.;
- государство и законодательство. Государство оказывает на организацию как прямое влияние – через законодательные акты и деятельность местных органов власти, так и косвенное – прежде всего через налоговую бюджетную, банковскую системы.

Факторы косвенного воздействия являются фоновыми для бизнеса, увеличивающими или уменьшающими его экономическое равновесие. Речь идёт о состоянии политической среды, общем уровне экономического развития страны, уровне рыночных отношений, конкуренции, социально-культурной среде и обо всём том, что представляет собой условия, в которых функционирует фирма.

Таким образом, экономическая устойчивость в современных условиях формируется под воздействием множества факторов. Организации, которые обладают достаточно высоким уровнем внутренней устойчивости, основанные на сбалансированности используемых внутри производственных потребностях и факторов производства, способны оказаться к воздействию факторов внешней среды более устойчивыми. Даже если факторы внешней среды будут иметь неблагоприятный характер, то внутренне устойчивая организация с наименьшими потерями сможет преодолеть это воздействие, по сравнению с той, которая будет обладать низким уровнем внутренней устойчивости.

Обеспечение экономической устойчивости организации требует решения многих сложных задач, среди которых большое значение имеет определение показателей, наиболее полно ее характеризующих.

Измерение экономической устойчивости организации преследует две

основные цели: теоретическую и практическую³³. Первая связана с определением сущности и содержания экономической устойчивости, вторая заключается в разработке и использовании принятых показателей для управления процессами, обеспечивающими экономическую устойчивость.

Основываясь на различных подходах к определению понятия «экономическая устойчивость», мы систематизировали различные методики её оценки (табл.2.2).

Таблица 2.2

Методики оценки экономической устойчивости

Автор, источник	Методика оценки	Сущность
Баканов М.И., Шеремет А.Д., Ковалев В. В.	расчёт излишка или недостатка источников средств для формирования запасов	рассчитывается трёхкомпонентная матрица обеспеченности запасов источниками средств
Абрютина М.С.	экспресс- – анализ, предполагающего шкалу финансово- экономической устойчивости на основе отклонений от точки равновесия	определяется индикатор финансово-экономической устойчивости, равный разности собственного капитала и нефинансовых активов. На основе построенной трехпозиционной статистической шкалы можно охарактеризовать состояние элементов структурированного бухгалтерского баланса через их соотношение друг с другом попарно
Кульбака Н.А.	используются методики диагностики банкротства	Оценка возможности банкротства может быть проведена на основе модели Z – счета Э. Альтмана, модели Бивера, модели О.П. Зайцевой и Сайфуллина и др.
Каммаев А.О.	статичный метод	определение наибольшего числа статистических наиболее информативных показателей, дающих объективную картину финансового состояния предприятия
Климова С.В.	методология CVP-анализа	устойчивость предприятия идентифицируется показателями точки безубыточности, запаса финансовой прочности, силы операционного рычага
Кукукина, И.Г., Соколов, Ю.А. Мищенко, А.В.	метод – на основе EBITDA Метод показателя спреда.	расчёт эффективности использования инвестиционного капитала
Рощин В.И.	оценка устойчивости через коэффициент текущей ликвидности	показывает, какая доля текущих долговых обязательств может быть погашена в короткие сроки за счет

³³ Лоскутов Р.Ю. Резервы повышения экономической устойчивости промышленного предприятия. Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 : Саратов, 1998 180 с. РГБ ОД, 61:98-8/508-8

Автор, источник	Методика оценки	Сущность
Лоскутов Р.Ю.	устойчивость рассматривается на основе показателя рентабельности капитала	ликвидных оборотных активов позволяет определить эффективность использования капитала
Лоскутов Р.Ю.	расчет интегрального показателя экономической устойчивости	Коэффициент экономической устойчивости рассчитывается как среднегеометрическое из коэффициентов уровня технической устойчивости, уровня устойчивости организации производства, уровня устойчивости численности персонала, уровня финансовой устойчивости, уровня устойчивости деловой активности, уровня устойчивости рентабельности
Сайфулин Р.С., Кадыкова Г.Г.	обобщающий рейтинговый показатель	В основе лежит сумма пяти финансовых показателей (коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками; коэффициент текущей ликвидности; интенсивность оборота авансируемого капитала; коэффициент менеджмента; рентабельность капитала.
Собченко Н.В.	комплексная методика оценки экономической устойчивости	используется матричный метод работы с коэффициентами, суть которых заключается в построении матрицы показателей и их значений, с последующей сверткой интегрального коэффициента

Автор, источник	Методика оценки	Сущность
Методология Global 100 Методология SAM Методология Ассоциации Франции по нормам Методология Глобальной инициативы по отчетности	комплексная оценка менеджмента ресурсов, финансового менеджмента, экологическая оценка	Менеджмент ресурсов: энергоемкость, использования воды, управления отходами. Финансовый менеджмент: оценка инновационного потенциала; анализ дифференциации оплаты труда. Менеджмент персонала: безопасности труда, текучесть кадров, структура руководящего состава, оценка труда и устойчивость развития. Экономический аспект: оценка корпоративного управления, управления взаимоотношениями с клиентами, финансовая устойчивость, оценка рисков, оценка информационной безопасности, управление цепочками добавленной стоимости, анализ налогового бремени. Экологический аспект: оценка экологической политики, оперативная экологическая эффективность. Социальный аспект: оценка развития человеческого капитала; анализ эффективности организации охраны труда и прав человека, оценка способов и методов привлечения и удержания талантов Видение и управление в области социальной ответственности, оценка трудового потенциала и трудовых отношений, участие в жизни местного сообщества.

Обобщая вышеизложенное, считаем, устойчивое развитие предприятия предполагает соблюдение определенных количественных и качественных характеристик различных аспектов деятельности (экономической, социальной, экологической). Критерии оценки такого развития разрабатываются как на уровне хозяйствующего субъекта, так и в области составляющих устойчивого развития. Такая оценка важна для определения конкурентной позиции организации и вызывает интерес стейкхолдеров предприятия.

Оценку экономической устойчивости общепризнано проводят в следующей последовательности:

на первом этапе определяют цели оценки устойчивости, фактический уровень устойчивости и разрабатывают план действий, направленных на её сохранение и поддержание. В качестве второстепенных целей оценки устойчивости можно выделить оценку эффективности управленческого персонала компании, выбор партнера для организации совместных проектов, привлечение инвестиций, составление программы выхода на новые рынки сбыта и другие;

на втором этапе собирается информация об организации, то есть аккумулируются показатели в достаточной степени характеризующие экономическую устойчивость компании. При этом перечень показателей не является жестко заданным и при необходимости может быть дополнен коэффициентами, имеющими существенное значение для характеристики бизнес-модели организации;

на третьем этапе происходит формирование системы показателей для оценки экономической устойчивости. Используемые показатели должны быть точными, полными и достоверно раскрывать содержание экономической устойчивости; соизмеряться с системой показателей, принятой для оценки результатов хозяйственной деятельности организации и основываться на действующей системе учета и отчетности;

стандартизация единичных показателей осуществляется на четвертом этапе оценки устойчивости, то есть выбранные показатели приводятся к единой системе измерения и осуществляется свертка совокупности единичных показателей в интегральный. Для этого могут быть использованы матричные методы работы с коэффициентами. На этом же этапе осуществляется расчет интегрального показателя экономической устойчивости. А для определения оптимального уровня устойчивости, чаще всего, рассчитывается минимально необходимый рейтинговой показатель;

далее анализируются изменения интегрального показателя устойчивости в динамике, на основе анализа делаются предположения о траектории его развития³⁴.

На заключительном этапе анализа на основе полученных результатов устойчивости хозяйствующего субъекта осуществляется разработка соответствующих управленческих решений. Характер решений может существенно варьировать в зависимости от первоначальной цели оценки. Как правило, направление разрабатываемых решений связано с повышением

³⁴ Собченко Н.В. Комплексная методика оценки экономической устойчивости предприятия на основе инновационной активности//Научный журнал КубГАУ.2011.№67(03).С.1-9.

либо поддержанием устойчивости. Следует подчеркнуть, что необходимость регулирования устойчивости обусловлена, как потребностью в стимулировании ее повышения, так и необходимостью смягчения отрицательных воздействий рыночной среды.

Преимуществами такого алгоритма оценки уровня экономической устойчивости являются:

- комплексность, так как устойчивость определяется с учетом влияния факторов макро- и микросреды;
- гибкость, которая предполагает возможность учета при оценке условий и особенностей функционирования конкретного хозяйствующего субъекта, в оценку экономической устойчивости само предприятие может вводить свои коэффициенты, имеющие, с его точки зрения, ценность в условиях рыночных отношений или специфики предприятия;
- исключение субъективизма, поскольку используется достоверная информация.

В российской практике в последние годы развитие получил подход, предложенный Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП адаптированный к российским реалиям, а также включающий более широкий анализ социальных аспектов воздействия, по сравнению с методологией Global 100. В основу методике РСПП положены показатели, отражающие результаты экономического, социального и экологического воздействия компаний на общество. Речь идёт о производительности и охране труда, здоровье работников, оплате труда и социальной поддержке персонала, обучении и повышении квалификации персонала, текучести кадров, социальных инвестициях. Использование РСПП в области социальной ответственности предполагает сбор информации и расчёт по двум индексам — «ответственность и открытость» и «вектор устойчивого развития». По данным за 2016 г. согласно методике РСПП среди лидеров в области устойчивого развития ПАО «Газпром», АО МХК «ЕвроХим», ПАО «Интер РАО», ПАО «Лукойл», ООО УК «Металлоинвест».

По мере изменения внешней среды и развития бизнеса перечисленных компаний их бизнес-модели также совершенствуются. Для того чтобы эти процессы были перманентными требуется периодическая проверка самой бизнес-модели организации на предмет ее соответствия бизнес-среде.

Понимание устойчивости через призму изменения бизнес-модели предприятия позволяет перейти от бизнес-модели предприятия к бизнесу модели отрасли, а это в свою очередь даст определенную информацию о том, как устроена отрасль, какой тип отраслевой конкуренции преобладает,

какие типы игроков в ней представлены и как они связаны между собой, какими рыночными ключевыми компетенциями они должны обладать, каким образом и почему изменяются компании-лидеры отрасли. Ответы на вышеперечисленные вопросы позволят уйти от существующих базовых характеристик бизнес-моделей к более устойчивым и конкурентоспособным их формам (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Отличия типичных существующих бизнес-моделей от более устойчивых, конкурентоспособных их форм

Характеристики бизнес-модели	Типичные бизнес-модели	Устойчивые, конкурентоспособные бизнес-модели
Тип структуры компании	Отдельный бизнес	Группа бизнесов
Причины инициирования изменений	Смена собственника, невозможность получить помощь от государства	Повышения эффективности и максимизации стоимости компаний
Характер изменений	Реактивный ответ на произошедшие изменения внешней среды	Превентивная реакция на предполагаемые изменения внешней среды
Объект изменений	Отдельные объекты, функции, предприятие в целом	Предприятие и его внешняя среда
Степень согласования мероприятий изменений	Комплекс взаимосвязанных мер	Интеграционные преобразования, рассчитанные на проявление синергетического эффекта
Основные направления изменений	Производство, маркетинг, финансовый учёт, структура управления персоналом	Логистика, Нематериальные активы Информационные технологии
Методы изменений	Снижение издержек, техническое перевооружение	Управление знаниями, реинжиниринг, бенчмаркетинг, управление качеством, точно в срок, управление проектами
Взгляд на компанию в процессе изменений	Российский контекст т.е. внутренний рынок рассматривается как основной и единственный рынок сбыта; качество продукции сравнивалось с российскими конкурентами; эффективность, рентабельность, заработная плата, стандарты управления также соотносятся с лучшей российской практикой	Международный т.е. внешний рынок рассматривается как основной рынок сбыта; качество продукции сравнивается с иностранными конкурентами; эффективность, рентабельность, заработная плата, стандарты управления также соотносятся с лучшей мировой практикой
Конечные цели изменений	Оборот, высокая доля внутреннего рынка	Факторы конкурентоспособности – производительность труда, выработка на одного работающего, скорость разработки новых продуктов, качество, прибыль, рост стоимости компании

К сожалению, практически по всем перечисленным параметрам, наши компании серьезно отстают от зарубежных. Возможно, одной из причин сложившейся ситуации является, то что, до сих пор большинство руководителей фирм ориентируются в процессе своей деятельности преимущественно на внутренний российский рынок, рассматривая его, как основной и единственный рынок сбыта. При этом все ключевые показатели устойчивости соотносятся в лучшем случае с передовой российской практикой.

Мы считаем, что необходимо изменить сложившуюся практику, причем, независимо от того, собирается компания выходить на международные рынки или нет. Это позволит с одной стороны четко обозначить планку эффективности для отечественных бизнес-моделей, а с другой задаст жесткие рамки для выработки стратегии обеспечения устойчивости и собственной бизнес-модели.

Глава 3. Факторы производительного хозяйствования

Проблема производительного хозяйствования, несмотря на её нетрадиционную формулировку, сегодня актуальна как никогда и для нашей страны, и для мирового сообщества. Дело в том, что дальнейшее развитие экономик (как отечественной, так и мировой), вступило в фазу, когда главным ориентиром становится полезность производимых и потребляемых продуктов. При чем, полезность становится не только экономической, но и социальной категорией: общество не может далее позволить себе такое хозяйство, при котором имеющееся в его распоряжении ресурсы в условиях их ограниченности будут использоваться, не принося пользы или уменьшая её. Условием производительного хозяйствования, его движущей силой является ряд факторов.

Среди современных факторов, влияющих на состояние экономики, следует, в первую очередь, отметить такие факторы, как оборудование, технологии, конструкционные материалы и иные ресурсы сырья и материалов, энергия, количество и компетентность работников, информационные ресурсы, наука и образование. Каждый из факторов, участвующих в формировании результата, является по отношению к нему переменной величиной. Сущность и новизна нашего подхода к исследованию влияния названных выше факторов заключается в том, что факторы как результатобразующие аргументы обладают различной удельной производительной способностью, что позволяет варьировать соотношение между ними в производительных процессах с целью достижения максимальной полезности результата. Названные факторы не только определяют количественные и качественные параметры состояния экономики, но и создают условия для её социально приемлемого развития.

Производство является одним из основных элементов в системе жизнедеятельности людей. Именно оно создает необходимые людям блага.

Созданные в процессе производства блага завершают своё движение в процессе потребления. С этой точки зрения можно сказать, что потребление является конечной целью производства.

Условием соответствия производства целям потребления служит фактическая и ожидаемая полезность производимой продукции³⁵.

Это означает, что производство должно концентрировать своё внимание на факторах, повышающих удельную полезность продукта³⁶. При этом важным является способ соединения экономических ресурсов для производства заданного объема товаров и услуг или технология производства³⁷, которая должна обеспечивать максимальный вклад каждого ресурсного элемента в требуемый итоговый результат³⁸.

Один и тот же функциональный результат в зависимости от реальных условий производства может быть достигнут за счет большего использования одних факторов и одновременно меньшего использования других факторов. Это обстоятельство необходимо учитывать в перспективных планах экономического развития и использования ресурсного потенциала страны.

Российская Федерация располагает громадным ресурсным потенциалом, но в его реализации в последние годы накопился ряд серьезных проблем.

Дмитрий Медведев, в октябрьском номере 2018 года журнала «Вопросы экономики» писал: «На повестке дня стоит проведение структурных и институциональных реформ, позволяющих в полной мере сформировать прочную основу для повышения благосостояния людей.

Инновации, меняющие жизнь человека, происходят за считанные годы, в рамках жизни одного поколения.

Если этот темп обновлений сохранится, то можно будет говорить о наступлении новой фазы экономической динамики, существенно отличной от наблюдавшихся в последние 200 лет.

Сегодня наблюдается такое явление как технологическая дефляция. Речь идет о быстром удешевлении и быстром распространении инноваций.

³⁵ Бабанов В. Полезность и конкурентоспособность результатов хозяйственной деятельности / В. Бабанов и др. // – Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2016. № 4-1. С. 253-263.

³⁶ Бабанов В. Рациональное хозяйствование как фактор долгосрочного благосостояния экономических субъектов // - Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 5-1. С. 331-337.

³⁷ Бабанов В. Проблемы отечественной торговли в современных условиях хозяйствования // - Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. № S9. С. 16-20.

³⁸ Бабанов В. Производительный потенциал России // - Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. № T5. С. 6-12.

Отдельные продукты и услуги (например, в сфере связи и информации) не только становятся дешевле, но и предоставляются потребителям почти бесплатно. Некоторые экономисты считают, что показатели динамики ВВП и добавленной стоимости в настоящее время не учитывают вклад инноваций в благосостояние, что ведет к недооценке реальных темпов развития.

Однако, как бы ни измерять ВВП и относиться к проблеме технологической дефляции, задача обеспечить высокие темпы экономического роста как основы повышения благосостояния граждан остается всегда и для всех стран главной»³⁹.

Следует отметить, что проблема эффективности экономики актуальна не только для нашей страны, но и для многих зарубежных стран.

Дональд Трамп, выступая в Геттисберге, штат Пенсильвания 22 октября 2016 года, сказал:

«Почти каждый четвертый американец в самом трудоспособном возрасте не имеет работы. В каждом пятом домохозяйстве никто не работает. 45 миллионов американцев получают продовольственные талоны, а 47 миллионов живут в бедности»⁴⁰.

Эффективность использования переменных факторов зависит от многих причин. Прежде всего, от качества самих факторов, их производительной способности и соответствия определенным требованиям производства, прежде всего, условиям, в которых используются эти факторы.

Необходимость использования переменных факторов производства с максимальной эффективностью указывает на управление этими процессами как на актуальную проблему современного хозяйствования.

Цель управления производительными процессами состоит в том, чтобы каждая единица вовлекаемого в производство ресурса давала максимальный результат. Это означает, что вовлекаемый в производство ресурс должен в максимальной степени соответствовать поставленной цели и использовался с наибольшей отдачей.

Уровень соответствия ресурса поставленной цели является функцией многих аргументов как естественного, так и приобретенного характера.

³⁹ Медведев Д. Россия-2024: Стратегия социально-экономического развития // - Вопросы экономики. 2018. № 10. С. 5-28.

⁴⁰ Трамп Д. Речь Дональда Трампа в Геттисберге, штат Пенсильвания [Электронный ресурс]. – США, Геттисберг, штат Пенсильвания, 22.10.2016. - Режим доступа: https://royallib.com/read/tramp_donald/

Для трудовых ресурсов естественными аргументами, прежде всего, являются генетически присущие людям параметры, которые служат базой для знаний и навыков, приобретаемых в процессах жизнедеятельности.

Материальные ресурсы также обладают как естественными, так и приобретенными производительными свойствами.

Не следует упускать из виду, что материальные ресурсы, хотя и не исчезают в ходе их жизненного цикла бесследно, как это вытекает из законов сохранения, но часто переходят в такие формы существования, которые практически, по крайней мере, сегодня делают невозможным их новое вовлечение в хозяйственный оборот. Например, окисление и последующий распад до пылевидного состояния сплавов железа и других материалов.

Часто звучащие опасения об абсолютном истощении природных запасов многих видов ископаемых не могут не вселять опасения за возможность дальнейшего хозяйствования теми же методами, что и сегодня. Однако уже теперь известны технологии синтеза практически любых веществ. Вопрос заключается только в энергетической и, как следствие, экономической цене такого синтеза.

Техногенное воздействие на среду обитания людей заставляет искать пути эффективного осуществления процессов производства и связанного с ними использования материальных и иных ресурсов.

Управление процессами производительной деятельности подразумевает, в том числе, активное воздействие на ее вещественные носители – материальные ресурсы, без которых достижение производительного результата невозможно. Тогда как, реальное удовлетворение потребности общества в тех или иных материальных благах непосредственно зависит от полноты обеспечения их производства качественными сырьем и материалами.

При этом следует иметь в виду, что добыча и производственное потребление природных ископаемых в настоящее время достигли объемов, сопоставимых с их запасами в недрах нашей планеты. И хотя на единицу производимых сегодня материальных благ требуется меньшее, чем раньше, удельное количество материалов, общий объем потребления материальных ресурсов неуклонно возрастает.

Анализируя влияние различных факторов на развитие экономики, следует также отметить происходящие сдвиги в структуре производственного потребления материальных ресурсов. На передний план выдвигаются наукоемкие производства, растет спрос на новые материалы. Хотя

традиционные конструкционные материалы, например, черные металлы, и занимают все еще достаточно прочные позиции, но под влиянием научно-технического прогресса уступают место новым материалам.

Структурные сдвиги в потреблении конструкционных материалов продиктованы, прежде всего, необходимостью повышения их качественного соответствия тому конечному продукту, который, в итоге, должен быть получен.

Например, на смену алюминиевым конструкциям в аэрокосмической технике пришли титановые; в электронике более высоких функциональных параметров изделий удастся добиться за счет применения редкоземельных элементов.

Более точное соответствие свойств, геометрических форм и размеров направляемых в производство вещественных элементов конечному продукту имеет принципиальное значение не только с точки зрения качества последнего, но и как условие экономии материалов и других ресурсов.

Между тем, многие возможности рационализации использования материальных ресурсов до настоящего времени не используются. Металлы остаются сейчас и в обозримом будущем будут оставаться наиболее значимым фактором осуществления и развития промышленного производства.

Переосмысление подходов к использованию материальных ресурсов как основного переменного фактора производительного хозяйствования обусловлено сегодня не только тем, что растут удельные затраты на единицу полезного компонента из-за возросших трудностей в разведке природных ископаемых, их добычи, транспортировки, переработки, но и тем, что общество, соизмеряя объемы производственного потребления сырья и материалов с объемами получаемых в результате жизненных благ и экстраполируя выявленные соотношения на будущее, начинает все отчетливее осознавать объективную необходимость рационального использования каждой единицы вещества природы.

Гигантские масштабы вовлечения в производительное хозяйствование трудовых и материальных ресурсов, с одной стороны, и ограниченность возможности обеспечения ими растущих производственных потребностей экстенсивными методами, с другой стороны, возникшие и возрастающие при этом экологические проблемы – все это требует новых подходов к решению проблем производительного использования переменных факторов, основанных на максимизации их удельной экономической и социальной полезности.

Но не только это усиливает интерес к факторам производительного хозяйствования. Ожидаются изменения в содержании хозяйственной деятельности: её цифровизация, внедрение новых технологических укладов.

По мнению компании «J'son & Partners Consulting» цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, включающая управление процессами и ресурсами, в различных отраслях, в том числе, производстве, потреблении, торговле, в которых происходят оцифровыванию всех производственных и бизнес-процессов вне и внутри каждой компании⁴¹.

Все элементы цифровой экономической системы присутствуют одновременно в виде физических объектов, продуктов и процессов, а также в виде их цифровых копий – математических моделей. Эти элементы взаимодействуют между собой в режиме, близком к реальному времени, обеспечивая, тем самым, постоянную оптимизацию системы. Это является определяющим преимуществом цифровой экономики, обеспечивающим последовательный рост жизненного уровня населения.

Эффект от цифровизации экономики будет тем больше, чем более развиты традиционные сферы хозяйствования. Это означает, что при цифровизации наибольшее преимущество получают те страны, в которых уже существуют эффективные производственная и воспроизводственная системы. Оцифровывание низкотехнологичных секторов экономики не даст того экономического эффекта, который могло бы обеспечить использование элементов четвертой промышленной революции.

Понятие цифровизации экономики в России имеет принципиальное отличие от того понятия, которое используется в развитых зарубежных странах⁴².

В России понятие «цифровизация» сконцентрировано на создании новых видов обслуживающих процессов – сервисов, и мало ориентировано на кардинальное изменение собственно производственной системы на основе реализации концепции Индустрии 4.0. Между тем, ведущие страны не рассматривают сервисы, как самостоятельную, обособленную сферу

⁴¹ Перспективы Индустрии 4.0 и цифровизации промышленности в России и мире. Аналитический отчет [Электронный ресурс]. – J'son & Partners Consulting. 2018. – Режим доступа: <https://www.it-world.ru/it-news/it/137531.html>

⁴² Там же.

экономической деятельности, или как собственно цифровую экономику. Под цифровой экономикой здесь подразумевается совокупность единых производственно-сервисных или продуктово-сервисных систем. Сервисы сами по себе, без создания физического экономически и социально полезного продукта могут оказаться мало востребованными.

Существуют ещё, по крайней мере, два фактора, которые смогут оказать влияния на процессы дальнейшего развития экономики.

Во-первых, это производственная инфраструктура цифровой экономики, которая пока не нашла отражения ни в теоретических исследованиях, ни в практических разработках. Можно лишь предположить, что претерпят изменения не только сами производственные процессы, но изменения коснутся и содержания и средств осуществления инфраструктурных процессов.

Во-вторых, новых подходов потребует сфера обращения и, прежде всего, торговля.

Несмотря на то, что основные черты и цели торговой деятельности останутся традиционными, её внутреннее содержание изменится.

Вполне возможно, что возрастет роль торговли как производительной силы. Ряд процессов по созданию полезности продукции переместятся из сферы чистого производства в пограничную сферу – сферу подготовки произведенных промышленностью продуктов к их последующему потреблению.

Перераспределение функций между производством и торговлей будет, в итоге, способствовать повышению эффективности экономики.

В заключение необходимо подчеркнуть, что возможность дальнейшего развития экономики будет зависеть от наличия соответствующих кадров, способных решать возникающие на этом пути задачи.

Глава 4. Экономико-правовые аспекты совершенствования корпоративного управления

«Избегайте судиться.

Убедите вашего соперника прийти к компромиссу.

Обратите его внимание на то, что номинальная победа в суде – это часто реальное поражение в расходах и трате времени».

Авраам Линкольн

Введение

На современном этапе развития общества характерно возрастание кризисных явлений в развитии российской экономике, и как следствие увеличение судебных споров с участием, как юридических, так и физических лиц. Судебное решение зачастую не устраивает одну, как минимум, из конфликтующих сторон. Рассмотрение дела в суде, как правило, приводит к временным потерям, материальным и моральным издержкам.

В связи, с чем необходимы новые правовые возможности и антикризисные инструменты, способные снизить остроту конфликта, а также механизмы, при помощи которых возможно в досудебном порядке разрешить конфликтную ситуацию (спор).

Наиболее приемлемым способом при разрешении конфликтов является процедура примирения сторон или процедура медиации.

В России институт медиации существует более 10 лет. С принятием специального закона "Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации) он вышел на новый уровень.⁴³

Институт медиации в РФ обладает широким полномасштабным набором инструментов по альтернативному разрешению споров хозяйствующих субъектов.

⁴³См. Федеральный закон от 27.07.2010 N 193-ФЗ (ред. от 23.07.2013) "Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)". "Собрание законодательства РФ", 02.08.2010, N 31, ст. 4162.

Перед иными способами разрешения конфликтов медиация обладает рядом существенных преимуществ, такими как: добровольность, конфиденциальность, беспристрастность, нейтральность .

Общеизвестна истина о том, что процедуры банкротства нередко сопровождается серьезными конфликтами и довольно часто приводят к неблагоприятным последствиям. В настоящее время процедуры медиации активно используется в процедурах банкротства и антикризисного управления предприятием в целях безопасного выхода из кризиса, с учетом того, что они имеют меньший репутационный риск, нацелены на сохранение долгосрочных бизнес-отношений и имеют возможность быстро и дипломатично разрешать разнообразные промышленные споры. В тоже время для судебных процедур характерно длительный период рассмотрения и дороговизна.

Отметим, что за последние годы на федеральном уровне сформировалась правовая база, обеспечивающая должный уровень правового регулирования института медиации, однако для развития этой сферы необходимо дальнейшее проведение теоретико-методологических исследований.

Цель данной работы - рассмотреть теоретические вопросы медиации в системе корпоративного управления, выявление специфики медиативного инфорсmenta и рынка медативных услуг, а так же рассмотрение практических аспектов реализации антикризисного потенциала медиации при функционировании провайдера медиативных услуг (на примере «Центра медиации» Ростовской области).

В соответствии с поставленной целью, в работе решаются следующие *задачи*.

- исследование теоретических аспектов рискогенности российской модели корпоративного управления;
- рассмотрение сущностных характеристик медиативных технологий и медиативного инфорсmenta;
- исследование экономических и практических аспектов оказания медиативных услуг;
- выявление специфики российского рынка медиативных услуг;
- рассмотрение практических аспектов функционирования «Центра медиации» Ростовской области.

Российский рынок провайдерских услуг в области медиации крайне дифференцирован и в региональном и в структурном разрезе. На российском рынке медиативных услуг действуют три крупные СРО медиаторов, более 70 провайдеров по оказанию медиативных услуг и около 30 провайдеров, предоставляющих образовательные услуги в области медиации. Около

10% российских провайдеров не имеют интернет-сайта, а интернет ресурсы по медиации существенно «размыты» по различным ресурсным базам.

В настоящее время в России ни одна организация не владеет актуальной информацией о состоянии и развитии медиативной практики в целом по стране. Существующие проекты, пытающиеся интегрировать общероссийские данные по медиации, сталкиваются с трудностями получения актуализированной информации от всех участников, задействованных в медиативной практике или позиционирующих себя как участников этой сферы деятельности, так как в этот процесс вовлечены как корпоративные, так и государственные структуры, которые по-разному подходят к предоставлению актуальных данных по всему спектру медиативной деятельности.

Для российских провайдеров по медиации особенно важна информационная интерактивность функционирования, расширение общих площадок обмена мнениями, согласования и корректировки регулятивных документов, определяющих правовые и этические нормы медиативной деятельности, призванных консолидировать усилия различных сообществ по интенсивному обмену лучшей практикой медиации в различных сферах ее реализации.

4.1. Рискогенность российской модели корпоративного управления

В развитии национальной экономики немаловажную роль играет корпоративное управление. В литературе нет однозначного определения дефиниции корпоративное управление.

В российской модели корпоративного управления формально присутствуют все необходимые элементы, но в реальной деятельности принцип разделения прав собственности и контроля не признается.

В научной литературе выделяют ряд особенностей системы корпоративного управления в России.

Во-первых, это концентрация собственности. Несмотря на то, что в начале 1990-х гг. в результате приватизации сформировалась относительно рассредоточенная структура собственности, но она носила формальный характер и просуществовала недолго. Необходимо отметить, что для российской экономики характерно сосредоточение большинства акционерных обществ в руках одного или нескольких крупных акционеров. Такое наблюдается, прежде всего, в нефтяной, газовых отраслях, а так же в сфере связи, в металлургической и лесной промышленности и др.

Различные исследования структуры собственности в российских акционерных обществах дают неодинаковые конкретные цифры, хотя в целом выводы совпадают: основной доминирующей группой, обладающей как наибольшей долей, так и наилучшими возможностями для контроля, является менеджмент компаний (инсайдеры). Анализируя полученные данные, эксперты, отмечают, что за период, прошедший с начала приватизации, менеджеры существенно увеличили свою долю в структуре собственности российских компаний.

Отмечается устойчивая тенденция сокращения доли рядовых работников в капитале компаний. Это связано как с продажей акций, так и с прекращением многими из них трудовых отношений с компаниями, следовательно, переходом в другие категории акционеров.

Во-вторых, увеличение доли внешних акционеров (аутсайдеров), физических и юридических лиц, ранее не связанных с теми компаниями, акционерами которых они стали. Это связано с развитием российского фондового рынка, докризисным бумом IPO (первичного публичного размещения акций) российских компаний на наших биржах и за рубежом, а также с развитием практики «частных размещений» (продажи пакетов акций вне фондового рынка ограниченному кругу инвесторов).

В-третьих, недостаточное разграничение функций собственности и контроля, низкий уровень раскрытия информации.

В-четвертых, высокий уровень непрозрачности структуры собственности российских компаний.

Наиболее традиционным является деление всех альтернативных форм на основные и комбинированные.

К основным формам относятся:⁴⁴

- «1) переговоры, представляющие собой урегулирование спора непосредственно сторонами без участия иных лиц;
- 2) посредничество, означающее урегулирование спора с помощью независимого, нейтрального посредника, который содействует сторонам в достижении соглашения;

⁴⁴ Arnold T. Why ADR? // Alternative Dispute Resolution How to Use it to Your Advantage ALI – ABA course of study, 1996.

- 3) арбитраж — разрешение спора с помощью независимого, нейтрального лица — арбитра, который уполномочен вынести обязательное для сторон решение.

Критериями для такого деления являются участие в урегулировании спора третьего лица или его полномочия».

4.2. Сущность медиативных услуг и медиативного инфорсmenta

Медиативные технологии при регулировании конфликтующих сторон применялись еще в глубокой древности и отмечались еще в Библии.⁴⁵

Медиативные технологии необходимы при разрешении конфликтов исходя из самой природы асимметричности конфликтных отношений. Асимметричность конфликта определяется по многим параметрам:

- асимметричности самой информации⁴⁶;
- асимметричности статусов и ресурсов «собственников конфликта»⁴⁷;
- асимметричности осознания своих интересов и целей в конфликте (особенности восприятия и ожидания, предрасположенность к интерпретации той или иной информации в пользу своего «Я», ошибки атрибуции т.д.⁴⁸);
- асимметричности, имеющихся инструментов для разрешения споров у «собственников конфликта» и медиатора.

В настоящее время российское законодательство не раскрывает такого понятия, как «альтернативное разрешение споров». Медиативная деятельность носит нематериальный характер и не является предпринимательской деятельностью. Медиация, как посредническая услуга, имеет свои отличия от чисто посреднических инструментов разрешения споров для участников конфликта и действий медиатора. Это проявляется в том, что медиатор не вправе: 1) быть представителем какой-либо стороны; 2) оказывать

⁴⁵ "Мирись с соперником твоим скорее, пока ты еще на пути с ним, чтобы соперник не отдал тебя судье, а судья не отдал бы тебя слуге, и не вверг бы тебя в темницу" (Мф.5.25) "Блаженны миротворцы, ибо они будут наречены сынами Божиими" (М. 5.9).

⁴⁶ Тарасевич Л. С., Гальперин В. М., Игнатъев С. М. 50 лекций по микроэкономике. Лекция 49. Асимметрия информации/ <http://50.economicus.ru/index>.

⁴⁷ Дериглазова Л.В. Опыт исторического анализа феномена асимметричного конфликта в международных отношениях : вторая половина XX - начало XXI в. : Диссертация ... д.и.н.: 07.00.- Томск, 2009.- 440 с.

⁴⁸ Майерс Д. Социальная психология. — СПб.: Питер. Серия: Мастера психологии, 2013. — 800 с.

какой-либо стороне юридическую, консультационную или иную помощь; 3) делать без согласия сторон публичные заявления по существу спора и т.д.

Медиация в зарубежной и отечественной научной литературе трактуется по-разному:

-как *способ урегулирования* споров при содействии медиатора на основе добровольного согласия сторон в целях достижения ими взаимоприемлемого решения. По взаимному волеизъявлению субъектов - участников спора привлекается посредник (лицо, обладающее квалификацией, необходимой для участия в урегулировании конкретного правового конфликта), решения которого не носят обязательного характера для лиц, имеющих материальную заинтересованность в исходе спора⁴⁹. Медиатор (посредник) помогает вести переговоры с целью выработки взаимоприемлемого жизнеспособного решения в условиях, существующих между ними различий интересов⁵⁰.

-как *процесс переговоров*, решения проблемы, в котором медиатор (посредник) является организатором и управляет переговорами таким образом, чтобы стороны пришли к наиболее выгодному, реалистичному и удовлетворяющему интересам обеих (всех) сторон соглашению, в результате выполнения которого конфликт между сторонами будет урегулирован; процесс совместного решения проблемы участниками конфликта, шансы которого на успех высоки в силу особых процессуальных условий и профессиональной помощи медиатора в осуществлении взаимодействия сторон на пути к урегулированию спора⁵¹.

-как *альтернативная судебному разбирательству* форма внепроцессуального разрешения споров и урегулирования конфликтов⁵². Различные определения представлены в Приложении 4.1.

Таким образом, подходы к пониманию медиации можно представить в виде рисунка 4.1⁵³.

⁴⁹ Захарьяцева И.Ю., Барбакадзе В.Т., Защита интересов организации в арбитражном суде. –М., 2010. –17 с.

⁵⁰ Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения.М.,1992. 158 с.

⁵¹ Аллахвердова О.В., Карпенко А.Д. Медиация – переговоры в ситуации конфликта. –Спб., 2010. –13 с.

⁵² Елисеев Д.Б. Роль медиации в разрешении правовых конфликтов (теоретико-правовой анализ)// Автореф. дис. к.ю.н.. М., 2013.

⁵³ Составлено авторами

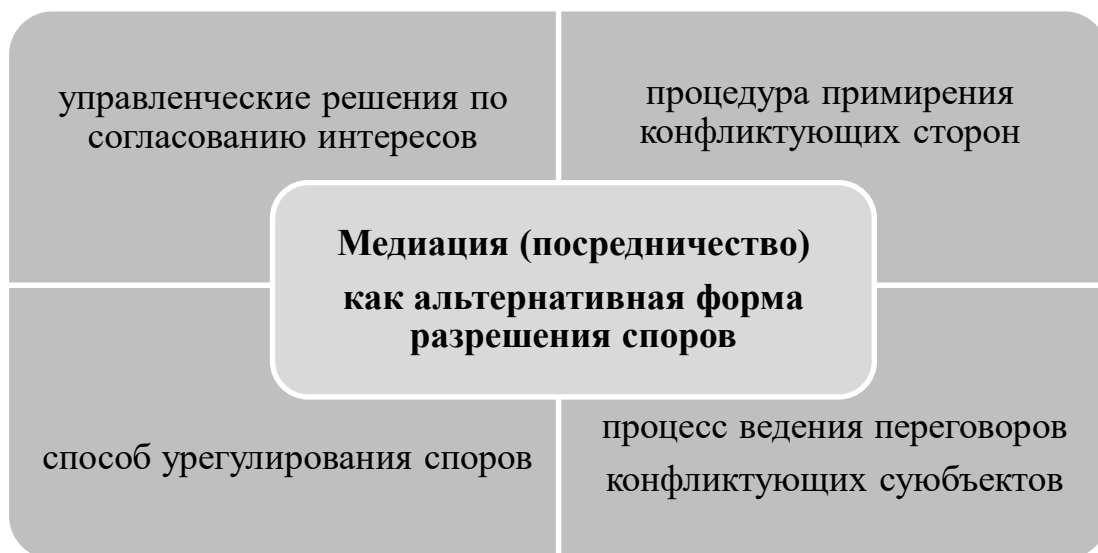


Рисунок 4.1. Теоретические подходы к понятию «медиации»

В связи с этим, необходимо отметить многогранность функциональных элементов медиаторства. Медиатор, осуществляя свою деятельность, выполняет ряд функций, отраженных на рис. 4.2⁵⁴.

Существующее законодательство пока что ограничивает функциональную сферу применения процедуры медиации в основном гражданско-правовыми, индивидуальными трудовыми и семейными спорами и не позволяет использовать ее, например, для разрешения административно-правовых споров (в том числе налоговых) и споров, в которых затронуты публичные интересы, а также коллективных трудовых споров и споров в уголовно-правовой сфере.

⁵⁴ Составлено авторами

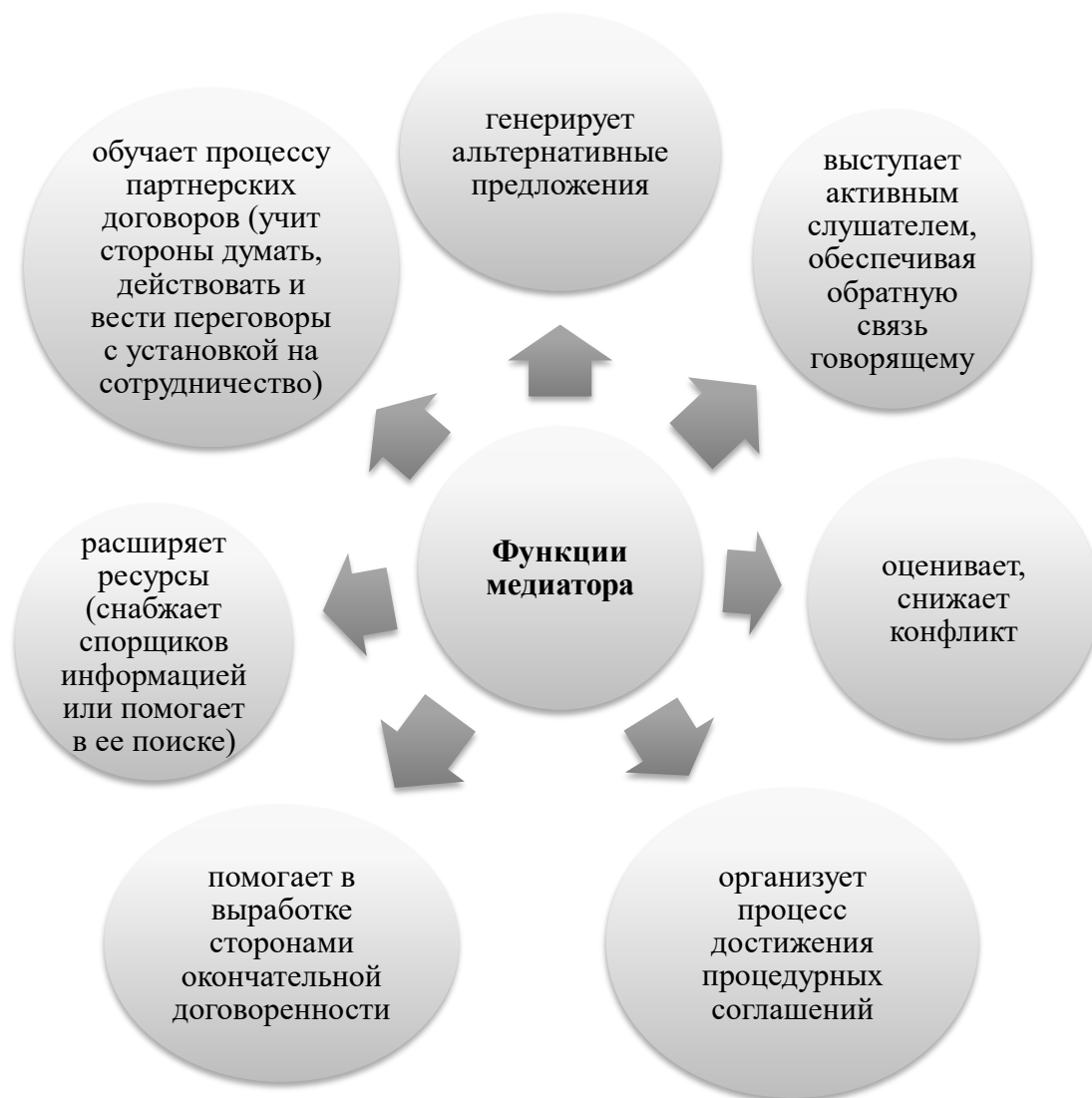


Рисунок 4.2. Функции медиатора

Элементы правового «ядра» и инфраструктурного «пояса» института медиации отражены на рис.4.3⁵⁵.

⁵⁵ Составлено авторами

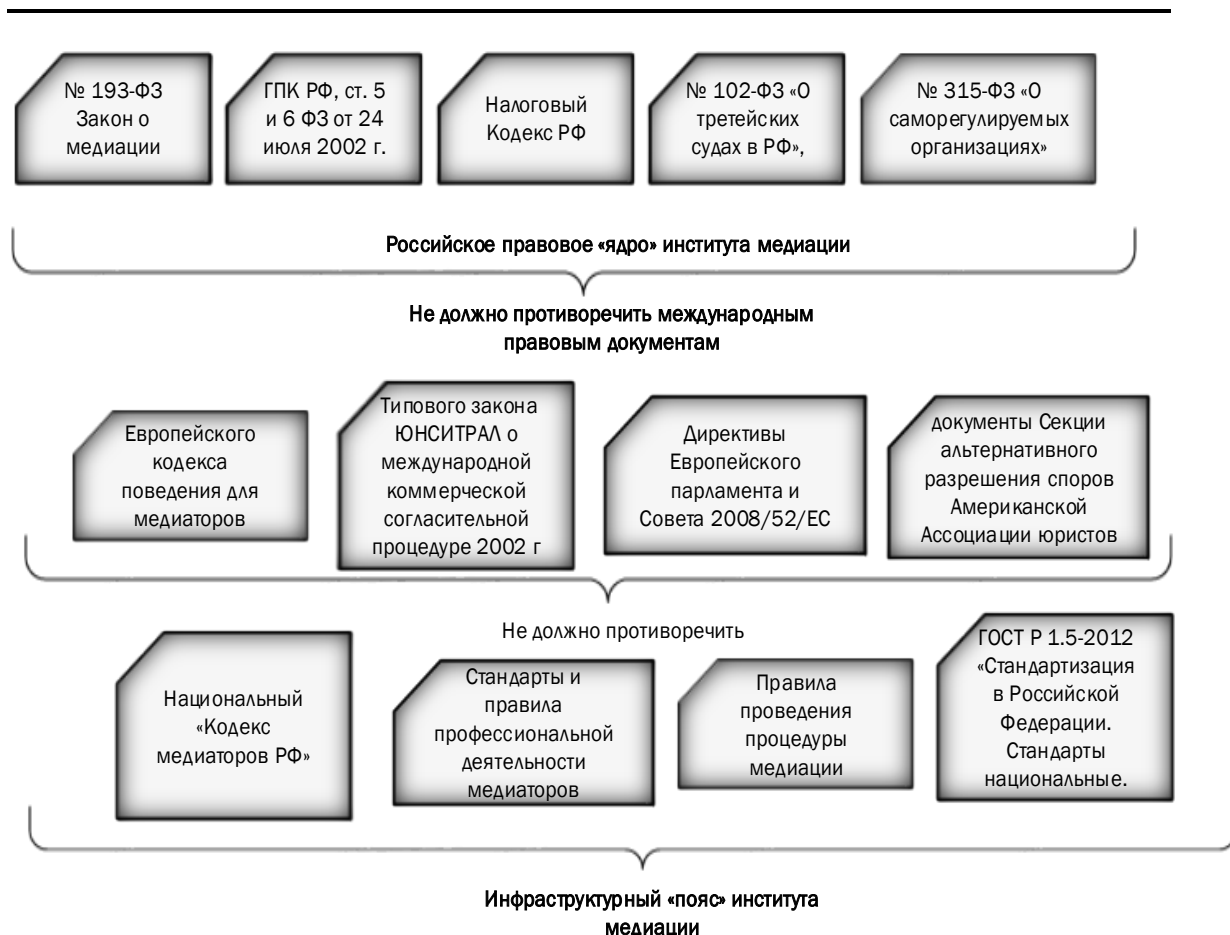


Рисунок 4.3. Элементы правового «ядра» и инфраструктурного «пояса» российского института медиации

Несмотря на разветвлённость законодательной основы развития института медиации в РФ, основные сдерживающие моменты его эффективной реализации заключаются в следующем:

1. *Статус медиативного соглашения.*

Медиативное соглашение не всегда представляет собой гражданско-правовую сделку, но может содержать в себе нормы трудового, семейного и иного законодательства.

2. *Сроки медиации.* Несогласованность сроков проведения медиации и сроков рассмотрения гражданских дел в судах общей юрисдикции. По общему правилу, время, на которое откладывается судебное разбирательство, включается в общие сроки рассмотрения и разрешения гражданских дел судами общей юрисдикции. 3. *Добровольность медиации.* Согласно ст. 7 Закона о медиации единственным условием применения процедуры медиации является соглашение сторон.

4. *Порядок проведения процедуры медиации.* Закон о медиации не описывает стандартизированного порядка проведения медиации, делегировав право определять его организациям-провайдерам и самим медиаторам (ч. 3 ст. 11 Закона о медиации).

Таким образом, для эффективного правоприменения института медиации необходимо просвещение как широких слоев населения, возможных потребителей медиативных услуг⁵⁶, так и юридического сообщества, в качестве провайдеров данных услуг.

4.3. Медиация на российском рынке услуг для производственных корпоративных структур

Активное использование медиативных технологий в процедурах банкротства повышает антикризисный потенциал национальных систем банкротства, снижая уровень рискогенности взаимодействия экономических субъектов и повышая качество институциональной среды хозяйствования.

В России в качестве медиатора обязано выступать независимое физическое лицо, привлекаемое сторонами в качестве посредника в урегулировании спора для содействия в выработке сторонами решения по существу спора.⁵⁷

Карнозова Л. М., ведущий научный сотрудник Сектора проблем правосудия Института государства и права РАН, предлагает модель восстановительной медиации, которая представляет собой «рамку» для целого набора практик.

Процедура медиации не носит характера тяжбы. Медиатор не является арбитром, представителем какой-либо стороны спора или посредником между сторонами, не обладает правом принимать решение по спору. Он лишь способствует урегулированию спора, помогает сторонам спора в ходе дискуссии выявить их истинные интересы и потребности, найти решение, удовлетворяющее всех участников конфликта. В этом заключается основная задача медиатора.

⁵⁶ Дворкович А.В. Медиация — живая процедура // Медиация и право. Посредничество и примирение. — 2013. — № 22. — С.25.

⁵⁷ Коммерческая медиация: теория и практика : сборник статей / под ред. С.К. Загайновой, В.О. Аболонина. М.: Инфотропик Медиа, 2012.

Необходимыми условиями проведения процедуры медиации являются добровольное участие в ней всех сторон спора, их готовность включиться в процесс поиска путей его урегулирования, а также отказ от обращения к другим (судебным, административным) способам разрешения споров на время проведения процедуры медиации⁵⁸.

Медиатор при осуществлении своей деятельности имеет три статуса:

-общественный (задача - без судебных тяжб привести конфликтующие стороны к соглашению);

-правовой (определяется ФЗ от 27.07.2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)»);

-процессуальный (определяется ФЗ от 27.07.2010 г. № 194-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием закона «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)»).

В результате переговорного процесса одна из сторон в праве направить оппоненту оферту, содержащую существенные условия медиативного соглашения, и последний заявляет о ее полном и безоговорочном принятии. С этого момента медиативное соглашение признается заключенным.

Медиация выполняет экономические, социальные и правовые функции посредством последовательно реализуемых управленческих решений по преодолению:

-конфликтов, возникающих в экономической деятельности субъектов рыночного хозяйства;

- конфликтов при разъяснении правового положения сторон;

-конфликтов, связанных с социально-культурными различиями сторон медиации и т.д.

Реализация медиации осуществляется с применением ряда технологий. Так, в зависимости от критерия субъектности, различают юрисдикционную (процессуальную, внепроцессуальную) и внеюрисдикционную медиацию (процессуальную, внепроцессуальную). Критерий целеполагания позволяет выделить медиацию, направленную на полное разрешение спора, на редуцирование (частичное) купирование конфликта или снижение объема притязаний и на аудит конфликта (оценку перспектив его урегулирования).

⁵⁸ Федоренко Н.В., Липатова В.И. Правовые основы деятельности арбитражных судов Российской Федерации и судебной реформы// Ученые записки. Юбилейный выпуск к 10-летию Донского юридического института. Изд-во ДЮИ. 2004

Диапазон применения промышленной медиации представляется достаточно широким и включает в себя не только правовую сферу, но и экономическую, социальную и экологическую составляющие функционирования промышленного предприятия. Сферы применения промышленной медиации весьма разнообразны и отражены на рис. 4.3⁵⁹



Рисунок 4.3. Сферы применения промышленной медиации в корпоративных спорах

Из рис 4.3. видно, что промышленная медиация включает в себя комплекс элементов, объединяя экономическую, социальную и правовую сферу, определяющих функционирование предприятия.

Медиативные технологии имеют определенную форму своей реализации, последовательность этапов медиативных действий, а также результирующие моменты, отражающие согласование разнонаправленных интересов, участников конфликта.

⁵⁹ Составлено авторами

Медиативной оговоркой признается ссылка, в соглашении на документ, содержащий условия урегулирования спора при содействии медиатора, при условии, что такое соглашение заключено в письменной форме.

В соответствии с законом, если же в заключенном между сторонами соглашении о применении процедуры медиации содержится условие об отказе от обращения в суд (третейский суд) в течение оговоренного для проведения процедуры срока для разрешения спора, который возник (или может возникнуть) между сторонами, суд (третейский суд) признает силу этого обязательства, до тех пор, пока его условия не будут выполнены, за исключением случая, если одной из сторон необходимо, по ее мнению, защитить свои права.

В случае передачи спора на рассмотрение суда стороны вправе прибегнуть к процедуре медиации в любой момент до принятия судом решения по спору, в т.ч. по предложению судьи. Отложение рассмотрения дела о споре в суде, а также совершение иных процессуальных действий производится в соответствии с процессуальным законодательством.

Целевые ориентиры промышленной медиации весьма различны, для различных типов участников конфликтных сделок. Ситуации целесообразной промышленной медиации представлены на рис. 4.4.⁶⁰

Из чего можно сделать вывод о том, что процедура медиации в целях урегулирования спора (конфликта) между хозяйствующими субъектами особенно целесообразна в сфере корпоративных споров. Медиация, в отличие от судопроизводства, не является по своей сути публичной процедурой и может быть проведена за «закрытыми дверями».

⁶⁰ Составлено авторами



Рисунок 4.4. Целевые ориентации промышленной медиации в корпоративном секторе экономики

Промышленная медиация строится на тех же принципах, что и в целом медиативная деятельность, охватывая широкий спектр корпоративных споров в страховании, финансовой деятельности, ИТ-технологий, трудовых споров, споров по интеллектуальной собственности, а так же других разнообразных конфликтных ситуаций при взаимодействии предприятия со своими контр-агентами.

Российский рынок провайдерских услуг в области медиации крайне дифференцирован и в региональном и в структурном разрезе. На российском рынке медиативных услуг действуют две крупные СРО медиаторов, более 70 провайдеров по оказанию медиативных услуг и около 30 провайдеров, предоставляющих образовательные услуги в области медиации. (Приложение 2, Приложение 3)

В настоящее время в 41 (из 83) субъекте РФ есть информация о том, что за медиативными услугами можно обратиться к 94 провайдером (включая представительства), из которых 19 — это Центры примирительных процедур (посредничества) при Торгово-промышленных палатах России.

Структура российских провайдеров медиативных услуг отражена на рис.4.4⁶¹.

⁶¹ Составлено авторами по данным «Федеративного института медиации». <http://fedim.ru/reestr-provayderov-mediativnyh-uslu/samoreguliruemye-organizatsii/>



Рисунок 4.4. Структура российских провайдеров медиативных услуг

Максимальное число провайдеров медиативных услуг приходится на ЦФО –32, и СФО –22, меньше всего в СКФО–2, ДВФО– 2. В ЮФО–7, в СЗФО–6, ПФО–4. Региональный разрез провайдеров медиативных услуг в РФ в 2014 г. показан на рис.4.5⁶².

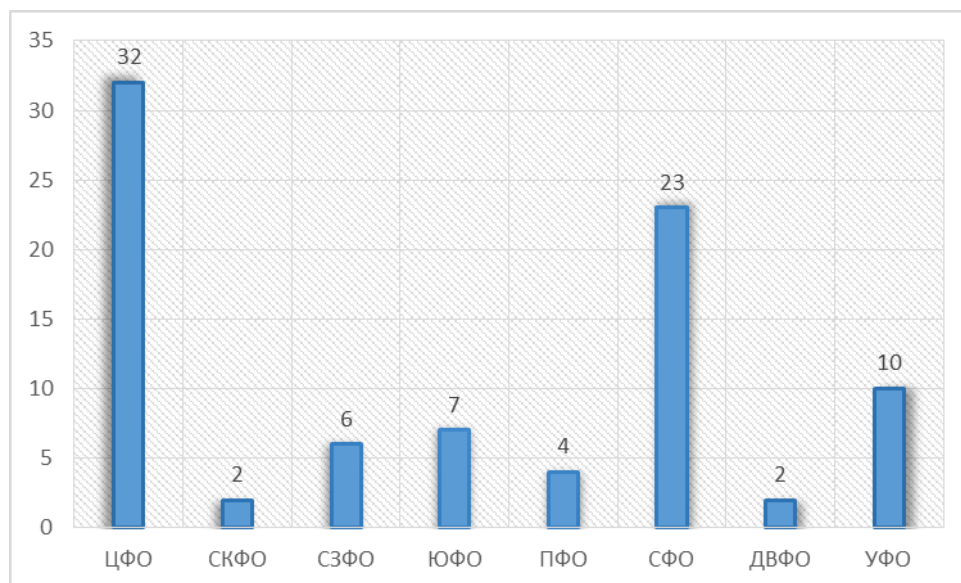


Рисунок 4.5. Региональный разрез провайдеров медиативных услуг в РФ в 2014 г.

⁶² Там же

Самая большая концентрация провайдеров медиативных услуг наблюдается в Москве (15), Новосибирске (8) и Екатеринбурге (6). Этот факт в целом объясняется наибольшей плотностью населения и высокой деловой активностью в указанных городах.

Чаще всего организации, занимающиеся медиацией, существуют в следующих организационно-правовых формах: структура внутри торгово-промышленной палаты (18) некоммерческое партнерство (18), автономная некоммерческая организация (15), общество с ограниченной ответственностью (13). Реже встречаются центры медиации при вузах (6) и частные учреждения (3).

Что касается образовательных организаций, которые ведут преподавательскую деятельность в сфере медиации, то, по нашим данным, они представлены лишь в 17 субъектах РФ. Общее количество их составляет 27, основная часть которых (15) функционирует при различных вузах, и меньшая часть работает в форме некоммерческого партнерства (6), автономной некоммерческой организации (3), частного образовательного учреждения (2), при РСПП (организационно-правовая форма образовательного центра неизвестна). Самая значительная концентрация образовательных организаций имеется в Москве (6) и Санкт-Петербурге (3). Общее количество медиаторов, подготовленных российскими центрами медиации, может составлять до 2000 человек.

Информационные параметры работы провайдеров медиативных услуг, отражены в табл. 4.2⁶³.

Около 10% российских провайдеров не имеют интернет-сайта, а интернет ресурсы по медиации существенно «размыты» по различным ресурсным базам.

На сегодняшний день всего три организации получили статус СРО медиаторов, из них две действующие.

— СРО НП Межрегиональный Союз Медиаторов «Согласие» была создана в 2011 году и приобрела статус саморегулируемой организации медиаторов 4 июня 2012 года. Организация ликвидирована 21 сентября 2016 года.

— Саморегулируемая организация Некоммерческое партнерство «Альянс профессиональных медиаторов» — зарегистрирована в 2011 году.

63

Приобрела статус саморегулируемой организации медиаторов 22 ноября 2012 года. Количество членов: 157 физических лиц и 4 юридических лица.

— Саморегулируемая организация некоммерческое партнерство «Национальная организация медиаторов» — создана в августе 2011 года. Приобрела статус саморегулируемой организации медиаторов 23 октября 2013 года. В настоящее время насчитывает в реестре 138 индивидуальных медиаторов и 5 юридических лиц.

В настоящее время в России нет органа, аккумулирующего актуальную информацию о медиации по всем спектрам деятельности в целом по стране.

Таблица 4.2

Информационные параметры работы провайдеров медиативных услуг

Есть информация о примирительных процедурах	Есть информация о медиации	Есть реестр или иная информация о медиаторах и/или провайдерах медиативных услуг	Судом указаны требования для включения в реестр медиаторов или провайдеров медиативных услуг
Из всех высших судов (КС РФ, ВС РФ, ВАС РФ) информация структурированно представлена только на сайте ВАС РФ			—
Федеральные арбитражные суды округов — на сайтах 6 (из 10) есть разделы или упоминание	Федеральные арбитражные суды округов — на сайтах 6 (из 10) упоминается медиация, но информация не структурирована	На сайте 1 суда	—
Арбитражные Апелляционные суды — на сайтах 12 судов (из 20) есть раздел, упоминание в материалах сайта — еще на 5	Арбитражные Апелляционные суды — на сайтах 12 судов	Арбитражные Апелляционные суды — на сайтах 10 судов	—
Арбитражные суды субъектов РФ — 46 (из 82)	Арбитражные суды субъектов РФ — 46 (из 82)	Арбитражные суды субъектов РФ — на сайтах 33 судов	—

4.4. Практические аспекты реализации антикризисного потенциала медиации в корпоративном управлении (на примере «Центра медиации» при ТПП Ростовской области)

Особенно актуальны в современный период развития экономики проблемы, связанные с процедурами банкротства. Именно в этой сфере чаще всего случаются злоупотребления и правонарушения. Кроме этого процедуры банкротства могут длиться до двух лет. В связи с чем возникает необходимость использования медиативных технологий в сфере банкротства корпоративных структур.

Необходимо отметить ряд аспектов при проведении процедуры банкротства, это, прежде всего ее сложность, требующая немало профессионального опыта и знаний, коррупционные приемы, позволяющие добиваться несправедливых решений, несовершенство законодательства, сроки проведения. Все это и многое другое нередко приводит к тому, что процедуры банкротства зачастую имеют заказной характер.

На рис. 4.5⁶⁴ отражена схема взаимодействия предприятия–должника.



Рисунок 4.5. Схема взаимодействия предприятия–должника с участниками долговых отношений

⁶⁴ Составлено авторами

Как видно из рис. 4.5 предприятие–должник имеет многослойную гамму взаимодействий с участниками долговых отношений, которые можно разделить по нескольким контурам⁶⁵ :

- *первый контур* - отношения между предприятием–должником и его кредиторами (в том числе и уполномоченными органами, ФНС);
- *второй контур* - отношения внутри предприятия–должника между собственником предприятия (акционеры, учредители и т.д.), руководством предприятия, его трудовым коллективом);
- *третий контур* – отношения между предприятием–должником и арбитражным управляющим, СРО арбитражных управляющих, арбитражным судом, судебными приставами, полицией и т.д.;
- *четвертый контур*– отношения между предприятием–должником и различными посредниками в инфраструктурной сфере института банкротства (коллекторы, медиаторы, финансовые посредники, консультанты, антикризисные управляющие и т.д.).

Общей социально полезной целью института банкротства можно считать разрешение специфической кризисной ситуации в отношении должника и кредиторов, связанной с неспособностью должника удовлетворить в полном объёме требования кредиторов. Необходимость медиативной деятельности как элемента антикризисного управления в системе банкротства отечественных промышленных предприятий связана с целью ликвидации фрагментарности развития экономико-правового пространства РФ и устранения институционального алломорфизма (различий) в механизмах реализации экономических интересов хозяйствующих субъектов, приводящих к дисфункциональности развития базовых институтов рыночной экономики, к числу которых относится институт банкротства⁶⁶.

Согласно п. 4 ст. 20.3 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26.10.2002 г. при проведении процедур, применяемых в деле о банкротстве, арбитражный управляющий обязан действовать добросовестно и

⁶⁵ Хоружая О.С.(Нестерова) Промышленная медиация как элемент антикризисного управления предприятием» Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2015/ N 2.

⁶⁶ Хаванский С. Медиация – разрешение конфликтов, урегулирование споров: принципы медиации [Электронный ресурс]. - режим доступа: <http://subscribe.ru>

разумно в интересах должника, кредиторов и общества⁶⁷. На сегодняшний день сложилась практика привлечения арбитражных управляющих к ответственности и их отстранения, кроме того, увеличились размеры административной ответственности⁶⁸.

В РФ функционирует институт частных медиаторов и отсутствие государственного института медиации, существенно сказывается на уровне конфликтности взаимодействия участников процедур банкротства, предъявляющих повышенные требования к профессиональной компетентности арбитражных управляющих.

Поскольку именно арбитражный управляющий должен обладать знаниями и практическими навыками использования медиативных технологий, поскольку ему приходится в своей практике сталкиваться с необходимостью урегулирования различных спорных моментов, возникающих при банкротстве предприятия, как между работниками предприятия и его руководством, так и между предприятием–должником и его кредиторами, а так же уполномоченными органами и т.д.

К ситуациям, в которых медиативные навыки арбитражного управляющего находят свое отражение в процедурах банкротства предприятий, можно отнести:

- *трудовые споры, возникающие в процессе увольнения работников при банкротстве предприятия.* Работники предпочитают не выяснять причины и основания расчетов задолженности и сумм выплат/факта не выплат, а сразу обращаться с жалобами в контролирующие органы (Арбитражный суд, Прокуратура, Администрация по месту нахождения должника, Росреестр). Особая категория работников – это те, из заработной платы которых организация должна была удерживать и перечислять суммы алиментов по исполнительным производствам. А в конкурсном производстве выясняется, что удержаний никто не производил, а взыскатель только на конкурсном решил получить все сразу. И тут начинается взаимодействие между работником, арбитражным управляющим и судебными приставами, которые как выясняется также до самого конкурсного производства ни разу не проверяли факт удержаний и платежей со стороны организации. Арбитражному

⁶⁷ Круглый стол «Медиация в банкротстве» [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.ieay.ru/news/show/id/265>

⁶⁸ Размер административного штрафа для арбитражных управляющих увеличен в 10 раз [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.to54.rosreestr.ru/arbitration/urgent_info/4417825

управляющему необходимо еще в процессе общения с работниками создать такой диалог, который был бы понятен всем заинтересованным сторонам.

- *очередность погашения требований текущих кредиторов при банкротстве предприятия.* В соответствии со ст. 134 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26.10.2002 г. существует очередность погашения требований кредиторов. Вне очереди за счет конкурсной массы погашаются требования кредиторов по текущим платежам преимущественно перед кредиторами, требования которых возникли до принятия заявления о признании должника банкротом. К таким требованиям в частности относится вознаграждение арбитражного управляющего, оплата лиц, привлеченных арбитражным управляющим в деле о банкротстве. Также указанной статьей предусмотрена очередность погашения требований кредиторов по текущим платежам. И вот тут и начинаются разногласия между должником, кредиторами и самим арбитражным управляющим, связанные в первую очередь с тем, что кредиторы возражают против размера и самой оплаты деятельности лиц, привлеченных арбитражным управляющим для исполнения возложенных на него обязанностей. Арбитражный управляющий обязан в данной ситуации действовать добросовестно и разумно в части привлечения лиц, в противном случае последствия – жалоба на свои действия. Таким образом, арбитражный управляющий должен в одном лице сочетать функции медиатора для разрешения споров в банкротстве.

- *оспаривание сделок должника, привлечение руководителя и/или учредителя должника к субсидиарной ответственности* при банкротстве предприятия. Данные процедуры непосредственно нуждаются в привлечении медиатора [9]. Однако, ввиду проблемы оплаты лиц, которая изложена выше, медиатором в данном случае также выступает сам арбитражный управляющий, который представляет две стороны: кредиторов должника и руководителя и/или учредителя должника.

В своей деятельности арбитражный управляющий сталкивается с множеством конфликтных ситуаций при проведении процедур банкротства и достижения баланса интересов участников дел о банкротстве.. С одной стороны арбитражный управляющий не может привлекать профессиональных частных медиаторов для разрешения конфликтов, а с другой стороны должен реализовывать медиативные технологии в рамках своей профессиональной ответственности при взаимодействии руководства предприятия и его трудового коллектива, при работе с кредиторами предприятия, уполномоченными органами и т.д . Соответственно, арбитражный управляющий в делах о банкротстве должен обладать максимальным комплексом

профессиональных знаний для осуществления своих обязанностей, в том числе и знаний технологий механизма промышленной медиации в ее различных сферах применения в качестве антикризисного инструмента разрешения различных корпоративных споров и конфликтных ситуаций, возникающих при банкротстве промышленного предприятия.

Рынок медиативных услуг в Ростовской области представлен деятельностью различных СРО медиаторов, работающих при судах общей юрисдикции и арбитражных судах. Ростовская область вошла в состав первой СРО медиаторов «Межрегиональный союз медиаторов “Согласие”», получившей свой статус 4.07.2012 г. и объединившей более 120 медиаторов из Москвы, Санкт-Петербурга, Республики Алтай, Московской, Ленинградской, Калужской и Ростовской областей, ныне ликвидированной.

С октября 2013 г. при Торгово-промышленной палате Ростовской области (ТПП РО) был создан и функционирует «Центр медиации». Началом его работы является дата 7.10.2013 г., когда Арбитражным судом Ростовской области в ходе рассмотрения спора об определении порядка пользования земельным участком было утверждено первое медиативное соглашение. Исковое заявление поступило в суд в июне 2013 г. В качестве организации, обеспечивающей процедуру медиации, стороны выбрали ТПП РО. Медиацию провел аккредитованный при ТПП РО медиатор Ширяева Ю.В.

В своей деятельности «Центр медиации» руководствуется следующими нормативно-правовыми актами:

- Конституция РФ;
- международные договоры с участием РФ;
- ФЗ от 27.07.2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием медиатора (процедуре медиации)»;
- Положение о Центре медиации при ТПП РО;
- Регламент Центра медиации при ТПП РО;
- Положение о сборах и расходах Центра медиации при ТПП РО;
- Кодекс медиаторов РФ;
- Стандарты и правила профессиональной деятельности медиаторов и их объединений,
- Правила проведения процедуры медиации.

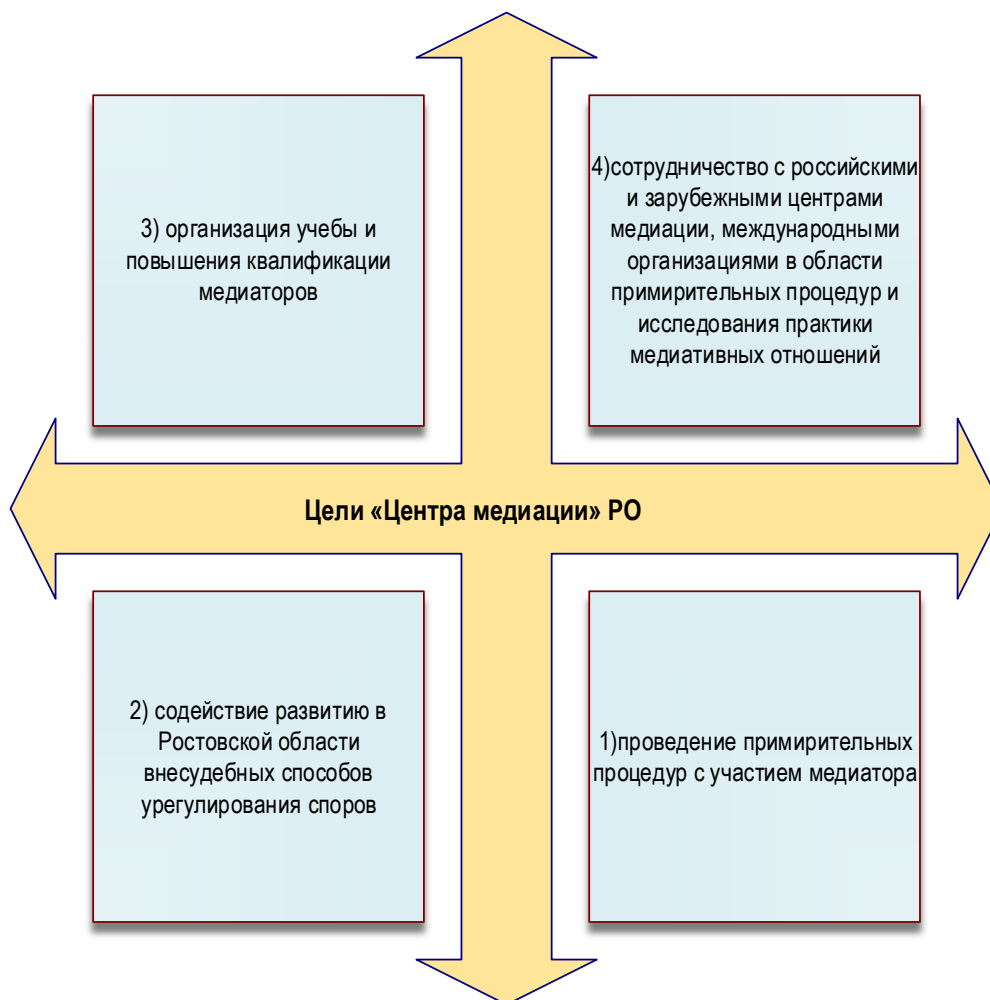


Рисунок 4.6. Цели «Центра медиации» РО

Целевые ориентиры развития «Центра медиации» РО показаны на рис.6. Они определяются необходимостью придать новый импульс развитию медиативной практики, как высокоэффективному инструменту урегулирования споров, возможности раскрытия потенциала медиации, как значимого правового, экономического и социального института, необходимого для снижения конфликтности при реализации интересов физических и юридических лиц. Одной из задач «Центра медиации» РО является также организация учебы и мероприятий с целью повышения профессиональной подготовки медиаторов с учетом междисциплинарной области медиативных исследований в России и за рубежом.

В соответствии с целевыми ориентирами развития «Центра медиации» РО определяется набор его основных полномочий, которые отражены на рис.4.7.

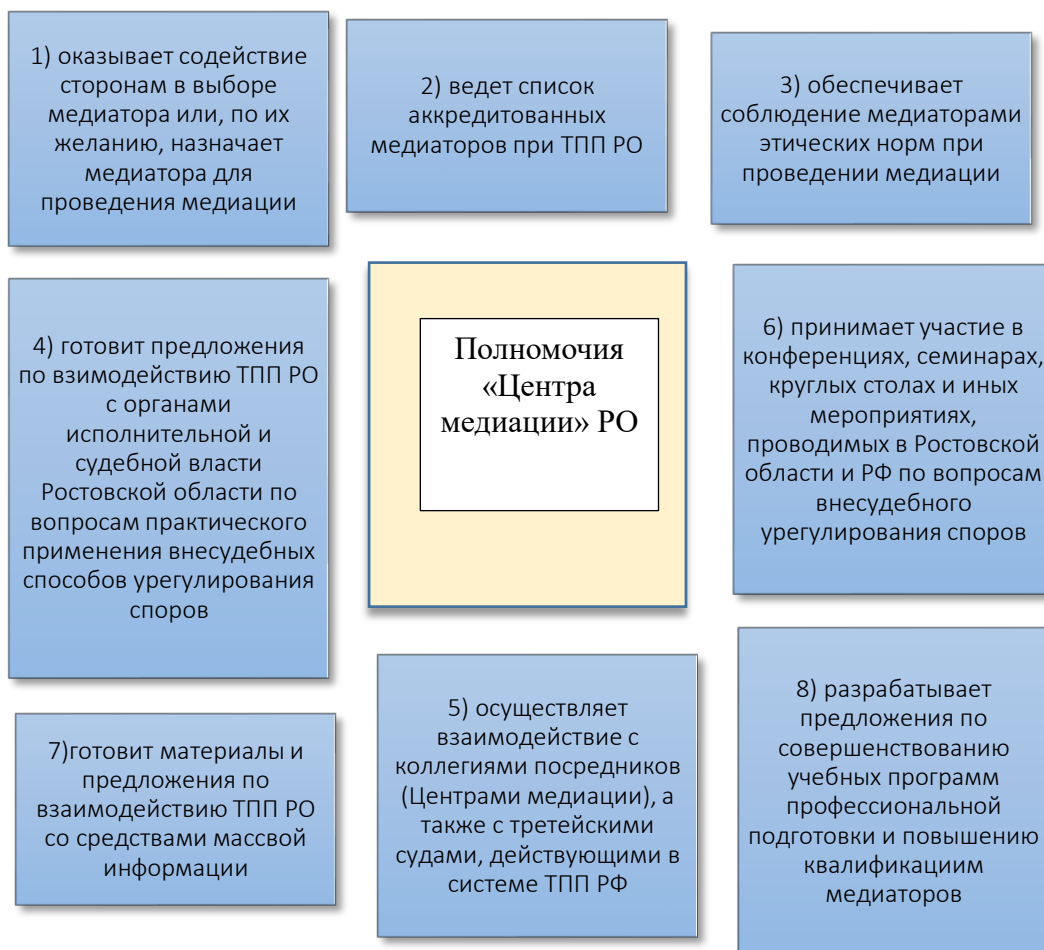


Рисунок 4.7. Полномочия Центра медиации при ТПП РО

Руководителем Центра медиации ТПП РО является Удовенко Ольга Александровна, организующая и координирующая работу Центра, представляющая Центр в отношениях с различными организациями в Ростовской области и РФ.

Медиаторы вправе осуществлять свою деятельность по спорам, переданным на рассмотрение Центру в рамках начавшегося судебного или третейского разбирательства, а также на стадии исполнительного производства. В Центр входят медиаторы, включенные в Список аккредитованных при ТПП РО медиаторов, утверждаемый ТПП РО, сроком на 3 года.

В рамках сотрудничества с Арбитражным судом список посредников, аккредитованных при ТПП РО, размещен на информационных площадках Суда. Именно судьи Арбитражного суда в процессе разъясняют

участникам, что у них есть право обратиться к медиатору для урегулирования конфликта⁶⁹.

Основными направлениями деятельности Центра являются:

1. Проведение примирительных процедур (медиации):

-правовая экспертиза споров;

-конфликтологическое консультирование;

-организация и проведение переговоров по урегулированию споров и конфликтов;

-консультирование предпринимателей по вопросам выбора способов урегулирования споров и конфликтов;

-проведение примирительных процедур (медиации) по урегулированию экономических, гражданско-правовых, семейных, трудовых, корпоративных споров;

-урегулирование правовых споров, находящихся на рассмотрении в судах.

2. Аккредитация, ведение реестра медиаторов Торгово-промышленной палаты Ростовской области.

3. Обучение, семинары, тренинги:

-организация обучения по программе подготовки медиаторов;

-семинары и тренинги по обучению медиации и примирительным технологиям;

-разработка, реализация индивидуальных и корпоративных программ обучения примирительным технологиям урегулирования, разрешения споров.

4. Научные исследования и разработки проблем развития медиации и альтернативных способов разрешения споров в России.

Самые распространенные споры из практики в процентном соотношении представлены на рисунке 8.

⁶⁹ Положение о Центре медиации при Торгово-промышленной палате Ростовской области от 20.12.2013 г.

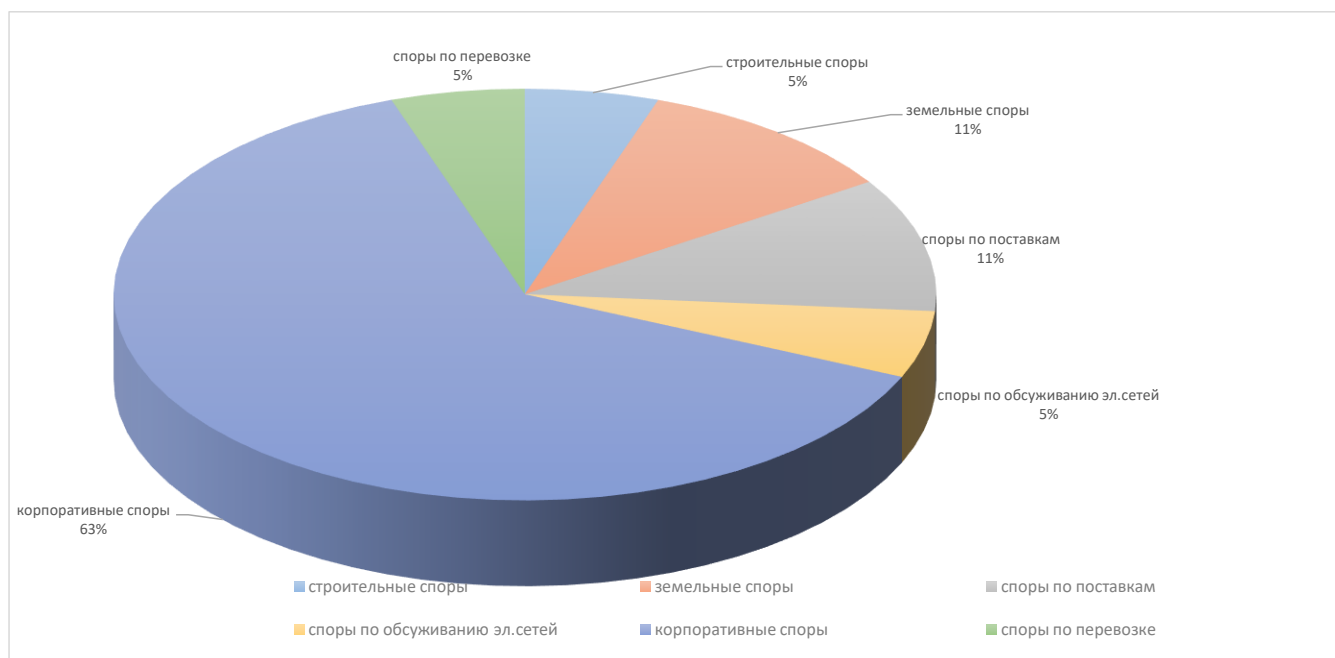


Рисунок 4.8. Споры, разрешаемые Центром медиации ТПП РО в 2017 году и первой половине 2018 года

Из рис. 4.8 видно, что наиболее часто в Центр медиации при ТПП РО обращаются для разрешения корпоративных споров (63 %), земельных споров (11 %) и споров по поставкам (11 %). Наименьшую долю в статистике занимают споры по обслуживанию электросетей, строительные споры, споры по перевозке (5 %).

«Центр медиации» при ТПП РО развивает различные направления деятельности – от оказания медиативной помощи при разрешении корпоративных конфликтов и интеграции в российскую судебную систему – до разработки учебных программ по медиации, проведения семинаров и тренингов, подготовки профессиональных медиаторов.

Однако для более активного продвижения деятельности «Центра медиации» РО требуется совершенствование коммуникативной политики на рынке медиативных услуг, включая продвижение своих услуг, как через интернет, так и через «Комнату примирения», открытую в Арбитражном суде Ростовской области.

Заключение

В современных условиях развития общественных отношений в России процесс развития медиации, как альтернативного способа разрешения конфликтных ситуаций необратим.

Медиация – это относительно новое явление в РФ, и не является секретом то, что многие даже не знают о наличии возможности мирно и вне суда урегулировать спор. По привычке наше общество больше доверяет судам. В связи, с чем людям нелегко перестроиться на новый вид разрешения споров. Из-за недостатка информации отсутствует уверенность в эффективности процедуры медиации, и неуверенность в том, что достигнутое решение будет устраивать обе стороны спора.

В то же время жизнь диктует свои условия и априори становится понятно, что современному бизнесу необходимы менее дорогостоящие и более эффективные способы и механизмы разрешения конфликтных ситуаций.

С момента принятия закона, регулирующего данную сферу общественных отношений, все больше юристов и менеджеров крупных компаний проявляют большой интерес к использованию медиации. Они обращаются к нему как методу разрешения коммерческих споров.

Для более эффективного внедрения медиации в практическую деятельность необходима повсеместная информация о ней. В целях обеспечения ее правильного понимания, распространения положительного опыта и тех возможностей, которые она может предоставить гражданам, бизнесу, предпринимателям и юридическому сообществу.

Что в свою очередь будет способствовать поддержанию конструктивного делового сотрудничества, гармонизации социальных отношений.

Рискогенность российской модели корпоративного управления определяется следующим набором причин: концентрация собственности, увеличение доли внешних акционеров (аутсайдеров), физических и юридических лиц, ранее не связанных с теми компаниями, акционерами которых они стали, недостаточное разграничение функций собственности и контроля, высокий уровень непрозрачности структуры собственности российских компаний.

Рассмотренные теоретические и практические вопросы позволили сделать следующие выводы:

1. Институт медиаторов является посредническим элементом по превентивному разрешению споров корпоративных структур и других предприятий в отношениях несостоятельности, имеющим двойственную правово-экономическую природу.

Несмотря на разветвлённость законодательной основы развития института медиации, основные сдерживающие моменты его эффективной реализации сводятся к неоднозначности следующих моментов: сроки, добровольность и порядок проведения процедуры медиации.

2. Медиация имеет схожие и отличительные черты с различными другими формами посреднической деятельности в ходе разрешения конфликтов, такими как: переговоры, консультирование, арбитраж, омбудсмен, мини-суд и в целом от судебных форм разбирательства конфликтных ситуаций.

3. В сфере финансовой несостоятельности и процедуры банкротства корпоративных структур очень часто возникают ситуации для различных злоупотреблений и правонарушений, поэтому целесообразно использование медиативных технологий.

На российском рынке медиативных услуг действуют два крупных СРО медиаторов, более 70 провайдеров по оказанию медиативных услуг и около 30 провайдеров, предоставляющих образовательные услуги в области медиации. В настоящее время в 41 (из 83) субъекте РФ есть информация о том, что за медиативными услугами можно обратиться к 94 провайдерам (включая представительства), из которых 19 — это Центры примирительных процедур (посредничества) при Торгово-промышленных палатах России. Максимальное число провайдеров медиативных услуг приходится на ЦФО – 32, и СФО – 22, меньше всего в СКФО – 2, ДВФО – 2. В ЮФО – 7, в СЗФО – 6, ПФО – 4. Самая большая концентрация провайдеров медиативных услуг наблюдается в Москве (15), Новосибирске (8) и Екатеринбурге (6). Этот факт в целом объясняется наибольшей плотностью населения и высокой деловой активностью в указанных городах.

Чаще всего организации, занимающиеся медиацией, существуют в следующих организационно-правовых формах: структура внутри торгово-промышленной палаты (18) некоммерческое партнерство (18), автономная некоммерческая организация (15), общество с ограниченной ответственностью (13). Реже встречаются центры медиации при вузах (6) и частные учреждения (3).

5. Около 10% российских провайдеров не имеют своего интернет-сайта, а интернет ресурсы по медиации существенно «размыты» по различным ресурсным базам. На сегодняшний момент в России пока отсутствует хоть одно профессиональное научное или практическое периодическое издание по вопросам медиации.

6. Промышленная медиация и ее антикризисный потенциал целиком и полностью зависят от развития института медиации в РФ, в том числе: эффективного функционирования всех её инфраструктурных элементов, модели, характера медиативных отношений, а также стратегий

совершенствования медиативных технологий. Кроме этого, антикризисный потенциал промышленной медиации зависит от функциональной направленностью развития отечественного института банкротства, внедрением «судебной» ветки медиативной деятельности через институт «судебных примирителей» и т.д.

7. Использование медиативной деятельности в качестве элемента антикризисного управления связана с целью ликвидации фрагментарности развития экономико-правового пространства РФ и устранения институционального алломорфизма (различий) в механизмах реализации экономических интересов хозяйствующих субъектов, приводящих к дисфункциональности развития базовых институтов рыночной экономики, включая институт банкротства

Целевые ориентиры развития «Центра медиации» РО определяются необходимостью придать новый импульс развитию медиативной практики, как высокоэффективному инструменту урегулирования споров, возможности раскрытия потенциала медиации как значимого правового, экономического и социального института, необходимого для снижения конфликтности при реализации интересов физических и юридических лиц. Одной из основных задач «Центра медиации» РО является повышение профессиональной подготовки медиаторов с учетом междисциплинарной области медиативных исследований в России и за рубежом.

8. В «Центр медиации» при ТПП РО обращаются для разрешения корпоративных споров (63 %), земельных споров (11 %) и споров по поставкам (11 %). Наименьшую долю в статистике занимают споры по обслуживанию электросетей, строительные споры, споры по перевозке (5 %).

Однако для более активного продвижения деятельности «Центра медиации» РО требуется совершенствование коммуникативной политики на рынке медиативных услуг, включая продвижение своих услуг, как через интернет, так и через «Комнату примирения», открытую в Арбитражном суде Ростовской области.

9. Для российских провайдеров по медиации особенно важна информационная интерактивность функционирования, расширение общих площадок согласования и корректировки регулятивных документов, определяющих правовые и этические нормы медиативной деятельности, консолидация сил по интенсивному обмену лучшей практикой медиации в различных сферах ее реализации.

Глава 5. Soft skills как основа ведения бизнеса

Говоря о процветающем бизнесе, мы, зачастую, имеем в виду удачную бизнес-идею, грамотный бизнес-план, компетентный и инициативный штат сотрудников компании, достаточные финансовые вложения, правильную маркетинговую политику, а также компетентного руководителя. При этом практически забываем об одной из основных составляющих успеха в бизнесе, которая называется красивым словосочетанием – soft skills (дословно – мягкие навыки). Данное исследование нацелено на исправление сложившейся ситуации, следовательно, заявленная тема статьи является очень актуальной.

Методы исследования, использованные при подготовке данной статьи: а) подбор и изучение исходной информации; б) соединение и обработка первичной информации; в) синтез и анализ первичной информации.

Источники информации: а) сведения из периодической печати; в) источники сети Internet; в) личное общение.

Итак, всем известен постулат о том, что для процветания бизнеса, им должен руководить грамотный менеджер. Но кто сегодня подходит под эту категорию? Какими навыками, качествами и умениями должен обладать истинный профессионал? По этому вопросу ведутся активные дискуссии в среде профессионалов, и мнения специалистов сильно расходятся. Но если проследить последние тенденции развития российской экономики, а также состояние дел на отечественном рынке труда, то мы увидим, что в настоящее время на первый план выходит руководитель нового формата. Попробуем подробнее описать его образ, обозначив те умения и навыки, которые, на наш взгляд, в первую очередь необходимы прогрессивному менеджеру.

Сегодня часто можно услышать о hard и soft skills методах, которые активно помогают в процессе построения успешного бизнеса. Эти понятия относительно новые для России, и ещё не все знакомы с ними, поэтому стоит немного рассказать о них.

Впервые термины hard и soft skills были упомянуты в 1959 году в США, когда в американской армии задумались над разработкой научного подхода к подготовке военнослужащих. Именно тогда выяснили, что для военных жизненно необходимы не только профессиональные навыки (hard skills), но и личностные качества (soft skills), которым невозможно обучить планомерно. Более конкретное различие между soft и hard skills было зафиксировано в доктрине «Системы проектирования военной подготовки» 1968 года,

в которой говорилось о том, что hard skills – это, в основном, навыки работы с машинами, а к soft skills отнесли навыки работы с людьми и бумагами. В дальнейшем эти термины прижились в психологии, а затем стали употребляться и в сфере бизнеса. В частности, в России в последние пять лет всё чаще и чаще вместо пунктов «профессиональные навыки» и «личные качества» стали появляться разделы hard и soft skills.

Говоря об отличиях между hard и soft skills, можно назвать следующие:

1) для овладения hard skills требуется высокий интеллект, а для формирования soft skills – эмоциональность;

2) hard skills может обучиться любой менеджер в учебных заведениях: в колледже, в университете, на курсах повышения квалификации и т.д.; для овладения soft skills не существует учебных программ: человек или наделён ими от природы, или приобретает в процессе жизни путём проб и ошибок;

3) hard skills можно подтвердить соответствующими дипломами и сертификатами, а soft skills доказать можно только со временем непосредственно на деле.

Таким образом, выражаясь фигурально, можно сказать, что при построении бизнеса hard skills – это фундамент, без которого невозможно возведение здания, а soft skills – это само здание. То есть невозможно сказать, какие навыки более значимы: обе составляющих важны и взаимодополняют друг друга. При этом надо отметить, что есть сферы, где преобладают hard skills. К ним относятся, например, медицина, юриспруденция, педагогика, IT-технологий и т.д., но и без soft skills специалисты названных сфер не смогут полноценно заниматься своей профессиональной деятельностью, т.к. их карьера напрямую зависит от умения работать с людьми. А вот, например, в бизнесе, в сфере обслуживания, в политике на первое место выходят soft skills, т.к. говорить грамотно, лаконично, красиво, информативно; уверенно держать себя на публике; свободно расположить к себе собеседника; гибко реагировать на любые изменения в процессе ведения переговоров и тому подобные навыки – это неизменные спутники вышеназванных сфер деятельности.

Конечно же, ни у кого не возникает сомнений в необходимости фундаментальных знаний и методов (hard skills). Это аксиома, которая не требует доказательств. Единственное, что здесь надо заметить, так это то, что мы живём в период активных изменений буквально во всех сферах деятельности (в экономике, бизнесе, маркетинге, IT-технологиях и т.д.). И чтобы «быть на плаву», менеджерам требуется постоянно повышать уровень знаний во всех тех сферах, с которым соприкасается ведомый ими бизнес. Только

активно самосовершенствующийся руководитель, постоянно пополняющий багаж профессиональных знаний и навыков (hard skills) сможет грамотно руководить компанией, а также результативно вести свой бизнес.

Но почему мы всё чаще слышим о том, что ещё и soft skills жизненно необходимы для ведения процветающего бизнеса? И что же это за мягкие навыки, которые, как показывает практика, просто необходимы любому руководителю для того, чтобы его бизнес активно развивался?

Soft skills, в отличие от hard skills, не могут быть доказаны или измерены, т.к. данные навыки неосозаемы и практически не поддаются количественной оценке. При этом практика показывает, что работодатели всё чаще отдают предпочтение тем кандидатам, которые обладают soft skills. Это объясняется тем, что дефицит навыков результативного взаимодействия при рассмотрении управленческих, проектных и других коммерческих задач перерастает в серьёзную проблему современного менеджмента. Умение варьировать при решении деловых вопросов, демонстрируя уступчивость и терпимость к иным концепциям, выходит на первое место при продвижении инновационных замыслов и их дальнейшего успешного воплощения в бизнес-практике. Отсюда следует, что для ведения успешной коммерческой деятельности предпринимателю требуется создавать те или иные проектные и управленческие команды, дополняя их профессионалами, обладающими комбинаторным, вариативным мышлением и способными проявлять дипломатичность в новой, нестандартной для себя обстановке.

Тот факт, что менеджер должен обладать серьёзными фундаментальными знаниями в своей сфере занятости (hard skills), конечно же, не оспорим, и мы об этом уже говорили выше, но, безусловно, в руководителе обязательно должны наличествовать и социальные качества (soft skills), при помощи которых он смог бы направлять, координировать деятельность своих подчиненных аккуратно, «по-человечески». Действия менеджера, как лидера, должны влиять не только и не столько на мыслительный процесс подчиненного, сколько на его эмоциональное состояние. В противоположность административному ресурсу (hard skills), подразумевающему исполнение конкретных инструкций, предписаний, структурированных заданий и служебной субординации, soft skills подразумевают пластичность при общении с подчиненными, искусно выстроенные с ними тёплые конфиденциальные отношения, умение найти контакт со всем коллективом, навыки управления всевозможными возникающими конфликтами (а ещё лучше – умение предотвращать их), а также выявление у подчиненных скрытых умений и талантов,

путём стимулирования их профессиональной значимости и желания трудиться на благо процветания компании.

Весомость soft skills доказывают исследования, проведённые аналитиками World Economic Forum. По итогам мониторинга они опубликовали прогноз, по которому к 2020 г. наиболее востребованными будут десять ведущих компетенций (навыков, умений), причём на первом месте стоит способность быстро и грамотно выходить из сложной ситуации, на втором – умение аналитически мыслить, а на третьем – креативность, то есть способность создать что-то новое, используя нетрадиционные методы и умения⁷⁰.

В поддержку внедрения в управление методов soft skills говорят результаты исследования Стенфордского исследовательского института (Stanford Research Institute), проведённого совместно с фондом Карнеги Мелона (Carnegie Mellon Foundation) среди генеральных директоров (CEO) компаний из списка Fortune 500: долговременный и стабильный успех в работе на 75% определяется soft skills и только на 25% – hard skills⁷¹.

Также западная компания iCIMS – рекрутер лучших профессионалов мирового масштаба для сторонних компаний на базе платформы UNIFi – в период с 22 июня по 3 июля 2017 г. провела онлайн-опрос 400 специалистов по подбору персонала⁷². Основные выводы опроса следующие. Лучшими soft skills для работодателей признаны: умение решать проблемы – 62%, адаптивность – 49%, пунктуальность (управление временем) – 48%. Лучшими личностными качествами для специалистов по подбору персонала названы: профессионализм – 71%, драйв – 50%, энтузиазм – 49%.

Важность soft skills отметил на встрече со студентами на XIX Всемирном фестивале молодёжи и студентов в Сочи (октябрь 2017 г.) и Президент РФ В.В. Путин. В частности,

он сказал: «В ближайшем будущем конкурентные преимущества получают те люди, которые

⁷⁰ Ананьева, Т. Десять компетенций, которые будут востребованы в 2020 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tananyeva.com/single-post/>

⁷¹ Твёрдые и мягкие навыки [Электронный ресурс]. – URL: <http://proshift.me/>

⁷² Powerful Public Speaking Tips for Absolute Beginners! [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.meritogroup.com/tag/ts-sci-ci-poly/>

не просто освоили набор интересных и важных знаний, а обладают теми навыками, которые сегодня называют soft skills, а также обладают креативным, плановым и другими мышлениями»⁷³.

Естественно, возникает вопрос: когда необходимо начинать развивать soft skills? Ответ очевиден: чем раньше, тем лучше. Надо отметить, что базовые навыки отдельных универсальных soft skills заложены в каждом человеке от природы, например: твёрдость характера и упорство в достижении целей (кто не помнит фразу с самого раннего возраста: «Я сам!»?); любопытство и пытливость (что, где, когда, зачем, почему, из чего, для чего и т.д. – все эти вопросы сопровождают нас на протяжении всей жизни, начиная с самого юного детства); хорошая память (свои первые стихи, пусть и очень примитивные, мы начали учить сразу, как только научились говорить). Эти и другие им подобные soft skills надо только поддерживать и развивать далее, но существует большое количество и таких, которые требуют того, чтобы их осваивали на протяжении всей жизни. Здесь надо понимать, что подобные знания невозможно получить на обычных занятиях в школе, колледже или в университете. Тем не менее, имеется немало средств и способов их обрести. Назовём только некоторые из них.

1) Пример родителей или других родственников, а также друзей, с которыми вы находитесь в постоянном близком контакте. Например, взрослые легко и быстро находят верное решение из конфликтных или стрессовых ситуаций. В этом случае ребёнок незаметно для себя перенимает их манеру поведения, при этом параллельно овладевает ещё и навыками гибкости, самообладания, а также учится искусству находить компромиссы.

2) Школьная проектная деятельность формирует и развивает интеллектуальные, лидерские, социальные, креативные и другие умения и навыки. Это объясняется тем, что разработка любого проекта, особенно если он создаётся группой, приравнивается к реальной деятельности в профессиональном коллективе, где у каждого своя роль: руководитель, коммуникатор, генератор идей, аналитик, исполнитель, презентатор и другие разного рода специалисты. При этом каждая отдельно взятая стадия разработки проекта развивает и тренирует разные навыки: распределение обязанностей – лидерские; рассмотрение, обдумывание, анализ и критика идей – интеллектуальные; представление проекта – социальные и т.д.

⁷³ Путин посоветовал молодежи развивать soft skills [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tvc.ru/news/show/id/126083>

3) Спортивные секции и всевозможные научные, а также творческие кружки для детей способствуют формированию огромного количества разнообразных навыков, умений и компетенций. Например, личностные виды спорта развивают волевые качества. Командный спорт, кроме волевых качеств, формирует умение работать в коллективе, учит коммуникабельности. Музыка, скульптура, рисование развивают оба полушария головного мозга и способствуют дальнейшему формированию различных интеллектуальных навыков и умений. Логическое мышление активизируется в процессе игры в шахматы и т.д.

4) Детские лагеря – хорошая база для активного общения. В первую очередь это относится к молодым людям, находящимся в подростковом возрасте, когда происходит пик развития социальных навыков. Ещё большую пользу принесут языковые, спортивные и другие профильные лагеря, как практический залог профориентационной деятельности.

5) Тренинги роста – самые эффективные варианты занятий по овладению soft skills. Они доступны всем возрастным категориям: детям, подросткам, взрослым и даже пенсионерам (например, Центр стратегических разработок А. Кудрина выделил ключевые направления развития России до 2024 г. Среди предложенных инициатив – программы профессиональной переподготовки пенсионеров⁷⁴). Во время тренинга ведущим озвучивается целевая задача, а затем он следит за её выполнением. При этом участники тренинга имеют возможность глубоко погрузиться в ситуацию и проследить, как те или иные их собственные личностные качества помогут в решении разного рода ситуаций.

Итак, предположим, вы уже освоили soft skills, которые формируются в детском и подростковом возрасте, получили профессиональное образование (hard skills) и решили начать свой бизнес. Это значит, что пришло время определиться с теми эмоциональными навыками (soft skills), которые необходимы непосредственно руководителям высшего звена.

В процессе нашего исследования, мы пришли к выводу, что эмоциональных навыков (soft skills) довольно много. Осваивать их придётся на протяжении всей профессиональной деятельности. Тем не менее, нам хотелось определиться именно с теми, которые требуется развить предпринимателям

⁷⁴ ЦСР Кудрина: России нужна профессиональная переподготовка пенсионеров [Электронный ресурс]. – URL: <https://4td.fm/news/tssr-kudrina-rossii-nuzhna-professionalnaya-perepodgotovka-pensionerov/?fb>

в первую очередь. Для этого мы собрали информацию по интересующему нас вопросу в сети Internet, проанализировали её и выделили десять soft skills, на которые, как мы считаем, стоит обратить особое внимание отечественным предпринимателям. Почему именно эти soft skills, а не другие? Всё очень просто: именно их активно используют в своей практике самые успешные российские бизнесмены, предпринимателям. Почему именно эти soft skills, а не другие? Всё очень просто: именно

входящие в Top-200 богатейших людей России по версии журнала Forbes за 2017 год. Итак, перечислим.

1) Уверенность. Предприниматели, особенно начинающие, часто сомневаться в себе, в своих силах и действиях. Смогу ли я реализовать свою идею; будет ли мой бизнес результативным; правильным ли путём движется моя компания; нужных ли людей я набираю в свой коллектив и т.д. Эти и другие вопросы постоянно возникают в сознании руководителя. И если не побороть свою неуверенность, если постоянно культивировать её, то она обязательно негативно скажется на ведении вашего бизнеса. Только преодолев неуверенность, вы сможете полностью контролировать ваш бизнес, а это – гарантированный залог успеха. (Р. Варданын (99-е место в упомянутом выше рейтинге Top-200): «Человек должен верить в свои собственные силы, верить, что в жизни все зависит от него больше, чем от внешних обстоятельств. Конечно, есть ЧП, форс-мажоры, которые делают иногда страшные трагедии, но если этого не происходит, то всё остальное, действительно, зависит от тебя самого, от твоей веры в самого себя, в своё окружение, людей»⁷⁵).

2) Надежность (верность своему слову). Надёжность является ключевым компонентом вашей целостности, поэтому вы всегда должны делать то, что декларируете перед своими подчинёнными. Это правильно не только с тактической точки зрения, но и с позиции развития доверия к вам у ваших подчинённых. И наоборот, не стоит делать того, о чём вы не предупреждали коллектив. Таким образом, верность выбранному курсу – самый быстрый способ обретения вами доверия у подчинённых. (Владимир Лисин (3-е место): «Я всегда внимательно слежу за тем, что говорю. В компании существует один простой принцип: если сказал – делай, если не уверен в свои

⁷⁵ Принципы Рубена Варданына [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes-opinion/predprinimateli/75962-printsipy-rubena-varpanyana>

силах – промолчи. Некоторые мои «коллеги» любят там поговорить, тут по-тренькать, а что в результате? Ничего»⁷⁶).

3) Пунктуальность (управление временем). К сожалению, огромное количество корпоративных культур не поддерживают этот навык. Перенос или даже отказ от проведения ранее назначенных встреч, планёрок, летучек и других подобных мероприятий зачастую считаются нормой. Объясняется это неграмотным планированием, отсутствием конкретных целей, неправильным расставлением приоритетов и так далее. Поэтому надо научиться планировать свой день так, чтобы не заставлять других ждать себя. (О. Тиньков

(79-е место): «Банальное правило «время – деньги» актуально: кто бережёт время, тот зарабатывает деньги»⁷⁷).

4) Любознательность (интерес к новым знаниям). Современная действительность требует регулярного пополнения знаний (hard skills) в той сфере, в которой вы ведёте свой бизнес, поэтому процесс обучения должен быть постоянным. Знания вы можете черпать из профессиональных книг, периодической печати, из сети Internet, на всевозможных курсах и тренингах, а также при личном общении с более образованными людьми. Пополняя свои знания, вы развиваете и свой творческий потенциал. (М. Прохоров (13-е место): «Как только ты перестал учиться, совершенствоваться – жди беды»⁷⁸).

5) Приоритизация. Для того, чтобы проявить свои организаторские способности в полной мере, необходимо научиться правильно расставлять приоритеты. Для этого требуется записать все дела, которые, как вы считаете, необходимо сделать в ближайшее время, а затем из большого списка выделить только самые значимые. К ним стоит отнести те, которые способствуют достижению больших целей. Сосредоточьтесь на них! Остальные или отложите до лучших времен, или делегируйте подчинённым. (П. Дуров (100-е место): «Вы должны выстроить бизнес-процесс таким образом, чтобы всё работало при минимальном вашем вмешательстве»⁷⁹).

⁷⁶ Владимир Лисин о бизнесе и судьбе [Электронный ресурс]. – URL: <http://biz-anatomy.ru/vse-stati/pravila-biznesa-sovety-millionerov/193-vladimir-lisin-o-biznese-i-sudbe>

⁷⁷ Правила бизнеса Олега Тинькова [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.forbes.ru/milliardery-opinion/master-klass/237326-pravila-biznesa-olega-tinkova>

⁷⁸ Принципы Михаила Прохорова [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.forbes.ru/ekonomika-opinion/lyudi/68828-printsipy-mihaila-prohorova>

⁷⁹ Правила бизнеса: Павел Дуров и его лучшие цитаты [Электронный ресурс]. – URL: <http://biz->

6) Объективное мышление. Объективное мышление поможет вам в двух случаях. Во-первых, при определении цели и сроков: используя объективное мышление, вы легко сможете поделить проекты на этапы, назначить на каждый из них координаторов и определить сроки выполнения. Во-вторых, при разработке стратегии проекта при помощи объективного мышления можно предвидеть результат деятельности. Особенно актуально это тогда, когда вы работаете над исследовательскими, творческими или проектными заданиями. Но самое главное – объективное мышление поможет вам продумать долгосрочную бизнес-стратегию. (В. Анисимов (60-е место): «Мы серьезно подходим к вопросу стратегического планирования, стараемся учесть все возможные факторы»⁸⁰).

7) Новаторство. Не надо бояться внедрения новшеств: пользуясь старыми технологиями, вы, рано или поздно, начнёте проигрывать тем компаниям, которые активно внедряют передовые технологии. Только новаторство позволит вам быть на шаг впереди конкурентов и живо реагировать на изменения в экономике страны. (Е. Касперский (70-е место): «Не бойтесь экспериментировать. Возможно, у вас ничего не получится, возможно обстоятельства будут сильнее вас, но потом, если вы не станете пробовать, вам будет горько и обидно за то, что вы не попробовали»⁸¹).

8) Эмпатия (сопереживание). Большинство из нас способны понимать и разделять чувства других. Очень важно, чтобы такой способностью обладал и руководитель компании. Только тогда, когда он признает, что его сотрудники – это люди со своими проблемами, печалью и радостями, а также станет обращать внимание на их эмоциональное состояние, пытаясь поддержать в той или иной ситуации, когда станет открытым для общения с подчинёнными, только тогда можно говорить о слаженном коллективе, который готов к «покорению вершин». Согласитесь, что совсем несложно с улыбкой сказать кому-то: «Спасибо, пожалуйста!»; отметить большие или малые достижения; пригласить кого-нибудь из сотрудников на обед, чтобы обсудить насущную проблему в неформальной обстановке; лично поздравить коллектив с праздником; поинтересоваться самочувствием пришедшего на приём сотрудника и т.д. Затраты (и временные, и умственные, и физические) во

anatomy.ru/vse-stati/pravila-biznesa-sovety-millionerov/pravila-biznesa-pavel-durov-i-ego-luchshie-citaty

⁸⁰ Топ-принципы Василия Анисимова [Электронный ресурс]. – URL: <http://topneftegaz.ru/analysis/view/7996>

⁸¹ Советы от Евгения Касперского [Электронный ресурс]. – URL: <https://oleganisimov.livejournal.com/>

всех случаях минимальны, а результат обязательно будет значимым. (А. Агаларов (51-е место): «Открытость упрощает любые взаимоотношения»⁸²).

9) Объективность. Не влюбляйтесь в отдельные идеи, проекты, продукты и планы. Неважно, что они вам очень нравятся. Важно только то, что является перспективным и то, как будет развиваться ваш бизнес. Оставайтесь нейтральным. Кроме того, не забывайте, что вашу работу будут оценивать. Воспринимайте любую критику конструктивно. Если критика носит отрицательный характер, не отчаивайтесь, а смотрите, что можно исправить, улучшить, перепрофилировать. Не принимайте критику на свой счёт: любая ошибка – это

оплошность всего коллектива, а не только ваша. Поэтому не впадайте в уныние, а покажите себя истинным профессионалом и найдите самое результативное решение. Проявите гибкость, понимание, исправьте то, что необходимо и продолжайте двигаться дальше к

намеченной цели. (В. Потанин (8-е место): «Когда человек начинает влюбляться в свои бизнесы и относиться к ним как к детям, это не бизнесовый подход. Вот есть, что называется, личное, есть общественное, есть дело. А дело – это дело. И если инвестиции делались для зарабатывания денег, то этот мотив должен быть преобладающим»⁸³).

10) Политкорректность. Овладеть этим навыком довольно сложно. Но существует два принципа, которые помогут вам достичь цели: а) будьте всегда доброжелательными; б) не выходите за границы своих полномочий. Используйте в общении с подчинёнными общепринятые нормы и принципы этики и морали; следите за своей речью: избегайте жаргона, неформальной лексики; не навязывайте свои религиозные взгляды и с уважением относитесь к людям с другой верой; уважайте традиции других народов; прислушивайтесь к мнению подчинённых. В этом случае вы всегда будете уважаемы своим коллективом. (А. Ананьев (58-е место): «Навязывать свои ценности – самое вредное, что можно придумать»⁸⁴).

Логическим объединением всему вышеперечисленному может стать цитата В. Анисимова (60-е место): «Только гибкость и мудрость позволяют

⁸² Принципы Араса Агаларова [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes-opinion/predprinimateli/78554-printsipy-arasa-agalarova>

⁸³ Принципы Владимира Потанина [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.forbes.ru/ekonomika-opinion/lyudi/70729-printsipy-vladimira-potanina>

⁸⁴ Принципы братьев Ананьевых [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.forbes.ru/ekonomika-opinion/lyudi/72715-printsipy-bratev-ananevyh>

стать победителем. Только терпение, умение владеть собой и уверенность в своих силах приводят к победе»⁸⁵. Другими словами, предпринимателям в своей профессиональной деятельности стоит активно использовать soft skills, т.к. они позволяют отстаивать и продвигать свои замыслы, развивать их, а также координировать и направлять в нужную сторону. Именно поэтому мы настоятельно рекомендуем всем заинтересованным изучить их и честно ответить на вопрос: «Обладаю ли я этими качествами?» В случае положительного ответа – вам не о чем беспокоиться: вы на верном пути, и у вас всё получится. Если же ответ будет отрицательным, то вам стоит в кратчайшие сроки овладеть описанными навыками. Только в этом случае вы сможете влиять на ведение дел в вашем бизнесе, направляя его в нужное русло.

При этом помните, что грамотный руководитель никогда не забывает и про основные функции менеджмента. Их не так много: а) планирование, б) организация, в) мотивация, г) контроль⁸⁶. Обязательно уделяйте им внимание, ведь системный подход к руководству бизнесом – залог его успеха. Кроме того, хотим заметить, что при исполнении функций менеджмента, мы невольно задействуем и soft skills. То какие «мягкие навыки» требуются для выполнения тех или иных функций, можно проследить по Таблице 5.1.

Таблица 5.1

Соотношение функций менеджмента и soft skills

SOFT SKILLS ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА	УВЕРЕННОСТЬ	НАДЕЖНОСТЬ	ПУНКТУАЛЬНОСТЬ	ЛЮБОЗНАТЕЛЬНОСТЬ	ПРИОРИТИЗАЦИЯ	ОБЪЕКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ	НОВАТОРСТВО	ЭМПАТИЯ	ОБЪЕКТИВНОСТЬ	ПОЛИТКОРРЕКТНОСТЬ
ПЛАНИРОВАНИЕ	+	+	+	+	+	+	+		+	+
ОРГАНИЗАЦИЯ	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
МОТИВАЦИЯ	+	+	+		+	+	+	+	+	+
КОНТРОЛЬ		+		+	+	+	+	+	+	+

⁸⁵ Топ-принципы Василия Анисимова [Электронный ресурс]. – URL: <http://topneftegaz.ru/analysis/view/7996>

⁸⁶ Управленческая импотенция. Версия 2018 [Электронный ресурс]. – URL: <https://zen.yandex.ru/media/id/5a42b51b9b403c6f2f06be83/upravlenneskaia-impotenciia-versiia-2018-5aa2581455876b2b6882dd11>

Таким образом, наглядно доказано, что hard и soft skills взаимосвязаны, что только подтверждает наш постулат, выдвинутый ранее (см. стр. 2, абз. 4).

В заключении хотим пожелать всем, кто действительно заинтересован в развитии своего бизнеса: постоянно пополняйте багаж своих профессиональных знаний (hard skills), перенимайте новаторский опыт, совершенствуйтесь, активно развивайте soft skills, и тогда вы гарантированно будете жить интересно, работать результативно и сможете достичь самых высоких вершин.

- просрочки по вине эмитента исполнения обязательства по приобретению облигации на срок более 10 рабочих дней или отказа эмитента от исполнения указанного обязательства.

Исполнение соответствующих обязательств с просрочкой, но в течение десяти дней, характеризует технический дефолт.

Соответственно, технический дефолт связан с нарушением условий договора, в большей части, которые связаны с несвоевременным исполнением обязательств заемщика перед кредиторами, что и нашло закрепление в законодательных актах РФ. При этом неисполнение платежных обязательств может быть связано с нежеланием либо невозможностью компании их осуществить. В любом случае – это негативная информация, которая влияет на рейтинг эмитента, его финансовую надежность и доверие со стороны кредиторов. В этой связи компании в большей части сталкиваются с техническим дефолтом, возникшим в силу невозможности своевременного исполнения обязательств по займам в силу негативно сложившихся обстоятельств.

Согласно модели Р.Мертон дефолт происходит, если стоимость фирмы падает ниже стоимости ее долга. В специальной литературе дефолт ассоциируют с несостоятельностью, банкротством, крахом и т.п.

Как правило, технический дефолт не является прямой причиной реального банкротства фирмы, но может стать ее предпосылкой, если менеджмент компании не восстановит платежеспособность и финансовую устойчивость бизнеса. За последнее время увеличивается не только количество эмитентов, не ответивших по своим обязательствам, но и компаний, объявленных банкротами. По данным Единого Федерального реестра сведений о банкротстве, наблюдается заметный рост числа юридических лиц – банкротов. Так, «... количество решений судов о признании компаний банкротами в 2017 году составило 13 577, что на 7,7% больше, чем в 2016 году... Доля удовлетворенных требований по завершенным делам в 2017 году составила 5,5%. В 2016 году она была 6%, а в 2015 - 6,3%... Всего же в процедурах банкротства, завершенных в 2017 году, кредиторы предъявили требований на общую сумму 5323 млрд.руб., а получить удалось 105 млрд.руб. Оставшуюся сумму, вероятно, можно попробовать хотя бы частично взыскать с менеджмента и собственников обанкротившейся компании в порядке

субсидиарной ответственности»⁹⁰.

Статистика дефолтов и технических дефолтов на российском рынке облигаций, начиная с 2008 года представлена в табл.6.1.

Таблица 6.1

Количество дефолтов и технических дефолтов на рынке облигаций

	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
дефолт	76	105	141	176	58	23	37	90	207	322	55
технический дефолт	11	3	10	2	4	3	0	5	15	28	24
удельный вес тех. дефолтов, %	12,64	2,78	6,62	1,12	6,45	11,54	0,00	5,26	6,76	8,00	30,38

Источник. По данным rusbonds.ru

Из представленных данных видно, что в период финансовых кризисов количество дефолтов возрастает. Наибольшее количество дефолтов наблюдалось в 2009-2010 гг. Частота технических дефолтов также настораживает, так как до августа 2018г. их уже зарегистрировано одиннадцать, что составляет 12,64% от совокупного числа дефолтов. В 2014 году их доля была 6,5%, а в 2015 лишь 1,12%. Кроме того, часть технических дефолтов превратились в банкротство с прекращением деятельности организации. Из статистики следует, что вопрос оценки вероятности дефолта, в том числе компаний, выпускающих облигационные займы, остается открытым, не смотря на наличие многочисленных моделей прогнозирования несостоятельности.

Многие ученые говорят о необходимости учитывать специфические факторы компании при прогнозировании их банкротства (Chava and Jarrow 2004; Gordini, 2004; Fabling and Grimes, 2005; Psillaki, Tsolas and Margaritis 2010; Федорова Е.А. и др.). Наличие технического дефолта у компаний, выпускающих облигации и формирующих выборку дальнейшего исследования, является особой характеристикой. Кроме специфических факторов, определяющих особенности выборки, в модели необходимо учитывать и иные характеристики компаний. Факторы, повышающие вероятность возникновения дефолта, условно можно разделить на внешние и внутренние. К внешним факторам относят: экономическую и политическую ситуацию в стране и мире, экономические реформы, кризисы и рецессии, волатильность финансового рынка и др. В составе внутренних факторов выделяют недостаточную рентабельность и оборачиваемость активов, отсутствие или

⁹⁰

https://zakon.ru/discussion/2018/1/22/bankrotstv_bolshe_effektivnosti_menshe_fedresurs_opublikoval_statistiku_za_poslednie_tri_goda (дата обращения 29.07.2018г.)

незначительный рост продаж, отрицательное значение чистого оборотного капитала, отсутствие свободного денежного потока и четкой, последовательной стратегии развития фирмы, некоторые другие. Денежный поток часто выделяют в качестве конечной причины неудач. Однако во многих работах финансы используют в качестве предиктора потенциальной неудачи (банкротства), предполагая, что слабый денежный поток обусловлен причинами, связанными с ведением бизнеса, а не является причиной самой неудачи (Oohe and de Prijcker, 2008).

Зачастую производство осуществляется на устаревшем оборудовании по старым технологиям, что приводит к снижению качества, удлинению производственного цикла, росту производственных издержек, и, как следствие, увеличению себестоимости производимой продукции и цены реализации, что снижает конкурентоспособность фирмы и ее продукции на рынке. Подобная ситуация вынуждает компании привлекать новые кредиты (займы), увеличивая объем заимствования, наращивая финансовый рычаг, предлагая кредиторам более выгодные условия (повышенную доходность). В случае, когда соотношение заемного и собственного капитала принимает критическое значение, а инвестиционные проекты не приносят ожидаемой доходности, то может наступить первоначально технических дефолт, а в дальнейшем банкротство, так как снижаются рейтинги компании, доверие кредиторов, увеличивается риск отказа в дальнейшем финансировании и снижается денежный поток. Аналогичную точку зрения можно встретить в работах Bollen, Mertens, Meuwissen (2005), Van Rook & Schellermann (2005), Scherrer (2003), которые считают, что финансовый риск (будь то слишком много или неправильно структурированы заимствования) является основной причиной неудач. Финансовые факторы хорошо исследованы в литературе, поскольку они составляют основу моделей количественного прогнозирования банкротства, что будет представлено ниже.

В текущих условиях возникает потребность в анализе финансовой устойчивости и платежеспособности компаний - заемщиков, выявления предвестников технического дефолта и прогнозирования риска банкротства.

Модели и подходы к оценке вероятности банкротства

В настоящее время в мире хоть и сформировалось определенное видение относительно подходов и методов оценки несостоятельности (банкротства), тем не менее, существуют разные взгляды относительно их систематизации. Так, Коссова Т.В., Коссова Е.В. выделяет два подхода к оценке

вероятности несостоятельности (дефолта):

1) на основе рыночных моделей, использующих информацию о текущей рыночной стоимости долговых обязательств и спредах доходности облигаций относительно безрисковой процентной ставки (модели сокращенной формы), стоимости акционерного капитала и имеющихся долговых обязательств (структурные модели);

2) на основе рейтинга заемщика, его финансовых показателей и факторов, характеризующих среду его деятельности.

Необходимым условием для применения рыночных моделей является оценка рыночной стоимости активов компаний — эмитентов ценных бумаг. Поскольку на рынке котируется только небольшая часть ценных бумаг российских компаний, то это ограничивает возможность использования данного подхода для решения поставленной задачи у иных предприятий. Ситуация усложняется и тем, что изменение (снижение) рыночной стоимости активов может происходить на фоне общей экономической ситуации в стране (мире), на финансовом рынке, а не из-за деятельности компании. С учетом таких ограничений российские аналитики больше предпочитают рейтинговые модели и подходы, основанные на данных финансовой отчетности компаний.

Хайдаршина Г.А. на основе анализа существующих подходов, представленных в работах отечественных и зарубежных авторов, предложила достаточно полную классификацию количественных методов оценки риска банкротства предприятий. Автор выделила следующие группы: коэффициентный анализ, рейтинговые системы, статистические модели, экспертные методы, нейросетевое моделирование и некоторые другие. Как отмечает Хайдаршина Г.А. «коэффициентный анализ направлен не на прогнозирование, а на выявление банкротства и не дает возможности руководству предприятия своевременно принять меры по выходу из кризисного состояния, что является его недостатком»⁹¹. Одним из наиболее известных рейтинговых методов оценки риска банкротства является «правило 5 си», которое широко применяется зарубежными и российскими банками для анализа кредитоспособности предприятий и включает следующие критерии: character (характер заемщика); capacity (финансовые возможности); capital (капитал); collateral (обеспечение); conditions (общие экономические условия). Статистические модели оценки риска банкротства объединены в две крупные

⁹¹ См.: Хайдаршина Г.А. Количественные методы оценки риска банкротства предприятий: классификация и практическое применение – с.170

группы: параметрические и скоринговые модели. При этом параметрические модели основаны на построении:

- аддитивной модели с применением методов дискриминантного анализа (Beaver, 1966; Altman, 1968; Springate, Gordon L.V., 1978; Fulmer, John G., 1984; Back et al. 1996; P.C. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова; Е.А. Федорова и др.);

- probit -, logit - моделей (Ohlson, 1980; Wiginton, 1980; Zavgren, 1983; Zmijewski, 1984; Кочугуева М.Н. и др. 2014 и др.);

- модели поддерживающих векторов (Support Vector Machines, или SVM-модели), (W. Härdle et al., 2005; Altman, 2017; Ohlson, 1980; Хайдаршина Г.А.; Ptak-Chmielewska A., Matuszyk A)

Скоринговые модели представляют собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе доступной информации, включая экспертные заключения, статистические данные, макроэкономические данные о социально-экономическом развитии конкретных регионов и отраслей, оценивается вероятность банкротства предприятий.

Aziz M. и Dar H. существующие модели делят на три группы: статистические и теоретические модели, модели искусственного интеллекта.

Прогнозирование несостоятельности (банкротства) стало центральной темой в литературе по финансовому учету и анализу в последние десятилетия (Altman E. I., Narayanan P., 1997; Bollen et al., 2005; Smith & Graves, 2005; Balcaen & Ooghe, 2005 и др.). Наиболее значимый вклад в построение моделей прогнозирования банкротства внес Э.Альтман (1968), одним из первых объединив финансовые коэффициенты в дискриминантную модель. Первоначально Э.Альтман предложил двухфакторную модель на основе коэффициентов текущей ликвидности и капитализации. Согласно модели если индекс Z принимает положительное значение, то вероятность наступления банкротства составляет более 50%, если отрицательное, напротив. Согласно пятифакторной модели Альтмана состояние компании является устойчивой, если значение Z - счета превышает 2,9. В случае, если значение меньше 1,8, то кризисная ситуация неизбежна. Значение индекса Z в интервале от 1,8 до 2,9 расценивается как неопределенность. На сегодняшний день на основе модели Альтмана разработаны модифицированные методики, с помощью которых можно рассчитать вероятность возникновения банкротства для предприятий разных форм собственности и т.п.

Д.Ольсон (1980) стал родоначальником использования логистических моделей для анализа банкротства, включив в выборку более двух тысяч компаний разных отраслей, что позволило считать его модель более полной и

точной. Несмотря на новшество данной модели, большинство ученых отметили избыточное количество объясняющих факторов.

Существуют и иные «базовые» модели оценки вероятности несостоятельности, такие как: модель Таффлера, Спрингейта, Фулмера и многие др. Несмотря на «возраст» моделей многие специалисты считают их универсальными и актуальными в настоящее время. Одновременно с этим в отдельных исследованиях показана существенная разница между прогнозными значениями, рассчитанными по нескольким альтернативным методам. Современные же исследования в этой области сосредоточены на более сложных методах, таких как: «рассуждение по прецедентам» или case-based reasoning (Bryant 1997; Yip 2006; Sartori, Mazzucchelli, Di Gregorio 2016), генетические алгоритмы (Back et al. 1996; Gordini, 2014) и искусственные нейронные сети (Wilson, Sharda 1994).

Соответственно, на данный момент существует достаточное количество моделей, позволяющих оценить вероятность банкротства (несостоятельность), большая часть которых подходит для крупных компаний, так как зависят от точных количественных данных (финансовых коэффициентов) за несколько лет, что затрудняет их применение для микро- и малых предприятий. С обзором моделей прогнозирования вероятности дефолта для субъектов малого и среднего бизнеса можно ознакомиться в работе Е.В.Каяшевой.

Зарубежные модели, рассмотренные выше, достаточно часто применяются в сфере корпоративного кредитования благодаря своей доступности и высокой точности прогнозирования. Однако применение этих моделей для российских компаний сравнительно затруднено. Прежде всего, это связано с особенностями компаний, участвующих в выборке при первичной разработке моделей, а также различием в учете отдельных показателей.

Среди отечественных методик оценки вероятности банкротства можно выделить модель Беликова-Давыдовой, больше известная как «Иркутская». Стоит отметить, что в данной модели позаимствованы лишь два фактора из зарубежных, что подчеркивает особенности российских компаний и свидетельствует о невозможности применения существующих зарубежных моделей в качестве универсальных.

Отличительной чертой модели О.П.Зайцевой, представленной в 1998 г., является сравнение рассчитанного уровня вероятности банкротства с нормативным значением, а не с константой, как это делается в предыдущих

работах⁹². При превышении фактическим значением норматива, вероятность возникновения банкротства велика. Для обратного случая – риск незначителен.

Согласно прогнозной модели Г.В.Савицкой, построенной на примере 200 производственных предприятий, риск вероятности банкротства возникает при значении интегрального показателя ниже 5. Если Z- счет принимает значение меньше 1, то риск максимален. Стоит отметить, что в данной модели существенную роль играет доля чистого оборотного капитала в общей стоимости имущества компании.

В табл. 2 приведены финансовые показатели, используемые в вышеописанных моделях для оценки вероятности банкротства. С систематизацией факторов по иным отечественным и зарубежным моделям оценки дефолта можно ознакомиться в работах Е. В. Каяшевой, Karels G.V., Prakash A.J., Wu Y. et all. и др.

Проведенный анализ наглядно демонстрирует насколько детерминанты, применяемые в моделях, отличаются друг от друга. В зарубежных моделях перечень регрессоров более разнообразен, некоторые коэффициенты, рассчитаны в соответствии с рыночными подходами оценки, что не всегда реализуемо для российских компаний. Не смотря на то, что модели имеют высокую предсказательную способность, многие из них тестировались на примере компаний развитых стран, которым свойственны иные экономические условия. Кроме того в каждой стране существуют особенности налогообложения, кредитования, условия признания компании несостоятельной, испытывающей технический дефолт и т.п. Все это ставит под сомнение универсальность их применения в разных условиях ведения хозяйственной деятельности. Несмотря на множество существующих методик оценки финансового состояния, модели, оценивающей вероятность возникновения банкротства компаний, функционирующих на фондовой бирже, в условиях технического дефолта, на текущий момент нам не встретилось

⁹² $K_{\text{норматив}} = 1.57 + 0.1 * \text{Активы/Выручка (прошлого года)}$

Таблица 6.2

Критерии оценки и прогнозирования вероятности банкротства по моделям, предложенным отечественными и зарубежными авторами

Финансовый показатель	Модель Альтмана	Модель Ольсона	Модель Таффлера	Модель Фулмера	Модель Спринггейта	Al-Kassar A.T., Soifeau J.S.	Psilaki, Tsolas и Margaritis	Модель Быковой	Модель О.П.Зайцевой	Модель Г.В.Савицкой	Т. В. Коссова, Е. В. Коссова,	Модель Беликова-Давыдовой
Выручка/активы	X		X	X				X		X		X
Активы/ выручка									X			
Выручка/ чистый оборотный капитал						X						
Выручка/ дебиторская задолженность						X						
Выручка/обязательства		X										
Логарифм выручки							X					
Прирост чистой прибыли		X										
Прибыль от продаж/ краткосрочные обязательства			X									
Прибыль до налогообложения/ выручка									X			X
Прибыль до налогообложения/ собственный капитал									X			
Чистая прибыль/активы		X					X			X	X	
Чистая прибыль/ себестоимость								X				
Чистая прибыль/ собственный капитал								X				X
Нераспределенная прибыль/ активы	X			X	X							
Операционная прибыль/активы	X				X		X					
Операционная прибыль/ совокупный долг											X	
Операционная прибыль/ краткосрочные обязательства					X	X						
Операционная				X			X					

Финансовый показатель	Модель Альт-мана	Модель Олсона	Модель Таффлера	Модель Фулмера	Модель Спрингейта	Al-Kassar A.T., Soileau J.S.	Psillaki, Tsolas и Margaritis	Модель Быковой	Модель О.П.Зайцевой	Модель Г.В. Савицкой	Т. В. Коссова, Е. В. Коссова,	Модель Беликова-Давыдовой
прибыль/ собственный капитал												
Оборотный капитал/ активы	X				X		X	X		X		X
Оборотный капитал/ собственный капитал							X					
Рабочий капитал/ активы		X										
Оборотные активы/ обязательства			X	X		X					X	
Материальные активы/ Активы							X					
Нематериальные активы/активы							X					
Обязательства/ активы		X										
Краткосрочные обязательства/ активы		X	X	X	X	X						
Долгосрочные обязательства/активы				X	X							
Собственный капитал/ активы										X		
Краткосрочные обязательства/ ликвидные активы									X			
Ликвидные активы/ текущие обязательства											X	
Кредиторская задолженность/ дебиторская задолженность									X			
Собственный капитал/ обяз - ва	X											
Собственный капитал/ оборотные активы										X		
Заемный капитал/ собственный капитал							X		X			
Краткосрочные кредиты/ выручка											X	
Денежный поток/ обязательства				X								

6.2. Разработка и апробация модели оценки вероятности банкротства в условиях технического дефолта

Обзор эмпирических исследований прогнозирования банкротства

Многочисленные исследования в области несостоятельности (банкротства) охватывают различные аспекты, такие как прогнозирование, причины, процессы и последствия корпоративного краха. Если некоторые направления, например, прогнозирование банкротства, исследованы более тщательно, то другие представлены эпизодически (см. например, Pretorius, 2008). Так исследований, тестирующих и подтверждающих эффективность моделей прогнозирования банкротства с использованием локальных данных достаточно много (см. например, Ooghe, Balcaen 2007; Kanapickiene R., Marcinkevicius R., 2014; Wu Y. et al, 2010), а работ, посвященных международному сопоставлению достаточно мало (Altman, Narayanan, 1997; Lussier, Halabi 2010). При обзоре литературы не встретились исследования, посвященные сравнению аналогичных фирм из разных стран, отраслей и рынков капитала. Кроме того большая часть представленных моделей разрабатывалась на примере компаний развитых стран (см., Например, Dimitras и др., 1996; Altman, Narayanan, 1997).

В данной работе остановимся лишь на некоторых работах, посвященных разработке и тестированию моделей прогнозирования несостоятельности (банкротства).

Например, D. Delen, C. Kuzey, A. Uyar (2013) оценивали взаимосвязь между финансовыми показателями и производительностью фирм. С использованием факторного анализа авторы выявили финансовые показатели объясняющие результативность функционирования фирмы, а построенные модели определили потенциальную зависимость между этими показателями. Результаты показали, что наиболее важными переменными при прогнозировании являются: соотношение прибыли до вычета налогов к капиталу, чистая рентабельность.

Moscalu M., Vintila G. (2012) исследовали предикативную силу финансовых показателей на примере румынских компаний. В выборке участвовали 63 фирмы разных экономических секторов из списка BSE (Bombay Stock Exchange), большинство из которых, по мнению авторов, находились под угрозой банкротства, поскольку их чистый доход был отрицательным на протяжении двух последних лет. Все компании были поделены на группы в

зависимости от того, каким был их чистый доход - положительным или отрицательным. Среди финансовых показателей были выбраны: активы, продажи, рыночная капитализация, доходность активов, доходность собственного капитала, показатели ликвидности и другие. В ходе исследования были выявлены различия в финансовых показателях этих подгрупп, авторами сделан вывод о применимости коэффициентов для прогнозирования финансовых рисков.

M.Gombola с соавторами (1987) одни из первых включили денежный поток в список факторов прогнозирования банкротства. Автором было составлено несколько моделей для индустриальных и розничных компаний. Несмотря на большое количество факторов для прогнозирования банкротства (24 переменные), окончательная точность моделей оказалась не высокой (от 60 до 89%).

Существуют работы, в которых используются не только финансовые детерминанты, но и нефинансовые. Так Psillaki, Tsolas и Margaritis (2010) в качестве дополнительного показателя, оказывающего значительное влияние на риск банкротства, использовали критерий, отражающий управленческую эффективность. Liang с соавторами (2016) учитывали показатели корпоративного управления. Chava и Jarrow (2004) построили модель, включив в нее отраслевые группировки, которые существенно повлияли на значения коэффициентов-бетта перед регрессорами в уравнениях прогнозирования. Fabling and Grimes (2005) выявили зависимость вероятности банкротства от цен на недвижимость. Наиболее важной нефинансовой переменной в исследовании Ptak-Chmielewska A., Matuszyk A. отмечена организационно-правовая форма компании, определенную роль значимости также показали занятость и отрасль. Gordini (2004) подтвердил, что построение моделей с учетом географических районов повышает точность прогнозов. По результатам Jiménez and Saurina (2004) большая вероятность дефолта по обеспеченным кредитам/займам, по выданным сберегательными банками. Кроме того, авторами установлено, что тесная связь между банком и клиентом повышает уровень риска дефолта. На основе анализа российских компаний, перенесших дефолт по облигациям, Лелюк Е. В., Светлова Ю. Е., применив уравнение M - score Бениша, подтвердили гипотезу о наличии связи между дефолтом и корректностью составления отчетности. В девятнадцати компаниях из двадцати имел место факт манипуляции финансовой отчетностью. Deron L. et al. (2016) на примере тайванских фирм в разрезе отраслей протестировали разные методы и способы оценки вероятности банкротства, включая в модели как финансовые (показатели платежеспособности и доходности,

отношение денежного потока к наличности и др.), так и нефинансовые (структура дивидендных выплат, структура собственности, удержание ведущих специалистов) детерминанты. Результаты показали, что комбинация финансовых и нефинансовых переменных улучшает качество моделей. Самыми важными индикаторами при этом оказались показатели платежеспособности и доходности, показатели структуры дивидендных выплат и структуры собственности.

Несмотря на обилие различных моделей, прогнозирующих вероятность наступления кризиса, сравнительно небольшое число применимо к российскому рынку. Отечественные ученые также занимались вопросами разработки и тестирования моделей прогнозирования несостоятельности. Так, в статье Глазковой В.В. (2008) представлены модели Фулмера, Спрингейта, и Альтмана. На их примере автор проводит диагностику финансового состояния компаний и приходит к выводу, что использование таких моделей является лишь вспомогательным средством при финансовом анализе, так как результаты оказались недостаточно точными.

В целях разработки модели с учетом особенностей отечественного рынка и отраслевой специфики Е.А. Фёдорова, Е.В. Гиленко и С.Е. Довженко провели исследование на данных по 790 компаниям обрабатывающей промышленности, 395 из которых были банкротами. Авторы оценили прогностическую способность совокупности отечественных и зарубежных моделей, результаты которой представлены в табл.6.3.

Таблица 6.3

Вероятность прогнозирования банкротства зарубежных
и отечественных моделей на российской выборке

Автор	Доля верных предсказаний, %	
	по «здоровым» компаниям	По банкротам
E.I. Altman	62,4	92,4
J.G. Fulmer	85,7	76,7
G. L.V. Springate	61,2	93,0
R.J. Taffler	49,9	95,3
Р.С. Сайфуллин, Г.Г. Кадыков	50,1	87,0
Модель Иркутской ГЭА	70,6	78,9
Модель О. П. Зайцевой	32,3	85,0

На основе показателей, встречающихся в представленных моделях, авторы разработали восьмифакторную модель бинарного выбора для прогнозирования вероятности банкротства предприятий обрабатывающей промышленности, которая показала более высокую предсказательную силу на уровне 91,8% .

Результаты иных расчетов прогностической способности моделей банкротства в разрезе отраслей можно посмотреть в работах Е.А. Федоровой с соавторами. Например, в работе Е.А. Федоровой и Я.В. Тимофеева «Какая модель лучше прогнозирует банкротство российских предприятий?» авторы на примере 3 487 российских предприятий тестируют и предлагают модели прогнозирования банкротства, обладающих наиболее высокой прогностической силой для промышленного производства, сельского хозяйства, строительства и транспортной отрасли.

В другой своей работе Федорова Е.А., рассматривая регламентированную законодательством РФ методику оценки компаний с государственным участием, эмпирически получила, что установленные действующим законодательством нормативные значения финансовых показателей для организаций с государственным участием имеют устаревший характер. По факту данные компании имеют более лояльные условия функционирования, чем установлено Методическими указаниями⁹³. Подобные организации могут устойчиво функционировать даже если: имеется значительное преимущество заемного капитала, значения коэффициентов текущей и абсолютной ликвидности существенно ниже установленных нормативов, величина оборотных активов соответствует краткосрочным заемным обязательствам, обеспечивая значение коэффициента текущей ликвидности на уровне единицы и т.д. Эмпирическая проверка осуществлялась на выборке из 692 компаний.

Несмотря на все разнообразие существующих моделей прогнозирования банкротства, применяемых как зарубежными, так и отечественными учеными, проблему нельзя считать полностью решенной. Так как большинство из моделей не учитывает особенности российских компаний, функционирующих на рынке ценных бумаг и выпускающих облигации. В связи с этим возникает потребность в разработке методологической основы по прогнозированию банкротства компаний, функционирующих на рынке ценных бумаг, в условиях технического дефолта.

⁹³ Приказ Росимущества от 30.12.2014 № 530 «Об утверждении Методических рекомендаций по ежеквартальному мониторингу деятельности управляющих компаний, которым переданы функции единоличных исполнительных органов акционерных обществ, акции которых находятся в федеральной собственности и которые не включены в специальный перечень, утвержденный распоряжением Правительства РФ от 23 января 2003 г. № 91-р».

Описание выборки, переменных и модели

В качестве выборки для данного исследования использовались данные российских компаний за 2015 год, являющихся эмитентами облигаций, в том числе с техническим дефолтом.

Во многих исследованиях, посвященных оценке вероятности несостоятельности, используются разные финансовые и нефинансовые показатели. Включение нефинансовых критериев на нашей выборке не представляется возможным из-за отсутствия информации в общем доступе по всем компаниям. В этой связи были рассчитаны основные финансовые показатели ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности, которые чаще всего встречаются в аналогичных моделях. Общее количество наблюдений 151, тридцать шесть с техническим дефолтом. Перечень и обозначение финансовых коэффициентов, используемых при построении модели:

- L1 - Коэффициент абсолютной ликвидности;
- L2 – Коэффициент срочной ликвидности;
- L3 – коэффициент текущей ликвидности;
- S1 - Коэффициент финансовой независимости;
- S2 – Отношение суммарных обязательств к суммарным активам;
- S3 - Отношение долгосрочных обязательств к активам;
- S4 – Отношение заемного капитала к собственному;
- S5 - Коэффициент покрытия процентов;
- R1 - Коэффициент рентабельности продаж;
- R2 - Коэффициент рентабельности собственного капитала;
- R3 - Коэффициент рентабельности оборотных активов;
- R4 - Коэффициент рентабельности внеоборотных активов;
- R5 - Коэффициент рентабельности инвестиций;
- B1 - Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала;
- B2 - Коэффициент фондоотдачи;
- B3 - Коэффициент оборачиваемости активов;
- B4 - Коэффициент оборачиваемости запасов;
- B5 - Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Описательная статистика показателей по всей выборке и двум подгруппам представлена в табл. 6.4. В первую подгруппу вошли компании, не имеющие технического дефолта, во вторую, напротив.

Таблица 6.4

Описательная статистика независимых переменных по анализируемым выборкам

Коэф фици- ент	Среднее значение по вы- борке			Максимальное значение по выборке:			Минимальное значение по выборке:		
	Все ком- пании	1*	2**	Все ком- пании	1*	2**	Все компа- нии	1*	2**
L1	0,57	0,73	0,43	1,64	1,64	0,74	0,07	0,43	0,07
L2	0,77	0,83	0,65	1,76	1,76	0,87	0,12	0,57	0,12
L3	1,57	1,62	1,12	3,54	3,54	1,53	0,15	0,78	0,15
S1	0,75	0,82	0,65	1	1	0,97	0,22	0,43	0,22
S2	1	0,97	0,6	2,45	2,45	1,45	0,44	0,44	0,44
S3	0,42	0,64	1	0,86	0,86	2,86	0,15	0,23	0,15
S4	1,65	1	1,89	4,01	4,01	4,01	0,97	0,97	0,97
S5	1,84	1,88	1,44	1,76	1,76	1,76	1	1	1
R1	17,45	18,21	16,38	38,32	38,32	30,32	20,43	24,65	20,43
R2	18,23	19,03	16,53	43,12	43,12	42,65	23,53	27,54	23,53
R3	14,56	14,87	14,05	24,16	24,16	16,42	10,62	9,76	10,62
R4	18,66	18,96	17,96	33,05	33,05	19,64	13,6	14,76	13,6
R5	10,43	10,87	9,84	18,96	18,96	13,85	6,21	7,65	6,21
B1	1,25	1,32	1,13	3,02	3,02	2,87	0,74	1,02	0,74
B2	4,64	4,98	4,14	7,43	7,43	6,23	2,13	2,76	2,13
B3	3,48	4,02	3,03	6,12	6,12	5,33	1,23	2,98	1,23
B4	5,3	5,87	5	8,41	8,41	7,15	3,08	3,14	3,08
B5	2,31	2,67	1,98	4,03	4,03	3,88	0,78	1,04	0,78

*1- компании, не имеющие технического дефолт

** 2 - компании с дефолтом.

Табл. составлена авторами.

Из полученных результатов следует, что существенных отличий в значениях показателей по всем трем выборкам не наблюдается. Незначительные отклонения можно увидеть в: коэффициенте текущей ликвидности, который не превышает значения 1,53, у эмитентов, объявивших технический дефолт и показателях финансовой устойчивости. Так финансовый

леверидж у второй подгруппы в среднем выше, чем по всей выборке и существенно выше значений компаний, не имеющих технического дефолта. При наличии риска несостоятельности (банкротства) долгосрочный капитал в среднем равен или превышает стоимость совокупных активов, что свидетельствует о закредитованности субъектов.

Для релевантности полученных результатов проведем двухвыборочный t-тест Стьюдента для проверки наличия статистически значимых различий между финансовыми показателями двух групп: успешных компаний (1) и компаний, объявивших дефолт (2). Отклонение нулевой гипотезы будем свидетельствовать о том, что различия средних показателей в выборках значимое. Результаты представлены в табл. 6.5.

Таблица 6.5

Результаты тестирования с применением двухвыборочного t- теста

Коэффициент	Среднее значение Показателя		Т-статистика	Probability
	по 1 выборке	по 2 выборке		
L1	0,73	0,43	1,0027	0,3183
L2	0,83	0,65	0,9524	0,3457
L3	1,62	1,12	0,2760	0,7828
S1	0,82	0,65	1,0100	0,3176
S2	0,97	1,14	1,0000	0,3196
S3	0,64	1	0,9954	0,3246
S4	1	1,89	1,5357	0,1311
S5	1,88	1,44	1,1243	0,2635
R1	18,21	16,38	0,7545	0,4542
R2	19,03	16,53	0,9816	0,3313
R3	14,87	14,05	1,3251	0,1915
R4	18,96	17,96	1,0135	0,3159
R5	10,87	9,84	0,6835	0,4956
B1	1,32	1,13	1,5937	0,1140
B2	4,98	4,14	1,0257	0,3074
B3	4,02	3,03	1,3541	0,1813
B4	5,87	5,00	1,2537	0,2127
B5	2,67	1,98	0,9998	0,3197

Полученные результаты показывают, что для всех анализируемых финансовых показателей нулевая гипотеза о равенстве средних не отвергается. Поскольку тестирование с применением критерия t-Стьюдента не выявило значимых различий исследуемых коэффициентов для двух подгрупп, анализ вероятности наступления банкротства посредством только с помощью финансовых показателей и методов статистики не может считаться достаточным. В целях получения более точной оценки вероятности банкротства компаний, имеющих в обращении облигации, предложим и проведем апробацию модели, учитывающей специфический фактор, как наличие технического дефолта.

Для построения модели оценки вероятности технического дефолта и выявления факторов, имеющих существенную роль, в данной работе использовался метод максимального правдоподобия, а именно logit модель. В общем виде модель выглядит следующим образом:

$$Y = \frac{1}{1+e^{-z}}, \quad (1),$$

где,

Y - бинарная зависимая переменная, отражающая вероятность наступления технического дефолта, принимающая значение 1, если у компании был факт технического дефолта, 0 – в противном случае.

$$Z = \beta_0 + \beta_i X_i + \varepsilon \quad (2),$$

где, X – вектор независимых переменных,

$i = 1 \dots n$, количество наблюдений,

ε - белый шум, включающий индивидуальные эффекты каждого предприятия

Нулевая гипотеза заключается в том, что показатели, включенные в модель, являются значимыми в оценке вероятности банкротства.

До сих пор не существует единой классификации факторов, характеризующих вероятность банкротства, о чем свидетельствует ранее представленный обзор моделей и анализ финансовых показателей. В этой связи выбор факторов в модель осуществлялся на основе проведенного обзора, экономической логики, оценке корреляционных связей между переменными и мультиколлинеарности.

Для построения эконометрической модели по оценке вероятности наступления технического дефолта компаний – эмитентов облигаций использовался эконометрический пакет Eviews 8. Для первоначального отбора факторов в модель был проведен корреляционный анализ зависимой переменной с объясняющими переменными. В дальнейшем применялся метода обратного отсечения, проверка тестов на наличие пропущенных и лишних переменных. Также был проведен анализ переменных на мультиколлинеарность с расчетом значения VIF-фактора⁹⁴. Все независимые переменные имеют значения фактора меньше 10, что свидетельствует об отсутствии мультиколлинеарности.

Результаты модели, обладающей большей предсказательной способностью и учитывающей критерии, характеризующие финансовую

⁹⁴ Значение VIF фактора от 10 и выше может повлечь за собой проблемы, связанные с эффектом мультиколлинеарности.

устойчивость, представлены на табл. 6.6.

В данной шестифакторной модели критерий Z рассчитывался согласно выражению:

$$Z = \beta_0 + \beta_1(S1i) + \beta_2(S3i) + \beta_3(S5i) + \beta_4(B1i) + \beta_5(R2i) + \beta_6(B3i) + \varepsilon \quad (3).$$

Таблица 6.6

Результаты регрессионного анализа (Binary Logit).

Dependent Variable: Y
Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)
Date: 08/14/18 Time: 11:18
Sample: 1 151
Included observations: 151
Convergence achieved after 10 iterations
Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-0.217388	0.629724	-0.345211	0.0299
S1	-1.086651	0.261065	-4.162381	0.0000
S3	-1.119429	0.271801	-4.118557	0.0000
S5	-0.108167	0.058341	-1.854043	0.0637
B1	0.003196	0.001713	1.865977	0.0620
R2	-5.62E-05	5.63E-05	-0.998414	0.3181
B3	0.010307	0.013358	0.771573	0.4404
McFadden R-squared	0.126331	Mean dependent var	0.317881	
S.D. dependent var	0.467202	S.E. of regression	0.440398	
Akaike info criterion	1.185259	Sum squared resid	27.92883	
Schwarz criterion	1.325133	Log likelihood	-82.48704	
Hannan-Quinn criter.	1.242083	Deviance	164.9741	
Restr. Deviance	188.8290	Restr. log likelihood	-94.41452	
LR statistic	23.85497	Avg. log likelihood	-0.546272	
Prob (LR statistic)	0.000555			

В целом можно сказать, что построенная регрессия значима - Prob (F-statistic) < 0,01. Из всех объясняющих переменных, участвующих в модели, коэффициенты покрытия процентов и оборачиваемости оборотного капитала значимы на 10% уровне. Показатели финансовой независимости и соотношения долгосрочных обязательств к активам значимы на 1% уровне. Как и ожидалось, коэффициенты β_1 , β_2 , β_3 , имеют отрицательный знак, напротив, β_4 – положительный, остальные регрессоры оказались незначимыми. То есть при увеличении первых трех регрессоров, вероятность технического дефолта снижается. Обратная ситуация характерна для коэффициента оборачиваемости. На наш взгляд, это связано с тем, что при росте оборачиваемости, должны увеличиваться рентабельность капитала, коэффициент покрытия процентов, размер собственного капитала за счет нераспределенной прибыли, тем самым нивелируя эффект знака перед данной

переменной. В противном случае будет происходить противоположная ситуация с синергетическим эффектом, так как рост оборачиваемости оборотных активов будет обеспечиваться за счет прироста краткосрочного заемного капитала, что существенно будет снижать ее финансовую устойчивость и усилению риска вероятности технического дефолта.

Тестирование качества полученной модели на имеющейся выборке (151 наблюдение) показало высокую предсказательную способность, что графически отражено на рис. 6.1

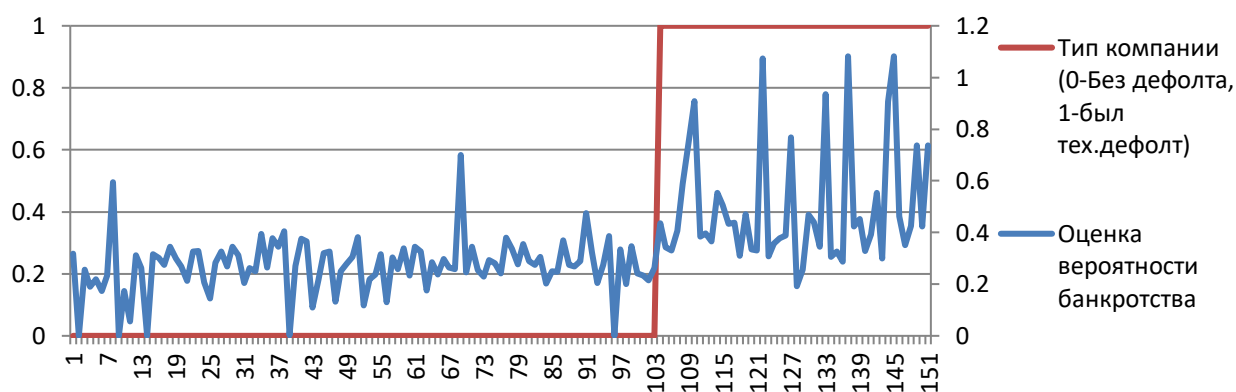


Рисунок 6.1. Графическое представление оценки вероятности наступления технического дефолта

Согласно графику оцененная вероятность возникновения банкротства у компаний с техническим дефолтом выше. Согласно модели в среднем вероятность наступления технического дефолта для них принимало значение выше 0,4 в то время, как для компаний, не имеющих технического дефолта вероятность оценивалась ниже 0,3 (30%).

Заключение.

Таким образом, полученная модель не только обладает высокой предсказательной способностью по оценке вероятности технического дефолта, но и является инструментом управления бизнес-процессами, связанными с привлечением финансовых ресурсов, использованием их в операционной деятельности компании, распределением чистого финансового результата.

Наличие достаточного количества долгосрочных пассивов, а это собственный капитал и долгосрочные кредиты/займы, будет обеспечивать компании финансовую устойчивость и независимость. Собственный капитал формируется в основном за счет взносов участников и нераспределенной прибыли, которая в свою очередь отражает эффективность долевой экономики внутри фирмы, то есть эффективности механизмов распределения финансового результата между собственниками, фирмой и трудовым коллективом.

Заключение

Монография «Предприятия в условиях высокой турбулентности внешней экономической среды» разработана на основе результатов научных исследований авторов.

Результаты выполненных исследований показали актуальность и своевременность для российской экономики рассматриваемых вопросов в области развития и поддержки предпринимательства.

В работе значительное внимание уделено вопросам, связанным с нормативным, правовым и экономическим регулированием конкурентных отношений и поддержкой инвестиционной и инновационной активности отраслей и предприятий.

В целом, работа отражает научные взгляды на современное состояние и развитие бизнеса. Она представляет интерес как для специалистов в области проведения научных исследований, так и специалистов-практиков.

Библиографический список

1. Аллахвердова О.В., Карпенко А.Д. Медиация – переговоры в ситуации конфликта. –Спб., 2010. –13 с.
2. Аллахвердова О.В., Карпенко А.Д. Медиация – переговоры в ситуации конфликта/Спб.: Роза мира, 2010. С.13.
3. Алтухов А.И. Агроэкономическая наука России: итоги 2010 г. и 2006-2010 гг., проблемы и пути развития // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2011. - №3. - С. 8-15.
4. Ананьева, Т. Десять компетенций, которые будут востребованы в 2020 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tananyeva.com/single-post/>
5. Анохина О.В. Особенности воспроизводства оборотного капитала в сельском хозяйстве // Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве. – 2012. - №5. – С.
6. Арутюнян Ф. и др. Методические подходы к оценке эффективности аграрного производства.- М.: Изд. «Ваш полиграфический партнер», 2014. – 164 с.
7. Арутюнян Ф.Г. и др. Производительность и стимулирование аграрного труда: методы оценки и тенденции роста (монография). М.: Изд-во ООО «ПРИНТ ПРО», 2017. – 104 с.
8. Бабанов В. Полезность и конкурентоспособность результатов хозяйственной деятельности / В. Бабанов и др. // – Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2016. № 4-1. С. 253-263.
9. Бабанов В. Рациональное хозяйствование как фактор долгосрочного благосостояния экономических субъектов // - Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 5-1. С. 331-337.
10. Бабанов В. Проблемы отечественной торговли в современных условиях хозяйствования // - Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. № S9. С. 16-20.
11. Бабанов В. Производительный потенциал России // - Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. № T5. С. 6-12.
12. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / Под общей ред. проф. Г.Л. Багиева. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. - 231 с.

13. Бесемер Х. Медиация. Посредничество в конфликтах // Перевод с нем. Н.В. Маловой. Калуга: Духовное познание, 2004 - С. 176.
14. Владимир Лисин о бизнесе и судьбе [Электронный ресурс]. – URL: <http://biz-anatomy.ru/vse-stati/pravila-biznesa-sovety-millionerov/193-vladimir-lisin-o-biznese-i-sudbe> Глазкова В.В. Модели прогнозирования банкротства как инструмент антикризисной стратегии предприятия.// Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2008. – №4.
15. Головина Л., Логачева О. Эффективность сельхозорганизаций интегрированного типа (электронный ресурс): монография. – Германия: изд-во LAP LAMBERT Academic Publishing, (www.lap-publishing.com), 2015. – 182 с.
16. Головина Л. Об условиях эффективного функционирования сельхозорганизаций Орловской области // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. - 2016. - № 3 (28). - С. 13-16.
17. Головина Л.А., Логачева О.В., Ханова А.В. Развитие сельхозорганизаций интегрированного типа: реалии и перспективы // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. - 2017. - № 4 (33). – С. 59-64.
18. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. – М.: МСХ РФ, 2012.
19. Дворкович А.В. Медиация - живая процедура // Медиация и право. Посредничество и примирение. - 2013. - № 22. - С.25.
20. Дериглазова Л.В. Опыт исторического анализа феномена асимметричного конфликта в международных отношениях : вторая половина XX - начало XXI в. : Диссертация ... д.и.н.: 07.00.- Томск, 2009.- 440 с.
21. Директива 2008/52/ ЕС Европейского Парламента и Совета Европейского Союза от 21.05.2008 г. «О некоторых аспектах медиации в гражданской и предпринимательской сфере».
22. Дягель О.Ю., Энгельгардт Е.О. Диагностика вероятности банкротства организаций: сущность, задачи и сравнительная характеристика методов// Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – №13.
23. Елисеев Д.Б. Роль медиации в разрешении правовых конфликтов (теоретико-правовой анализ): диссертация к.э.н.: 12.00.01// Место защиты: Российская академия государственной службы при Президенте РФ – ФГОУ ВПО. – М., 2013 - С.6.
24. Жадько, Н.В., Чуркина, М.А. Обучение hard skills и soft skills – в чём разница? [Электронный ресурс]. – URL: <http://hr-portal.ru/article/obuchenie-hardskills-i-soft-skills-v-chyom-raznica>

25. Зайцева О.П. Антикризисный менеджмент в российской фирме// Сибирская финансовая школа. – 1998. – № 11–12.
26. Захарьящева И.Ю., Барбакадзе В.Т., Защита интересов организации в арбитражном суде. –М., 2010. –17 с.
27. Захарьящева И.Ю., Барбакадзе В.Т., Защита интересов организации в арбитражном суде, ЭКСМО, 2010 - С. 17.
28. Исраилова Э.А. Механизм согласования экономических интересов субъектов рыночного хозяйства: //Автореф.дис. к.э.н. Ростов-на-Дону, 2009.
29. Катанаев Н. Т., Аркатова Н. А., Назаркова Е. А. Анализ факторных моделей оценки банкротства машиностроительных предприятий // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. – 2013. – Т. 1. – №. 4 (18).
30. Каяшева Е.В. Моделирование вероятности дефолта предприятий микро- и малого бизнеса //Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – №. 17. – С.44-56.
31. Клюковская, И. Функциональных навыков уже недостаточно? [Электронный ресурс]. – URL: http://www.management.com.ua/notes/soft_skills.html
32. Коровайная Е. М., Герасименко О. В. Сравнительный анализ результатов прогнозирования банкротства организации //Проблемы, перспективы и направления инновационного развития науки сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. – 2016. – С. 82.
33. Кочугуева М.Н., Киселева Н.Н., Анпилов С.М. Анализ внешних и внутрифирменных факторов банкротства на примере российских компаний // Вестник Самарского государственного университета. – 2014. – Т. 113. – № 2. – С. 25–36.
34. Коссова Т.В., Коссова Е.В. Оценка кредитного риска компаний российского корпоративного сектора на основе прогнозирования вероятности дефолта по обязательствам //Проблемы анализа риска. – 2011. – Т. 8. – №. 2. – С. 68-78.
35. Кутовая А.С. Анализ подходов к определению понятия «устойчивое развитие» предприятия//Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. № 5 (44). С.39-43.
36. Лелоюр Е. В., Светлова Ю. Е. Выявление взаимосвязи между дефолтом и финансовой отчетностью на основе индекса M-SCORE //Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы. – 2016. – С. 215-217.

37. Лисицын В.В. Медиация в России: попытка № 4 // Третейский суд. –2010. –№ 2 - С. 26.
38. Логачева О., Лидинфа Т. Особенности предпринимательства в сельскохозяйственном производстве // Путь в науку. Профессиональное образование и бизнес: траектория развития. Материалы международной научной конференции и студенческой олимпиады (Орёл, 2017 г.). - Орел: Изд-во ФГБОУ ВО ОГУ им. И.С. Тургенева. - 2017. – С. 139-145
39. Лобова О.В. Результаты производственной деятельности сельскохозяйственных организаций // Среднерусский вестник общественных наук. - 2013. - №2(28). - С. 166-171.
40. Лобова О.В. Повышение эффективности интегрированных сельскохозяйственных организаций: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Лобова Ольга Викторовна. – М., 2013. – 25 с.
41. Лоскутов Р.Ю. Резервы повышения экономической устойчивости промышленного предприятия. Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 : Саратов, 1998 180 с. РГБ ОД, 61:98-8/508-8
42. Лукьяновская О.В., Мельниченко Р.Г. Основы юридической конфликтологии и медиации// ФГОУ ВПО ВАГС (Волгоград) - С. 21.
43. Мазурова И.И. Методы оценки вероятности банкротства предприятия: учеб. пособие. / Мазурова И.И., Белозерова Н.П., Леонова Т.М., Подшивалова М.М. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. – 2012.
44. Майерс Д. Социальная психология. - СПб.: Питер. Серия: Мастера психологии, 2013. - 800 с.
45. Маткина Д.В. Конвенциональная форма судебного разбирательства: история, современность и перспективы развития: диссертация к.э.н.: 12.00.09// Место защиты: Южно-Уральский Государственный Университет. – Оренбург, 2009 - С. 43.
46. Медведев Д. Россия-2024: Стратегия социально-экономического развития // - Вопросы экономики. 2018. № 10. С. 5-28.
47. Методические подходы к определению эффективной модели интегрированных агроформирований в условиях перехода к инновационной экономике // Под ред. д.э.н., проф. О.А. Родионовой. – М.: ООО «НИПКЦ Восход-А», 2012. – 160 с.
48. Милосердов В.В. Система управления агропромышленным комплексом // Экономика сельского хозяйства России. - 2015. - №7. - С. 35-44.
49. Мозговая Е.С. Формирование потенциала устойчивого развития топливно-энергетического комплекса. 2009.№4(28). С.125-129.

50. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 №117-ФЗ. [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

51. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2017 году государственной программы развития сельского хозяйства и развития рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия за 2013-2020 годы». - М.: МСХ, ФГБНУ «Росинформагротех» МСХ РФ

52. Направления развития предпринимательских структур в АПК России // Сборник статей Всероссийской Научно-практической конференции. - Воронеж: ГНУ НИИЭО АПК ЦЧР России. - 2010.-409с.

53. Нечаев, В.И., Парамонов, П.Ф. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК: Учебник/В.И. Нечаев, П.Ф. Парамонов / КубГАУ. – Краснодар, 2007 – 466 с.

54. Носырева Е.И. Альтернативное разрешение споров в США/ М.: Городец, 2005 - С. 8

55. Официальные статистические публикации Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

56. Панасюк Е.В.. Отличия медиации от иных способов разрешения корпоративных споров // Законность и правопорядок в современном обществе №25/2015.

57. Панин А.В. Оценка производительности труда в сельхозорганизациях // АПК: экономика, управление. – 2012. №6. - С. 62.

58. Панин А.В. Экономический рост в сельском хозяйстве на основе модернизации производства // М.: Проспект. - 2016. – С. 240.

59. Перспективы Индустрии 4.0 и цифровизации промышленности в России и мире. Аналитический отчет [Электронный ресурс]. – J'son & Partners Consulting. 2018. – Режим доступа: <https://www.it-world.ru/it-news/it/137531.html>

60. Положение о Центре медиации при Торгово-промышленной палате Ростовской области от 20.12.2013 г.

61. Портланд, Ю. Что такое soft skills и почему они так важны для карьеры? [Электронный ресурс]. – URL: <http://dnevnyk-uspeha.com/rabotnikarera/chto-takoe-soft-skills-i-pochemu-oni-tak-vazhnyi-dlya-kareryi.html>

62. Постановление Правительства Российской Федерации №1528 от 29.12.2016 «Об утверждении правил предоставления из федерального бюджета субсидий российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным сельскохозяйственным

товаропроизводителям, организациям и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим производство, первичную и (или) последующую промышленную переработку сельскохозяйственной продукции и ее реализацию». [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

63. Постановление Правительства РФ от 4 апреля 2016 г. №265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства». [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

64. Похмелкина Г, Кетова О. (2008) Конфликт и рефлексия: с точки зрения медиации // <http://www.conflict-mediation.ru/library/reflecsia/>.

65. Правила бизнеса: Павел Дуров и его лучшие цитаты [Электронный ресурс]. – URL: <http://biz-anatomy.ru/vse-stati/pravila-biznesa-sovety-millionerov/pravila-biznesa-pavel-durov-i-ego-luchshie-citaty>

66. Правила бизнеса Олега Тинькова [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.forbes.ru/milliardery-opinion/master-klass/237326-pravila-biznesa-olega-tinkova>

67. Предпринимательство в аграрной сфере. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/5283523/page:3/>

68. Принципы Араса Агаларова [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes-opinion/predprinimateli/78554-printsipy-arasa-agalarova>

69. Принципы братьев Ананьевых [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.forbes.ru/ekonomika-opinion/lyudi/72715-printsipy-bratev-ananeykh>

70. Принципы Владимира Потанина [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.forbes.ru/ekonomika-opinion/lyudi/70729-printsipy-vladimira-potantina>

71. Принципы Михаила Прохорова [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.forbes.ru/ekonomika-opinion/lyudi/68828-printsipy-mihaila-prohорова>

72. Принципы Рубена Варданяна [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes-opinion/predprinimateli/75962-printsipy-rubena-varpanyana>

73. Путин посоветовал молодежи развивать soft skills [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tvc.ru/news/show/id/126083>

74. Разница между soft skills и hard skills. В чём же она? [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.mental-skills.ru/synopses/6981.html>

75. Родионова О., Борхунов Н. Структурные сдвиги и их влияние на затратный механизм сельского хозяйства // АПК: экономика, управление. – 2017. - №6.

76. Родионова О.А., Кирьянова В.Н. и др. // Методические рекомендации по организации и управлению затратами на оплату труда через механизм бюджетирования в интегрированных аграрных (агрохолдинговых) организациях // - М.: «НИПКЦ Восход-А». - 2009. – С. 139.

77. Родионова О.А., Головина Л.А., Логачева О.В. Экспертная оценка экономических отношений и эффективности сельскохозяйственных организаций // Экономика сельского хозяйства России. - 2017. - №12. – С. 2-9

78. Рондарь Н.В. Направления совершенствования организационно-правового механизма регулирования института банкротства»// Экономика и управление собственностью. 2007. N 2 - С. 35.

79. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник для учащихся средних специальных учебных заведений по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и контроль», «Экономика и управление персоналом» / Г.В. Савицкая. – 5-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М. 2008.

80. Савицкая Г.В. - Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: Издательство: ИНФРА-М, 2017. – 608 с.

81. Самохвалова Н.В. История развития института несостоятельности (банкротства) физических лиц в России // Арбитражный и гражданский процесс. 2009. N 10 - С. 17.

82. Семенова Е.И., Семёнов В.А., Суглобов А.Е. Обеспечение качества отечественной сельскохозяйственной продукции // Экономика сельского хозяйства России. - 2015. - №11. - С. 51-56.

83. Собченко Н.В. Комплексная методика оценки экономической устойчивости предприятия на основе инновационной активности//Научный журнал КубГАУ.2011.№67(03).С.1-9.

84. Советы от Евгения Касперского [Электронный ресурс]. – URL: <https://oleganisimov.livejournal.com/>

85. Справочник экономиста. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.profiz.ru/se/3_2010/Budzetirovanie_metod_anal/.

86. Старченко В. Модель эффективных сельскохозяйственных организаций // Агропродовольственная политика России. - 2014. - №1 (13). - С 21-24.

87. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года: утверждена распоряжением

Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. 31082-р. [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

88. Сравнение финансового состояния фирмы с отраслевыми показателями и конкурентами [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.testfirm.ru>

89. Сулейманова Ю.М. Экономическая устойчивость предприятия: понятие и особенности // Общество: политика, экономика, право. 20012. №3. С.53-56.

90. Тарасевич Л. С., Гальперин В. М., Игнатъев С. М. 50 лекций по микроэкономике. Лекция 49. Асимметрия информации/ <http://50.economicus.ru/index>.

91. Твердые и мягкие навыки [Электронный ресурс]. – URL: <http://proshift.me/>

92. Терновых К., Бычуткин А., Подколзин Р., Кузнецова Е. Интегрированные агропромышленные формирования: особенности функционирования и перспективы развития в условиях ЦЧР // Воронежский государственный аграрный университет. – Воронеж. - 2016. – С. 163.

93. Топ-принципы Василия Анисимова [Электронный ресурс]. – URL: <http://topneftegaz.ru/analysis/view/7996>

94. Тотьмянина К.М. Оценка вероятности дефолта промышленных компаний на основе финансовых показателей // Финансовый менеджмент. – 11(53). – 2011. – с. 59 – 68.

95. Трамп Д. Речь Дональда Трампа в Геттисберге, штат Пенсильвания [Электронный ресурс]. – США, Геттисберг, штат Пенсильвания, 22.10.2016. - Режим доступа: https://royallib.com/read/tramp_donald/

96. Управленческая импотенция. Версия 2018 [Электронный ресурс]. – URL: <https://zen.yandex.ru/media/id/5a42b51b9b403c6f2f06be83/upravlencheskaia-impotenciia-versiia-2018-5aa2581455876b2b6882dd11>

97. Уродовских В. Н., Обухова А.А. О корректности использования некоторых иностранных моделей// Моделирование и анализ бизнес-процессов.-2011. – №1(15). – с. 13-19/

98. Успенская И., Панин А. Основные компоненты производственного потенциала сельскохозяйственных организаций // Экономика и предпринимательство. - 2015. -№2(55). - С. 701-706.

99. Ушачев И.Г., Алтухов А.И. Экономические проблемы развития АПК России и пути их решения // Вестник Российской академии сельскохозяйственных наук. - 2013. - №1. - С. 5-7.

100. Ушачев И. Основные направления стратегии устойчивого социально-экономического развития АПК России // АПК: Экономика и управление. – 2017. - №6. - С 4-24.

101. Федеральный закон №209-ФЗ от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

102. Федеральный закон от 27.07.2010 г. N 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)».

103. Федорова Е.А., Гиленко Е.В., Довженко С.Е. Альтернативные модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий //Управленческие науки в современной России. – 2014. – Т. 2. – №. 2. – С. 236-238.

104. Федорова Е. А., Довженко С. Е., Тимофеев Я. В. Какая модель лучше прогнозирует банкротство российских предприятий? //Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №. 41 (392).

105. Федорова Е.А. Хрустова Л.Е. Прогнозирование банкротства организаций с государственным участием// Управленческие науки. – С.-Петербург: ИД «Региональная экономика. – 2018. - № 1(1). – с.494-497.

106. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения.М.,1992. 158 с.

107. Хайдаршина Г.А. Количественные методы оценки риска банкротства предприятий: классификация и практическое применение //Вестник Финансового университета. – 2007. – №. 4.

108.

109. Хоружая (Нестерова) О.С. Промышленная медиация как элемент антикризисного управления предприятием» Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2015, № 2.

110. ЦСР Кудрина: России нужна профессиональная переподготовка пенсионеров [Электронный ресурс]. – URL: <https://4td.fm/news/tssr-kudrina-rossii-nuzhna-professionalnaya-perepodgotovka-pensionerov/?fb>

111. Чему и как учить менеджеров? [Электронный ресурс]. – URL: <http://hr-portal.ru/article/chemu-i-kak-uchit-menedzherov>

112. Шамликашвили Ц.А. Медиация как метод внесудебного разрешения споров //М.: Межрегиональный центр управленческого и политического консультирования, 2006 - С. 86.
113. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. 2-е изд., доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 374с.
114. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Перевод с нем.- М.: Прогресс, 1982.
115. Юрков Е.П., Прояева О.В., Ханова А.В. Анализ и оценка воспроизводства основных средств в сельскохозяйственных организациях // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. - 2016. - №1 (26). - С.36-39.
116. Яковлев В.Ф. Нам нужно обрести культуру диалога // медиация и право. посредничество и примирение. - 2012. - № 24. - С.14 – 30.
117. Ярошенко Н. Н., Ночевка Д. С. Проблемы прогнозирования вероятности банкротства //Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2016. – №. 5-1. – С. 245-248.
118. Agarwal V., Taffler R. J. Twenty-five years of the Taffler z-score model: Does it really have predictive ability? // Accounting and Business Research. – 2007. – Vol. 37. – №. 4. – pp. 285-300.
119. Al-Kassar, T. A, Soileau, J. Design and Applied Mathematical Model of Measuring Financial Performance Evaluation: Jordan Results. Oil, Gas & Energy Quarterly. – 2012. – Vol.60. – № 3. – pp.621-636
120. Al-Kassar T. A., Soileau J. S. Financial performance evaluation and bankruptcy prediction (failure) 1 //Arab Economic and Business Journal. – 2014. – Vol. 9. – №. 2. – pp. 147-155.
121. Altman E. I., Narayanan P. An international survey of business failure classification models //Financial Markets, Institutions & Instruments. – 1997. – Vol. 6. – №. 2. – pp. 1-57.
122. Altman E. I., Hotchkiss E. Corporate financial distress and bankruptcy: Predict and avoid bankruptcy, analyze and invest in distressed debt. – John Wiley & Sons, 2010. – Vol. 289.
123. Altman E. I. et al. Financial Distress Prediction in an International Context: a Review and Empirical Analysis of Altman's Z-Score Model //Journal of International Financial Management & Accounting. – 2017. – Vol. 28. – №. 2. – pp. 131-171.
124. Arnold T. Why ADR? // Alternative dispute resolution how to use it to Your Advantage ALI – ABA course of study, 1996.

125. Aziz M., Dar H. Predicting corporate bankruptcy – where we stand? // *Corporate Governance Journal*. – 2006. – Vol. 6. – № 1. – pp. 18–33.
126. Bollen L. H. H. et al. Classification and analysis of major European business failures// Report by Maastricht Accounting, Auditing and Information Management Research Center (MARC), Maastricht. Accessed 14 December. - 2005.
127. Business Skills To Run Your Own Business [электронный ресурс]. – URL: <https://www.smallbusinesspro.co.uk/start-business/business-skills.html>
128. Chava S., Jarrow R. A. Bankruptcy prediction with industry effects // *Review of Finance*. – 2004. – Vol. 8. – №. 4. – pp. 537-569.
129. Delen D., Kuzey C., Uyar A. Measuring firm performance using financial ratios: A decision tree approach // *Expert Systems with Applications*. – 2013. – Vol. 40. – №. 10. – pp. 3970-3983.
130. Deron L., Lu C., Tsai C., Shiha G. Financial ratios and corporate governance indicators in bankruptcy prediction: A comprehensive study// *European Journal of Operational Research*. – 2016. – Vol. 252. – № 2. – pp. 561-572.
131. Gombola M.J. et al. Cash flow in bankruptcy prediction// *Financial Management*. – 1987. – pp. 55-65.
132. Jiménez G., Saurina J. Collateral, type of lender and relationship banking as determinants of credit risk // *Journal of banking & Finance*. – 2004. – Vol. 28. – №. 9. – pp. 2191-2212.
133. Kanapickiene R., Marcinkevicius R. Possibilities to apply classical bankruptcy prediction models in the construction sector in Lithuania // *Economics and Management*. – 2014. – Vol. 19. – №. 4. – pp. 317-332.
134. Karels G. V., Prakash A. J. Multivariate normality and forecasting of business bankruptcy // *Journal of Business Finance & Accounting*. – 1987. – Vol. 14. – №. 4. – pp. 573-593.
135. Liang D. et al. Financial ratios and corporate governance indicators in bankruptcy prediction: A comprehensive study // *European Journal of Operational Research*. – 2016. – Vol. 252. – №. 2. – pp. 561-572.
136. Moscalu M., Vintila G. Business Failure Risk Analysis using Financial Ratios// *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. – 2012. – Vol. 62. – pp. 728 - 732.
137. Maricica M., Georgeta V. Business failure risk analysis using financial ratios // *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. – 2012. – Vol. 62. – pp. 728-732.
138. Merton R. C. On the pricing of corporate debt: The risk structure of interest rates// *The Journal of finance*. – 1974. – Vol. 29. – №. 2. – pp. 449-470.

139. Ohlson J.S. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy // *Journal of Accounting Research*. – 1980. – Vol. 19. – pp. 109 – 131.
140. Ooghe H., De Prijcker S. Failure processes and causes of company bankruptcy: a typology // *Management Decision*. – 2008. – Vol. 46. – №. 2. – pp. 223-242.
141. Powerful Public Speaking Tips For Absolute Beginners! [электронный ресурс]. – URL: <http://www.meritogroup.com/tag/ts-sci-ci-poly/>
142. Pretorius M. Critical variables of business failure: A review and classification framework// *South African Journal of Economic and Management Sciences*. – 2008. – Vol. 11. – №. 4. – pp. 408-430.
143. Psillaki M., Tsolas I. E., Margaritis D. Evaluation of credit risk based on firm performance // *European Journal of Operational Research*. – 2010. – Vol. 201. – №. 3. – pp. 873-881.
144. Ptak-Chmielewska A., Matuszyk A. The importance of financial and non-financial ratios in SMEs bankruptcy prediction // *Bank i Kredyt*. – 2018. – №. 1. – pp. 45-62.
145. Soft Skills To Help Your Career Hit The Big Time [электронный ресурс]. – URL: <https://www.monster.com/career-advice/article/soft-skills-you-need>
146. Taffler, R.J, Tisshaw H. J. Going, going, gone – four factors which predict/ *Accountancy*. – 1977. – Vol.8. – №1003 – pp.50-54.
147. Taffler R. J. Forecasting company failure in the UK using discriminant analysis and financial ratio data // *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General)*. – 1982. – pp. 342-358.
148. Wu Y., Gaunt C., Gray S. A comparison of alternative bankruptcy prediction models // *Journal of Contemporary Accounting & Economics*. – 2010. – Vol. 6. – №. 1. – pp. 34-45

Сведения об авторах

- Абрамова Марина Алексеевна* кандидат юридических наук, старший преподаватель кафедры муниципального права и природоохранного законодательства ЮФУ
- Бабанов Владимир Николаевич* д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой экономики, менеджмента и торгового дела ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Тульский филиал
- Бекетова Ольга Николаевна* д.э.н., доцент, профессор Институт туризма и гостеприимства (филиал) ФГБОУ ВО «Российский государственный университет туризма и сервиса (Москва, РФ)», профессор кафедры бизнес-технологий и управления ФГБОУ ВО «МИРЭА- Российский технологический университет».
- Головина Лидия Алексеевна* кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник отдела экономических отношений в организациях АПК ВНИОПТУСХ – филиал ФГБНУ ФНЦ ВНИИЭСХ, Москва
- Демина Светлана Александровна* кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмент НОУ ВО «Московский технологический институт», преподаватель Военная Академия РВСН им. Петра Великого
- Королёв Г.В.* студент 3-го курса факультета менеджмента ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
- Корягина И.А.* к.и.н., доцент кафедры теории менеджмента и бизнес технологий ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

- Логачева Ольга Викторовна* кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник отдела экономических отношений в организациях АПК ВНИОПТУСХ – филиал ФГБНУ ФНЦ ВНИИЭСХ, Москва
- Мишурова Ирина Владимировна* зав. кафедрой антикризисного и корпоративного управления РГЭУ (РИНХ)
- Нестерова Ольга Сергеевна* аспирант кафедры антикризисного и корпоративного управления РГЭУ (РИНХ)
- Николаев Даниил Владимирович* доцент кафедры налогообложения и бухгалтерского учета, кандидат экономических наук, Южно-Российский институт управления-филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
- Орешкина Екатерина Сергеевна* магистр программы «Финансы фирмы» Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»
- Рябова Елена Вячеславовна* к.э.н., доцент кафедры Финансового менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая Школа Экономики»
- Фролов Александр Львович* кандидат экономических наук, заведующий кафедрой экономики НОУ ВО «Московский технологический институт»

Приложение

Приложение 4.1

Определения медиации

№ п/п	Автор/Источник	Определение
1	Федеральный закон от 27 июля 2010 г. N 193-ФЗ О	Медиация - <i>способ урегулирования споров</i> при содействии медиатора на основе добровольного согласия сторон в целях достижения ими взаимоприемлемого решения ⁹⁵ .
2	Аллахвердова О.В.	Медиация - <i>это процесс переговоров</i> , в котором медиатор (посредник) является организатором и управляет переговорами таким образом, чтобы стороны пришли к наиболее выгодному реалистичному и удовлетворяющему интересам обеих (всех) сторон соглашению, в результате выполнения которого конфликт между сторонами будет урегулирован ⁹⁶ .
3	Захарьящева И.Ю.	Медиация – <i>один из способов альтернативного разрешения спора</i> , направленного на достижение взаимоприемлемого и целесообразного соглашения между спорящими сторонами в целях добровольного урегулирования правового конфликта полностью или в части на основе конструктивных переговоров и сотрудничества, при котором по взаимному волеизъявлению субъектов - участников спора привлекается посредник (лицо, обладающее квалификацией, необходимой для участия в урегулировании конкретного правового конфликта), решения которого не носят обязательного характера для лиц, имеющих материальную заинтересованность в исходе спора ⁹⁷ .
4	Маткина Д.В.	Медиация – (от лат. <i>mediatio</i> – посредничество, англ. - <i>mediation</i>) – <i>это процесс совместного решения проблемы</i> участниками конфликта, шансы которого на успех высоки в силу особых процессуальных условий и профессиональной помощи медиатора в осуществлении взаимодействия сторон на пути к урегулированию спора ⁹⁸ .
5	Лукьяновская О.В.	Медиация – <i>это внесудебное урегулирование споров между субъектами при участии незаинтересованной стороны</i> , один из самых неформальных способов разрешения конфликтов, процесс, в котором стороны встречаются с совместно избранным, беспристрастным, нейтральным специалистом-медиатором (посредником), который помогает вести переговоры с целью выработки взаимоприемлемого

⁹⁵ Федеральный закон от 27.07.2010 г. N 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)».

⁹⁶Аллахвердова О.В., Карпенко А.Д. Медиация – переговоры в ситуации конфликта/Спб.: Роза мира, 2010. С.13.

⁹⁷Захарьящева И.Ю., Барбакадзе В.Т., Защита интересов организации в арбитражном суде, ЭКСМО, 2010 - С. 17.

⁹⁸Маткина Д.В. Конвенциональная форма судебного разбирательства: история, современность и перспективы развития: диссертация к.э.н.: 12.00.09// Место защиты: Южно-Уральский Государственный Университет. – Оренбург, 2009 - С. 43.

		жизнеспособного решения в условиях существующих между ними различий интересов ⁹⁹ .
6	Елисеев Д.Б.	Медиация – это альтернативная судебному разбирательству форма досудебного/судебного или внепроцессуального разрешения споров и урегулирования конфликтов (а также обеспечивающий ее комплекс механизмов и технологий и процесс ее реализации), добровольно избираемая тяжущимися (спорящими, конфликтующими и т.д.) сторонами, исходя из солидарного стремления к достижению соглашения, или назначаемая уполномоченным органом и предусматривающая в рамках структурированной процедуры, помимо тяжущихся сторон, характеризующуюся следующими признаками: наличиетретьей стороны (беспристрастного и нейтрального медиатора), выбранной по взаимному согласию тяжущимися сторонами или определенной для них компетентным органом и не уполномоченной принимать собственные решения за тяжущиеся стороны, но призванной оказать профессиональное комплексное (разностороннее) содействие справедливому разрешению/урегулированию конфликта/спора и приходу прибегших к медиации тяжущихся сторон к стабильному и конструктивному диалогу и, в результате этого, к компромиссному, устойчивому и взаимно устраивающему стороны согласию для достижения целей предотвращения или редуцирования/купирования конфликта и его детерминантов, повышения эффективности его разрешения, сокращения издержек на разрешение конфликта/спора и/или отказа от судебного разбирательства конфликта/спора, прекращения уже начатого такого разбирательства и/или снижения объема притязаний ¹⁰⁰ .
7	Бесемер Х.	Медиация – это посредничество в споре третьих лиц, которых признают все стороны ¹⁰¹ .
8	Самохвалова Н.В.	Медиация (от лат. <i>medius</i> – занимающий середину между двумя точками зрения, предлагающий средний путь, держащийся нейтрально, беспристрастно) – это процедура примирения конфликтующих сторон путем их вступления в добровольные переговоры с помощью третьей стороны - посредника (медиатора), оказывающего содействие для урегулирования спора ¹⁰² .

⁹⁹ Лукьяновская О.В., Мельниченко Р.Г. Основы юридической конфликтологии и медиации// ФГОУ ВПО ВАГС (Волгоград) - С. 21.

¹⁰⁰ Елисеев Д.Б. Роль медиации в разрешении правовых конфликтов (теоретико-правовой анализ): диссертация к.э.н.: 12.00.01// Место защиты: Российская академия государственной службы при Президенте РФ – ФГОУ ВПО. – М., 2013 - С.6.

¹⁰¹ Бесемер Христоф .Медиация. Посредничество в конфликтах // Перевод с нем. Н.В. Маловой. Калуга: Духовное познание, 2004 - С. 176.

¹⁰² Самохвалова Н.В. История развития института несостоятельности (банкротства) физических лиц в России // Арбитражный и гражданский процесс. 2009. N 10 - С. 17.

Приложение 4.2

Список провайдеров медиативных услуг и их объединений

Барнаул	Автономная некоммерческая организация «Академия Медиации»	
Барнаул	Автономная некоммерческая организация «Международная Академия Медиации»	
Белгород	Центр медиации и права Белгородского университета кооперации, экономики и права	(http://www.bukep.ru/index.php?id=1111)
Владимир	Коллегия медиаторов (посредников по урегулированию споров) при Торгово-промышленной палате Владимирской области	http://www.cci.vladimir.ru/mediation.htm
Владимир	Некоммерческое партнерство «Владимирская региональная ассоциация медиаторов»	
Владимир	ООО «Центр разрешения конфликтов»	www.mediacija-33.ru
Волгоград	Автономная некоммерческая организация «Волгоградский Центр внесудебного урегулирования споров»	www.vnesuda.ru
Волгоград	Центр профессиональной медиации при Волгоградской ТПП	www.profmediacia.ru
Воронеж	Некоммерческое партнерство «Союз арбитражных медиаторов»	
Воронеж	Центр содействия урегулированию экономических споров при Торгово-промышленной палате Воронежской области	http://tppvo.ru/uslugi/centeruregspor/centeruregspor_27.html
Горно-Алтайск	Некоммерческое партнерство «Сибирский центр медиации и права»	http://sporgid.ru
Добрянка	ООО «Центр медиации и права «ЛЕКС»	http://www.mediaciapravo.ru
Екатеринбург	Автономная некоммерческая организация «Центр медиации Уральской торгово-промышленной палаты»	http://mediatorural.ru
Екатеринбург	Некоммерческое партнерство «Евро-Азиатская ассоциация медиаторов (посредников в урегулировании споров и конфликтов)»	http://www.uralmediator.ru
Екатеринбург	Некоммерческое партнерство «Лига медиаторов». Представительство в Екатеринбурге	http://arbimed.ru/predstaviteli-v-gorodah
Иркутск	ООО «Первая Иркутская служба медиации»	http://irkmediator.ru
Калининград	Коллегия посредников (медиаторов) при Калининградской Торгово-промышленной палате	http://www.kcci-adr.ru/mediation
Кострома	ООО «Ника Сервис»	http://www.nika44.ru/friend/index.aspx

Краснодар	ООО «Центр корпоративного права и медиации»	
Курск	ООО «Центр медиации и права»	
Липецк	Автономная некоммерческая организация по альтернативному урегулированию споров и конфликтных ситуаций «Служба медиации»	
Липецк	Коллегия посредников при Липецкой Торгово-промышленной палате	http://lcci.lipetsk.ru/uslugi/mediation.html
Москва	АНО «Центр медиации и права»	http://www.mediacia.com
Москва	Государственное бюджетное учреждение города Москвы «Московский аналитический центр в сфере городского хозяйства»	www.gbumac.ru
Москва	Коллегия посредников по проведению примирительных процедур при Торгово-промышленной палате Российской Федерации	http://mediation.tpprf.ru/ru/
Москва	Некоммерческое партнерство «Центр технологий примирительных процедур (медиации)»	www.mediation-sro.ru
Москва	Объединенная служба медиации (посредничества) при Российском союзе промышленников и предпринимателей	http://ars-rspp.ru/united_service_of_mediation
Москва	ООО «Правовое бюро «Дигеста»	http://www.digesta.ru/arbitrage
Москва	ООО «Трудовой консалтинг»	http://www.trudconsulting.ru
Москва	ООО «Поиск согласия»	www.poisk-soglasiya.ru
Москва	ООО «Центр медиации при коллегии адвокатов «Муранов, Черняков и партнеры»»	www.rosmediation.ru
Нижний Новгород	Коллегия посредников (медиаторов) при Торгово-промышленной палате Нижегородской области	http://tpp.nnov.ru/ru/arbitratcourt/posrednik/
Новосибирск	Коллегия медиаторов АНО «Сибирский третейский суд»	http://www.sts.arbitrage.ru/kollegiya-mediatorov
Новосибирск	ООО «Абсолют Гарант»	http://atgt.ru
Новосибирск	ООО «Бизнес и правовые технологии»	http://nskjur.ru
Новосибирск	ООО «Рестэйт»	http://www.restat.ru
Новосибирск	ООО Центр инновационных кадровых решений «Апогей»	http://apogee-centre.ru
Пенза	Частное учреждение Центр альтернативного разрешения споров «СОГЛАСИЕ»	http://www.center-soglasie.ru

Пермь	Некоммерческое партнерство «Лига медиаторов». Представительство в г. Пермь	http://arbimed.ru/predstaviteli-v-gorodah
Пермь	Некоммерческое партнерство профессиональных медиаторов Пермского края	http://www.mediatio.biz
Пермь	Пермская краевая общественная организация «Ассоциация медиаторов Пермского края»	http://www.mediator59.ru
Пермь	Центр школьной и семейной медиации Пермского государственного гуманитарно-педагогического университета	http://pspu.ru/university/fakultety-i-instituty/pravovogo-i-socialno-pedagogicheskogo-obrazovaniya/laboratorii/centr-shkolnoj-i-semejnoj-mediacii/
Псков	АНО «Центр правового просвещения и медиации»	http://www.csdpr.ru
Пятигорск	Комитет посредников по проведению примирительных процедур при Пятигорской Торгово-промышленной палате	http://tppnakmv.ru/otdely/uristy/
Ростов-на-Дону	Центр медиации Торгово-промышленной палаты Ростовской области	http://www.tppro.ru/mediatsiya/
Рязань	АНО АРС «Рязанский центр медиации и права»	http://www.mediator-rzn.ru
Самара	Некоммерческое партнерство «Поволжский Союз Медиаторов»	http://медиаторство.рф
Самара	НП Лига медиаторов. Представительство в г. Самаре	http://arbimed.ru/predstaviteli-v-gorodah
Санкт-Петербург	Некоммерческое партнерство «Лига медиаторов»	www.arbimed.ru
Санкт-Петербург	Центр медиации при адвокатской палате Санкт-Петербурга	http://mediator.spb.ru/
Ставрополь	Центр медиации Торгово-промышленной палаты Ставропольского края	http://www.tppsk.ru/service/detail/mediatsiya-service-103.html
Тамбов	Коллегия посредников (медиаторов) по проведению примирительных процедур при Тамбовской областной Торгово-промышленной палате	http://www.totpp.ru/levoe-menyu/uslugi-i-deyatelnost-palaty/kollegiya-posrednikov
Тверь	ООО «АС-Консалтинг»	http://www.askonsalting.ru
Тюмень	ООО Консалтинговое бюро «КОНЦЕНТ»	www.bconcent.com
Хабаровск	Некоммерческое партнерство «Союз медиаторов Дальнего Востока и Забайкалья»	

Хабаровск	ООО «Медиатор ДВ»	
Чебоксары	Коллегия посредников (медиаторов) при Торгово-промышленной палате Чувашской Республики	http://www.tppchr.ru
Череповец	Некоммерческое партнёрство «Центр разрешения конфликтов»	
Южно-Сахалинск	Некоммерческое партнерство «Лига медиаторов». Представительство в Южно-Сахалинске	http://arbimed.ru/predstaviteli-v-gorodah

Приложение 4.3

Реестр организаций, предоставляющих образовательные услуги в области медиации

Владивосток	ЦДО «Академия профессионального роста» Владивостокского государственного университета экономики и сервиса	(http://www.apr-vl.ru/ru/services/cmd_show/id_3diana.grudtsyna@vvsu.ru)
Волгоград	Автономная некоммерческая организация «Международный центр подготовки кадров»	http://mcpk34.ru
Воронеж	Центр правовых инноваций и примирительных процедур Воронежского государственного университета	http://www.vsu.ru/russian/structure/edu/media_center.html
Екатеринбург	Институт государственного и муниципального управления УрГЭУ (ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»)	http://usue.ru/education/dpo/ig
Екатеринбург	Центр медиации Уральской государственной юридической академии (УрГЮА)	www.mediation-ural.com
Иркутск	Центр дополнительного профессионального образования Юридического института Иркутского государственного университета	http://lawinstitut.ru/ru/education/mediaciya.html
Казань	Центр медиации, урегулирования конфликтов и профилактики экстремизма при Институте непрерывного образования Казанского федерального университета	http://kpfu.ru/ino
Киров	АНО Центр «Интуиция»	http://www.intuiciy.ru
Киров	Некоммерческое партнерство «Приволжский центр медиации»	
Красноярск	Некоммерческое партнерство «Сибирский Центр конфликтологии»	http://emediator.ru
Красноярск	Центр медиации Юридического института Сибирского федерального университета	http://law.sfu-kras.ru/mediation-center
Москва	АНО «Центр медиации и права»	http://www.mediacia.com
Москва	Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Московская академия рынка труда и информационных технологий»	http://martit.ru/dopolnitelnoe-professionalnoe-obrazovanie/mediation
Москва	Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российский новый университет» Юридический факультет	http://rosnou.ru/law/qualification
Москва	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение «Российская академия правосудия»	http://www.raj.ru

Новосибирск	Автономная некоммерческая организация образования и права «Новосибирский Центр Медиации»	http://www.mediatsib.ru
Ростов-на-Дону	Ростовский государственный экономический университет (РИНХ) (Юридический факультет)	www.rsue.ru
Ростов-на-Дону	Центр внесудебного разрешения споров Ростовского филиала ФГБОУ ВПО «Российская академия правосудия»	http://mediacia-rostov.ru
Самара	Некоммерческое партнерство «Поволжский Союз Медиаторов»	
Санкт-Петербург	Институт практической медиации при НП «Лига медиаторов»	http://arbimed.ru/institut-povysheniya-kvalifikacii-m
Санкт-Петербург	Институт философии СПбГУ	http://philosophy.spbu.ru/3316/8044/13022
Санкт-Петербург	Центр развития переговорного процесса и мирных стратегий Санкт-Петербургского государственного университета	http://www.conflictology.spb.ru
Санкт-Петербург	ЧОУ Институт правовых исследований, адвокатуры и медиации	http://institut.apspb.ru
Саратов	Центр по урегулированию споров (процедуре медиации) Поволжского юридического института (филиала) ФГБОУ ВПО «Российская правовая академия министерства юстиции Российской Федерации»	www.sarrpa.ru
Тамбов	Некоммерческое образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Центр правовых примирительных процедур»	www.mediaciacpp.ru
Улан-Удэ	Негосударственное образовательное учреждение Учебно-методический центр «Триада»	http://www.umctriada.ru

Электронное научное издание
сетевого распространения

Предприятия в условиях высокой
турбулентности внешней экономической
среды
Выпуск №2

монография

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов



ISBN 978-5-907072-47-3



9 785907 072473

Усл. печ. л. 8.0.

Объем издания 2,0 МВ

Оформление электронного издания: НОО

Профессиональная наука, mail@scipro.ru

Дата размещения: 25.11.2018 г.

URL: <http://scipro.ru/conf/monographbusiness3.pdf>