

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ АКАДЕМИКА Д.Н. ПРЯНИШНИКОВА»**

На правах рукописи



Коваленко Александр Игоревич

**СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЗАЩИТЫ
ИМУЩЕСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ УЧАСТНИКОВ РЫНКА
АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным
хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями,
отраслями, комплексами (АПК и сельское хозяйство)

Диссертация
на соискание ученой степени кандидата экономических наук

Научный руководитель:
доктор экономических наук,
профессор Светлаков А. Г.

Пермь, 2021

Оглавление

Введение.....	3
1. Теоретические положения институциональных преобразований по защите имущественных интересов организаций, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию.....	13
1.1 Эволюция теоретических подходов к обеспечению защиты имущественных интересов организаций аграрного сектора экономики.....	13
1.2 Основные выявленные принципы и факторы, влияющие на рыночное пространство алкогольной продукции.....	39
1.3 Зарубежный опыт бифуркационных изменений по обеспечению защиты имущественных интересов организаций перерабатывающей промышленности.....	62
2. Методический инструментарий оценки уровня уязвимости защиты рынка алкогольной продукции.....	77
2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности участников рынка алкогольной продукции.....	77
2.2 Методика оценки уровня уязвимости защиты имущественных интересов организаций-производителей алкогольной продукции.....	109
2.3 Сговор как инструмент обострения противоречий в диффузии рынка алкогольной продукции.....	140
3. Механизм защиты регионального рынка алкогольной продукции в условиях продовольственной турбулентности.....	150
3.1 Инструменты модернизации и стратегия защиты рыночного пространства.....	150
3.2 Организационно-экономический механизм реализации стратегии защиты и повышения конкурентоспособности продовольственного рынка региона.....	169
3.3 Прогнозный сценарий развития рыночного пространства алкогольной продукции.....	179
Заключение.....	189
Список использованных источников.....	192
Приложение.....	210

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В условиях современности, в которых существуют внутренние и внешние угрозы стабильного развития продовольственных рынков, его участники осуществляют мероприятия по сохранению и защите принадлежащего им имущественного интереса. Имущественный интерес участников рынка подразумевает не только заинтересованность собственника сохранить имущество, но и получить прибыль в результате его эффективного использования. Защита имущественных интересов является одной из основ спокойной деятельности не только организаций производителей алкогольной продукции, но и стабильного функционирования и развития регионального алкогольного рынка.

Производство алкогольной продукции относится к пищевой промышленности, как отрасли сельского хозяйства, так как основным используемым сырьем является спирт, получаемый из зерна, винограда, других фруктов и ягод. Поэтому участники рынка находятся в зависимости не только от устойчивой и стабильной деятельности поставщиков, но и от качества производимого ими сельскохозяйственного сырья.

Кроме того, производители алкогольной продукции как непосредственные участники алкогольного рынка находятся под влиянием изменений институтов защиты имущественных интересов, а также меняющейся внешней среды. Поэтому выявление слабых и уязвимых мест имущественного комплекса организации, а также оценка принимаемых мер по его защите являются актуальными и необходимыми условиями поддержания, функционирования и развития рынка алкогольной продукции Пермского края.

Необходимо рассмотреть возможности внедрения приоритетных мероприятий с учетом адаптации к специфике алкогольного рынка и инновационного подхода, способствующих защите имущественных интересов и устойчивости участников рынка алкогольной продукции. Решение этой

задачи требует всестороннего углубленного изучения проблематики, совершенствования теоретической и методической базы. Именно этим обусловлен выбор темы диссертационного исследования.

По исследованию агропродовольственного рынка опубликовано значительное количество научных трудов по различным видам продукции. Однако освещение в них вопросов, связанных с сохранением имущественных интересов производителей алкоголя как участников агропродовольственного рынка, рассматривались, с точки зрения их зависимости от государственной политики, а проблемы защиты имущественных интересов раскрывались на примерах сельскохозяйственных производителей в целом. Также опубликованы работы, связанные с государственным регулированием и защитой имущественных интересов на рынке алкогольной продукции, в области экономической теории с точки зрения формирования спроса и предложения, а также в зависимости от типов рыночных структур. Работы, опубликованные в области гражданского права, рассматривают вопросы повышения качества и безопасности алкогольной продукции, защиту интересов правообладателей алкогольных брендов, а также вопросы нормативного регулирования налогового, таможенного, бюджетного и административного права. Исследование рынка алкогольной продукции и защиты имущественных интересов в области уголовного права направлены на решение проблем фальсификации продукции, сырья и материалов, а также контроль за проведением проверок в области оборота алкогольной продукции. Результаты данных научных разработок являются фундаментальными, но требуют корректировки в соответствии с текущей действительностью, в связи с происходящими изменениями характера негативных явлений и точек уязвимости. Поэтому возникает необходимость рассмотрения возможных отрицательных последствий и механизмов их локализации. Проблема обеспечения защиты имущественных интересов организаций производителей алкоголя требует комплексного решения с внедрением инновационных

механизмов с учетом современной институционализации и методов их защиты, в связи с чем, заявленная тема работы является актуальной.

Состояние изученности проблемы. Наиболее заметный вклад в изучении вопросов развития алкогольного рынка внесли такие ученые, как С. Герберштейн, И.Г. Прыжов, В.В. Похлебкин, А.В. Назаренко, Р.Ю. Скоков, В.В. Радаев, А.Г. Быкова, У.М. Садыров, А.Я. Зыбин, А.А. Жук. Вопросами государственного регулирования агропродовольственного рынка занимались А.Н. Семин, А.Н. Митин, В.М. Кручинина, С.М. Рыжкова, Н.С. Михайлова, Е.В. Романенко, Т.Ю. Глушко, М.А. Григорьева. Опыт развития агропродовольственных рынков зарубежных стран отражен в работах Н.Д. Аварского, Ж.Е. Соколовой, Х.Н. Гасановой, Я.В. Ворониной, О.Г. Чарыковой, Н.Ш. Ватолкиной, Н.В. Малышевой, Ю.Ю. Голубятниковой. Вопросы развития агропродовольственных рынков и их институтов были освещены в научных работах российских и зарубежных ученых: В.М. Шараповой, А.Г. Папцова, И.Г. Ушачева, А.И. Алтухова, С.Г. Головиной, В.В. Вольчик, D.C. North, B-A. Lundvall, Lj. Rajnović, N. Urruty, S. Douxchamps.

Вопросы реализации и защиты имущественных интересов были отражены в работах Б.А. Воронина, И.П. Чупиной, Г.П. Бутко, Т.И. Бухтияровой, А.Г. Светлакова, В.И. Кузнецова, В.К. Сенчагова, Т.М. Рогуленко, О.О. Чудинова, М.А. Меньшиковой, Г.И. Молева, Ю.В. Вохмяниной, В.П. Янишен, Е.В. Гвоздева, Л.Ф. Бердниковой, В.Н. Буркова, И.В. Бурковой, Е.В. Гвоздева, А.В. Щепкина, И.В. Елоховой, О.О. Чудинова, Д.А. Новикова, А.О. Алексеева, В.Д. Кондратьева, Н.А. Коргина, В.А. Харитонов, С. А. Harvey, Z. L. Rakotobe, N. S. Rao.

Результаты этих исследований не утратили актуальность и значимость для современного изучения, однако изученные проблемы требуют инновационного подхода в решении, с учетом текущей действительности.

Основными проблемами, требующими рассмотрения и решения, будут являться: развитие рынка алкогольной продукции; увеличение производственного и трудового потенциала; инновационные внедрения

аграрной отрасли; повышение конкурентоспособности региональных производителей алкогольной продукции; улучшение качества готовой продукции и формирование культуры потребления алкоголя. Решение этих задач позволит обеспечить стабильное и устойчивое функционирование и развитие рынка алкогольной продукции.

Несмотря на большое количество проведенных исследований в области развития агропродовольственного рынка, недостаточно полно освещены вопросы определения уязвимости защиты участников рынка алкогольной продукции и мероприятия по обеспечению их стабильности, а также защиты рынка алкогольной продукции в целом.

Целью исследования является развитие теоретико-методических подходов и практических рекомендаций в направлении институционализации и повышения уровня механизма защиты имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции.

Для достижения цели были определены следующие **задачи**:

1. Уточнить и расширить теоретические положения институциональных преобразований по защите имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции.

2. Разработать методический инструментарий оценки уровня уязвимости защиты имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции.

3. Определить тактические и стратегические мероприятия защиты рынка алкогольной продукции, направленные на сохранение и защиту имущественных интересов его участников.

4. Представить и обосновать авторский организационно-экономический механизм реализации стратегии защиты имущественных интересов и повышения конкурентоспособности участников рынка алкогольной продукции.

Объектом исследования является рынок алкогольной продукции Пермского края.

Предмет исследования – организационно-экономические отношения, возникающие среди участников рыночного пространства, включающие механизмы, инструменты и противоречия в процессе обеспечения защиты имущественных интересов.

Область исследования соответствует пунктам паспорта специальности ВАК 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – АПК и сельское хозяйство): п. 1.2.37 – институциональные преобразования в АПК; п. 1.2.31 – функционирование и развитие агропродовольственных и ресурсных рынков АПК, методы их защиты; п. 1.2.38 – эффективность функционирования отраслей и предприятий АПК.

Теоретической и методологической основой исследования стали труды российских и зарубежных ученых по проблемам защиты имущественных интересов организаций. Информационной базой исследования являлись статистические сборники и аналитические документы, прочие нормативные акты Российской Федерации и Пермского края, а также авторские исследования. В качестве основных методов исследования использовались иерархические механизмы комплексного оценивания, непрерывная процедура комплексного оценивания и эквивалентная ей нечеткая процедура, которые позволили выявить и агрегировать критерии для раскрытия темы научного исследования. Чтобы решить поставленные задачи, в научном исследовании применялись такие методы исследования как анализ и синтез, экономико-статистический, аналитический, экономико-математический, абстрактно-логический, монографический, исторический, расчетно-конструктивный, балансовый и нормативный.

Эмпирической базой исследования являются исследования по определению уязвимости и защиты аграрного сектора экономики, а также нормативно-правовые акты федерального уровня, указы и постановления органов государственной власти регионального уровня; данные государственной статистики, а также статистическая информация из

специализированных источников в области оборота и потребления алкогольной продукции, в том числе по Пермскому краю; материалы научно-практических конференций по вопросам аграрной политики; научные разработки учебных заведений и научно-исследовательских центров; источники из всемирной сети Интернет, в том числе, научной электронной библиотеки, а также сведения, полученные автором.

Наиболее существенные результаты работы и их научная новизна заключаются в разработке теоретико-методических положений и практических рекомендаций по защите имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции, с учетом современной институционализации.

Элементы научной новизны:

1. Систематизированы и расширены теоретические положения институциональных преобразований по защите имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции, расширен понятийный аппарат по заявленной тематике с учетом современных элементов защиты имущественных интересов. Предложены определения понятий: «институты защиты имущественных интересов» с уточнением норм и правил взаимодействия, выполнение которых обеспечено государственным механизмом; «защита имущественных интересов» с уточнением и расширением мероприятий по защите имущественных интересов; «рынок алкогольной продукции» с уточнением оказываемого обременительного воздействия и расширением процесса оборота продукции. Уточнены принципы и факторы, влияющие на рыночное пространство алкогольной продукции.

2. На основе проведенного анализа современного состояния рынка алкогольной продукции, обоснован, представлен и применяется на практике методический инструментарий оценки уровня уязвимости защиты имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции в виде авторского аналитического продукта – программы для ЭВМ (Свидетельство Роспатента №2021661372). Разработанная программа может быть

адаптирована к использованию в оценке уровня уязвимости имущественных интересов любых организаций, путем идентификации характерных им параметров.

3. Разработаны и применяются в региональной практике приоритетные тактические и стратегические мероприятия по защите имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции.

4. Разработана авторская модель организационно-экономического механизма реализации тактических и стратегических элементов защиты имущественных интересов в вопросах повышения конкурентоспособности рынка алкогольной продукции с учетом его прогнозного сценария.

Практическая значимость результатов исследования заключается в разработанном методическом инструментарии оценки уровня уязвимости защиты имущественных интересов и практических мероприятий по его применению, представленных в диссертационной работе, которые направлены на обеспечение защиты имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции. Предлагаемый методический инструментарий может быть адаптирован для любых организаций, в связи с его универсальностью, что позволит при постоянно меняющихся внешних и внутренних факторах оценивать уязвимость отдельных хозяйствующих субъектов и их объединений на региональном уровне. Это позволит достичь ожидаемых результатов в поддержке и защите регионального агропродовольственного рынка.

Степень достоверности выводов и рекомендаций, отраженных в диссертации, подтверждается применением обоснованного методического инструментария оценки уровня уязвимости защиты организаций АПК, результаты которого согласуются с фактическими изменениями факторов внешнего и (или) внутреннего окружения исследуемой организации, что подтвердило его адекватность.

Логическая схема исследования представлена на рисунке 1 с учетом специфики объекта и типологии исследования, методического

инструментария и сценарной обработки, механизма, формы и результата реализации.



Рисунок 1 – Структурно-логическая схема исследования

Апробация результатов исследования. Диссертация выполнена в соответствии с планом научно-исследовательских работ ФГБОУ ВО Пермский ГАТУ им. академика Д.Н. Прянишникова и индивидуальным планом научно-исследовательской работы аспиранта. Основные положения научного исследования докладывались и обсуждались на международных, всероссийских и краевой научно-практических конференциях, в том числе:

- VI Международной научно-практической конференции «Экономическая безопасность: проблемы, перспективы, тенденции развития». Пермский ГНИУ, 19 февраля 2020 года;

- Краевой научно-практической конференции «Актуальные вопросы продовольственной и экономической безопасности в современных условиях». Пермский ГАТУ, 07 апреля 2020 года;

- Международной конференции «Экономические и социальные тренды устойчивого развития современного общества». Красноярск - Санкт-Петербург, 20-22 мая 2020 года;

- Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 90-летию основания университета. Пермский ГАТУ, 20 октября 2020 года);

- Всероссийской научно-практической конференции «Молодежная наука 2021: технологии, инновации», посвященной Году науки и технологий в Российской Федерации. Пермский ГАТУ, 09-12 марта 2021 года.

Публикации. Основные результаты диссертационного исследования опубликованы в 12 авторских научных работах, в том числе в 6 статьях в рецензируемых изданиях, рекомендованных ВАК, в том числе 1 статья в журнале, индексируемом в Web of Science и Scopus, 1 статья в издании, индексируемом в Web of Science, 1 монографии.

Объем и структура диссертации. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, включающего 138 наименований, и приложений. Работа изложена на 209 страницах, содержит 20 таблиц, 33 рисунка и 19 формул.

Во введении обосновывается актуальность темы исследования, характеризуется состояние научной изученности проблемы; сформулированы цель и задачи; определены объект и предмет исследования; теоретическая и методологическая базы; представлены научная новизна, практическая значимость и апробация результатов диссертационного исследования.

В первой главе «Теоретические положения институциональных преобразований по защите имущественных интересов организаций, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию» рассматриваются развитие теоретических подходов исследования и зарубежный опыт по исследуемой проблеме.

Во второй главе «Методический инструментарий оценки уровня уязвимости защиты продовольственного рынка алкогольной продукции» дается характеристика современного состояния рынка алкогольной продукции, представлена методика оценки уровня уязвимости защиты имущественных интересов организаций-производителей алкогольной продукции с учетом существующих проблем, противоречий и перспектив.

В третьей главе «Инновационный механизм защиты регионального рынка алкогольной продукции в условиях продовольственной турбулентности» предложены инструменты модернизации стратегии защиты рынка алкогольной продукции, разработан их организационно-экономический механизм реализации и представлен прогнозный сценарий развития рыночного пространства алкогольной продукции.

В заключении обобщены теоретические выводы и представлены практические рекомендации проведенного исследования.

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ПО ЗАЩИТЕ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ, ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ

1.1 Эволюция теоретических подходов к обеспечению защиты имущественных интересов организаций аграрного сектора экономики

Интерес в сохранении имущества имеется у собственника или у выгодоприобретателя. В случае, когда у государства была монополия на производство и продажу алкоголя, то меры защиты были исключительно государственные. А в случае, когда оборотом алкогольной продукции занимаются частные лица, меры защиты применяются не только государством, как выгодоприобретателем – получателем налогов, но и непосредственно предпринимателем – собственником, у которого всегда существует интерес в сохранении собственного имущества. Поэтому уместно рассматривать как государственные меры защиты, так и меры защиты частных лиц – субъектов гражданского оборота.

Как правило, меры защиты имущества подкреплены установленными законодательством правами на имущество и на возмещение ущерба, причиненного имуществу и связанным с ним интересам.

В первом источнике русского права – своде законов «Русская правда», была закреплена защита гражданских прав путем возмещения материального ущерба. В частности, устанавливалась мера ответственности за воровство скота, зерна, пчел, меда, за порчу земли и воровство с пашни, а также за причинение вреда холопам, которые являлись трудовым ресурсом. Вид наказания – в основном денежный штраф, который уплачивался как князю, так и собственнику [83].

Данные правила действовали унифицировано на всей территории Киевской Руси, поэтому можно сделать вывод, что первые меры по

предупреждению противоправных действий и восстановлению нарушенных прав в отношении имущества и связанных с ним интересов были закреплены в Русской правде в виде возможных штрафных санкций, применяемых к нарушителям.

На развитие первых форм защиты имущественных интересов оказал влияние период феодальной раздробленности, который сопровождался разноскоростным и неоднородным экономическим и общественным развитием [47]. В каждом из 250 мелких княжеств существовал свой порядок, который закреплялся в виде изменений и дополнений к «Русской правде» или собственного свода законов, например, Новгородская и Псковская судные грамоты.

На момент формирования первых мер защиты имущества, зарождалась культура потребления алкогольных напитков. Первыми из них были произведенные в домашних условиях брага, квас, пиво и др., крепость которых не превышала 6%. Следует отметить, что качество производимой продукции было достаточно хорошим, так как потребитель сам контролировал качество сырья и технологию производства.

Алкогольные напитки употребляли богатые и знатные люди для установления и поддержания общественных связей во время проведения церковных обрядов, ритуалов и праздников. Ремесленники и крестьяне считали, что празднования – это право господ, поэтому после богослужения приступали к богоугодному делу – работе [34].

В середине XV века впервые введена государственная монополия на производство и реализацию алкогольной продукции в связи с появлением промышленного производства и высокой урожайности зерна, которое является сырьем для перегонки алкоголя [17]. Производство в промышленных масштабах позволило обеспечить потребителей готовой продукцией с хорошими качественными характеристиками. Употребление алкогольных напитков ограничивалось проводимой русскими царями Иваном III, который ввел первую «питейную монополию», и Василием III, который запретил ввоз

виноградного спирта, жесткой политикой в отношении производства и поддержания традиционных принципов потребления [77, 44, 73].

В это же время происходит развитие первых институтов защиты имущества, которое отражено в Судебниках 1497 и 1550 гг., где впервые был заложен принцип разделения ответственности за смежные земельные участки между собственниками и возможность судебной защиты в спорных вопросах [98].

При правлении Иван IV для развития государственного регулирования в области алкогольной продукции в 1552 году в Москве был открыт первый царский кабак для продажи алкоголя. Было дано распоряжение прекратить домашнее производство и торговлю, которое распространялось на наместников. Кроме того, был установлен необходимый размер выручки от деятельности таких кабаков. В случае недобора до минимального размера, государство требовало возместить недостающую сумму за счет населения [77]. Кроме этого, была установлена ответственность в виде телесных наказаний за тайную продажу и производство алкогольных напитков [74]. Такие меры государственного регулирования защищали потребителей от продукции, производимой кустарным способом без какого-либо контроля и гарантий ее качественных характеристик.

Таким образом, в XV-XVI вв. происходит качественное изменение в производстве алкогольных напитков. Вместо домашнего изготовления, государство поддерживает зарождающуюся алкогольную промышленность. Цель поддержки заключается в постоянном пополнении казны, однако она сопряжена с возникающими проблемами социального характера, связанной с алкоголизацией населения.

Кроме того, происходит развитие мер защиты имущества и всех видов производства, в нормативных актах закреплена ответственность за незаконный оборот алкоголя, причинение материального ущерба собственникам, а также возможность судебной защиты своих прав. Поэтому следует согласиться с мнением Р.В. Серикова, который говорил о раннем

осознании государством значимости алкогольной отрасли для бюджета и о попытках регулирования данных отношений [90].

К середине XVII века ситуация на рынке алкогольной продукции осложнилась большим количеством частных корчемств, которые были открыты Иваном VI для розничной продажи алкоголя. Нарастало количество хищений сырья и фальсификации, в результате чего происходило снижение качества алкоголя, которое привело к «кабацким бунтам» [90]. Итогом сложившейся ситуации явилось принятие «Собора о кабаках», который после доработки был включен в Соборное уложение 1649 года [96]. Оно укрепило защиту права собственности на имущество, установив разграничение между законным и незаконным, добросовестным и недобросовестным владением, а также расширило и уточнило судебную защиту имущественных интересов собственников имущества [106].

Затраты государственного бюджета на участие в Северной войне при правлении Петра I составили $\frac{2}{3}$ от совокупного объема. Недостаток средств в государственном бюджете возмещался за счет отчислений за производство и продажу алкогольной продукции, к тому же население принуждали приобретать алкоголь [50]. Поэтому можно сделать вывод, что налоговая политика во времена правления Петра I также предусматривала пополнение бюджета за счет продажи алкогольной продукции.

Петром I была введена монополия на крепкие алкогольные напитки, однако с 1716 г. им провозглашена свобода винокурения, которая была обложена двойным акцизом. Первая часть уплачивалась за реализованную готовую продукцию, а вторая – с каждого клейменного куба за каждую единицу учтенного оборудования. Данный подход позволил пополнить казну и заинтересовал помещиков, выращивающих зерно, заниматься винокурением [52].

Следует отметить, что при Петре I был издан «Указ о покупке к заводам деревень», который впервые законодательно закрепил возможность заводам для увеличения производственных мощностей приобретать земли деревень,

таким образом, обеспечивая работой жителей этих деревень. В этом можно усмотреть первые законные способы реализации имущественных интересов представителей мануфактур, которые получали право увеличивать собственные средства производства.

Дальнейшее развитие рынка алкогольной продукции произошло во времена правления Екатерины II: была узаконена привилегия дворянства в винокурении. Созданные казенные производства обеспечивали качественной продукцией все сословия без конкуренции. В 1781 г. был издан «Устав о вине», который отменил налогообложение на производство алкоголя в зависимости от емкости кубов, также было отменено их клеймение [42]. Производство алкоголя было возложено на казенные питейные палаты, у которых существовал обязательный план производства. План производства учитывал предыдущий опыт и потребности, характерные для определенной местности. Произведенное вино продавалось откупщикам только из государственных складов, таким образом достигалась цель недопущения на рынок некачественного и суррогатного алкоголя. Его дальнейшая реализация осуществлялась по установленной цене. Однако, позднее, вино разрешено заготавливать непосредственно откупщикам. Государственная цена на розничную продажу алкоголя устанавливалась один раз в четыре года. В 1817 году Екатерина II утвердила «Устав о Питейном сборе», который наделил казенные палаты и уездные управления правом оптовой реализации алкоголя по фиксированной цене [99].

Совместно с развитием алкогольного рынка происходили изменения в области защиты имущества и связанных с ним интересов собственника. Так, в X томе Свода законов Российской империи 1835 года были систематизированы законы об имуществе, правах и обязанностях, судопроизводстве и мерах гражданской ответственности. Впервые определено право собственности как исключительное и независимое от постороннего лица вечно и потомственно владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом. Договоры могли заключаться в отношении определенных действий или в

отношении определенного имущества. Сам договор считался обоюдным соглашением сторон [66].

Таким образом, можно сделать вывод, что формальное составление и утверждение договоров, их конкретизация по видам, условиям и обязательствам сторон свидетельствует о развитии институтов защиты имущественных интересов. Договоры позволяют четко определить права и обязанности сторон, сроки и содержание возникших между людьми гражданских отношений. Кроме того, договоры упрощают процесс привлечения к гражданской ответственности в случае нарушения договорных условий. Установленные законодательством нормы гарантировали защиту имущественных прав собственников путем привлечения виновных лиц к ответственности и предоставляли право потерпевшим требовать возмещение причиненного ущерба.

Следующим этапом в развитии алкогольного рынка и институтов защиты имущественных интересов является время правления Николая I. В 1828 г. была отменена государственная монополия производства алкогольных напитков, после чего каждый мог заниматься производством как крепких, так и слабоалкогольных напитков, что повлияло на появление низкокачественной продукции. В 1851 году Николай I возвращается к государственному контролю производства алкогольной продукции. Теперь производством занимается исключительно государство в лице казенных винокурен, а розничной продажей занимаются откупщики. Также при Николае I в Уложении о наказаниях уголовных и исполнительных 1845 года [65] усматривается эволюция мер защиты имущественных интересов (см. таблицу 2).

В 1861 году, в продолжение политики пополнения казны за счет оборота алкогольной продукции, Александром II введен Устав о питейном сборе, который устанавливал размер налогов, к которым относились патентные сборы с производителя и продавца, а также акциз, уплачиваемый с любого

вида алкогольной продукции. Стоимость патента определялась в зависимости от территории продажи алкоголя и типа торгового объекта.

С 1 января 1863 года была отменена откупная система, в результате чего в 6 раз увеличилось количество кабаков. Вместо нее вводится акцизная система, которая создала конкуренцию на рынке, так как для того, чтобы заниматься производством алкогольной продукции, было необходимо соответствовать установленным государственным требованиям. В связи с ростом продаж алкогольной продукции, произошло пополнение налоговых сборов, которые покрывали государственные расходы на модернизацию и индустриализацию экономики [13].

Необходимо отметить возникновение в 1864 году нового института защиты имущественных интересов – кредитования, произошло открытие первого коммерческого кредитного банка, который был основан на базе «Санкт-Петербургского кредитного общества» [39].

Таким образом, развитие рынка алкогольной продукции при Николае I и Александре II сопровождалось изменчивой государственной контрольной политикой, происходит дифференциация продавцов алкоголя в зависимости от территории продаж и типа торгового объекта, а также соблюдение продавцами установленных требований, в том числе по качеству продукции.

Увеличение доходов от налогообложения способствовало модернизации и индустриализации экономики в целом. Кроме того, происходило развитие института права собственности и мер по его защите, в частности установлена поддержка фабрик и других производств путем введения ответственности за организацию забастовок. Немаловажную роль в развитии промышленности сыграло открытие первого коммерческого кредитного банка.

В 1894 году по инициативе министра финансов С.Ю. Витте вводилась казенная винная монополия, для чего осуществлялись государственные подготовительные меры. Во-первых, было обращено внимание на то, что заводы Пермской, Уфимской и Самарской губерний производили 315 тыс. ведер спирта в год, а население этих губерний потребляло 3 млн. ведер в год.

В связи с чем общий объем производства спирта был увеличен на 1 млн. 200 тыс. ведер спирта. Для расширения выпуска готовой продукции заводам выдавались ссуды под 4% годовых, планировалось построить спиртоочистительные заводы, провести модернизацию очистительных, фильтрационных и других технических систем [цит. по: 26].

6 июня 1894 года было утверждено новое положение «О казенной продаже питей», которое на первом этапе касалось 4 губерний: Пермской, Уфимской, Оренбургской и Самарской. Постепенно к 1904 году государственная монополия действовала на всей территории Европейской части России, Западной Сибири и на большей части Восточной Сибири. На территории России действовали как казенные, так и частные заводы, с которыми государство заключало договоры на очистку спирта сроком от 6 до 10 лет. Реализация продукции была под контролем государства, которое разрешало продажи только из казенных очистительных складов, винных лавок и частных питейных заведений.

В результате введения казенной винной монополии удалось не только увеличить налоговые поступления, но и построить новые заводы, провести модернизацию действующих производств и как следствие – улучшить качество спирта, производимого путем ректификации [26].

Таким образом, до 1914 года винокуренное дело постоянно развивалось. Также следует отметить не только применяемые государством юридические меры по защите имущественных интересов, но и экономические меры, которые были направлены на развитие и модернизацию производства, благодаря которым удалось увеличить имущественный потенциал не только непосредственно производителей, но и самого государства за счет увеличения налоговых поступлений.

В 1914 году был введен сухой закон, который повлиял на значительное сокращение производства алкоголя. Сухой закон действовал во время Первой мировой войны, революции, Гражданской войны и иностранной интервенции

[93]. В это время происходит возврат населения к домашнему производству пива, браги, самогона, в том числе низкого качества.

Отмена сухого закона проходила постепенно, в 1921 году было разрешено продавать виноградные вина, в 1922 году разрешена продажа пива, в 1925 году издано постановление о возобновлении производства и торговли спиртными напитками. Таким образом, была установлена государственная водочная монополия, при которой налоговые поступления от продаж алкоголя были направлены для создания на больших территориях единого государства. Эти средства позволяли содержать и развивать действующую армию.

С созданием социалистического государства изменилось отношение к собственности, ключевой задачей которого было обеспечить ее защиту. Поэтому за посягательства в отношении собственности государство привлекало к ответственности в виде лишения свободы, а при наличииотячающих обстоятельств применялся расстрел. Особенно жестко наказывались деяния, направленные против государственной собственности, в том числе, хищения государственного имущества торговых организаций, а также имущества совхозов, колхозов и кооперативов [7], так как при совершении противоправных действий вред причинялся, в первую очередь, интересам государства. Таким образом, в людях воспитывалось уважительное отношение к собственности государства, как к основе экономического развития и стабильности. Подтверждением этому является мнение О.А. Солиной, согласно которому приоритет защиты госимущества существовал за все время существования СССР [94]. Он заключался в установлении более жестких санкций за преступления против социалистической собственности, в сравнении с преступлениями против личного имущества.

Во время Великой Отечественной войны увеличилась степень защиты частного имущества путем ужесточения наказания за преступные посягательства. Совершенные кражи расценивались как преступления во время общественного бедствия, а злостное нарушение закона приравнялось к бандитизму. Характерной чертой правовой защиты имущества стало то, что

помимо уголовного преследования, преступники несли гражданско-правовую ответственность [53]. Следует отметить, что производство алкоголя во время войны было для медицинских целей, а также для технических нужд.

После Великой отечественной войны основная доля бюджета направлялась на восстановление государства. Была продолжена борьба с домашним производством алкоголя, происходило регулирование алкогольной индустрии. Значительные расходы бюджета на подъем экономики в целом рождали повышенное желание преступных элементов завладеть их частью. Для увеличения степени защиты имущественных интересов государства от неправомерных посягательств в виде хищения социалистического имущества в особо крупном размере в 1961 году была введена смертная казнь, которая действовала до 1991 года [94]. Таким образом, сохранение социалистического имущества и экономическое развитие страны в целом обеспечивалось за счет применения самых суровых мер государственной защиты.

Кроме того, продолжалась государственная борьба с незаконным оборотом алкоголя, в том числе с самогонварением, поддерживалось производство качественной продукции. В частности, в 1958 и в 1972 гг. СССР начинало проводить явную политику против употребления алкоголя.

Жесткая антиалкогольная политика была продолжена с 1985 по 1991 год. В этот период значительно сократились объемы производства и потребления алкоголя. Однако ограничительные меры поспособствовали развитию низкокачественного кустарного и домашнего производства, которое компенсировало недостаток на рынке объема продажи алкоголя, в связи с чем, доля потребления самогона достигла 64% от общего потребления. После завершения антиалкогольной политики продажа легального алкоголя частично восстановилась, однако объем потребления самогона составлял более половины [78].

В период с 1992 – 1999 гг. проводилась либеральная политика, которая была направлена на снижение контроля и надзора за алкоголем, отказ от государственной монополии на его производство. Она спровоцировала

появление и распространение суррогатной низкокачественной и дешевой продукции, что в свою очередь повлекло увеличение смертности. Следует также отметить, что в отличие от советского неравенства защиты частной и государственной собственности, в Конституции РФ провозглашена равная защита всех форм собственности [1].

Благоприятным является период с 2000 по 2006 гг. в истории развития алкогольного рынка, характерными признаками которого можно назвать повышение качества продукции, низкие цены и увеличение доходов населения. Это происходило при положительном вмешательстве в ситуацию региональных властей. Постепенно население отказалось от приобретения алкоголя низкого качества по низкой цене. Поэтому приобретение низкокачественного и дешевого алкоголя перестало быть необходимым. В связи с этим уровень потребления продукции суррогатных производств значительно сократился, а количество отчислений в бюджет практически не изменилось за счет увеличения доли рынка легальной продукции [78].

На сегодняшний день развитие рынка алкогольной продукции проходит одновременно с противодействием незаконному обороту некачественного суррогатного алкоголя, осуществляемым государством в лице его контрольных и надзорных органов. Для поддержания такой государственной политики было введено уголовное преследование лиц, осуществляющих нелегальное производство алкогольной продукции, также предусмотрена уголовная ответственность за изготовление и использование поддельных федеральных специальных и акцизных марок. Наказание за такие правонарушения – вплоть до лишения свободы. За незаконную розничную продажу алкогольной продукции лицо может быть привлечено к административной ответственности, которая предусматривает наказание в виде штрафа и конфискации.

Современный этап развития алкогольного рынка характеризуется стремлением государства увеличить объем налоговых поступлений, сохраняя при этом здоровье и благополучие населения страны [55]. Однако, подобные

шаги со стороны государства вызывают противодействие теневых элементов экономики. Следует согласиться с мнением Р.Ю. Скокова, что «Основные инструменты государственного регулирования рынка алкогольной продукции апробированы в исторической отечественной практике». Также им отмечено, что объединение социальной и налоговой политик дает положительный результат при наличии государственной монополии [93].

Также мы согласны с мнением А.В. Назаренко, который отмечал, что устойчивое обеспечение населения доступной продукцией с соблюдением требований ее количественных, качественных и ассортиментных характеристик, является миссией виноградовинодельческого подкомплекса АПК [67]. Данную миссию, на наш взгляд, должен реализовывать весь рынок алкогольной продукции.

Поэтому для выполнения социальной функции, сохранения имущественных интересов государства в виде налоговых поступлений, со стороны частных производителей – в виде увеличения доли рынка и честной конкуренции, со стороны потребителей – в виде доступа к качественной продукции, был создан специальный орган контроля – Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка (Росалкогольрегулирование, ФС РАР).

Кроме того, была введена в действие Единая государственная автоматизированная информационная система (ЕГАИС), которая функционирует с целью контроля оборота алкогольной продукции от производителей, оптовых компаний до розничных магазинов. При прохождении процедуры лицензирования, которая включает проведение проверки организации на соответствие установленным требованиям, возможно получить лицензии на производство алкогольной продукции либо на оптовую или розничную продажу. Лицензирование помогает не только контролировать рынок, в том числе по качественным характеристикам, но и обеспечивать его развитие.

Сокращение доли суррогатного и контрафактного алкоголя является одной из целей государственного регулирования на рынке алкогольной

продукции, с помощью которого создается благоприятная конъюнктура для организаций-производителей алкогольной продукции, а также для оптовых компаний и розничных магазинов. Кроме того, государственная политика несомненно направлена на формирование у населения высокой культуры потребления алкогольных напитков. Поэтому мы разделяем мнение М.Б. Латынцевой о том, что «Необходимо сочетать политику поддержания легального рынка алкоголя с одновременной защитой населения от контрафакта» [55].

На основании статистических данных 2011 – 2020 гг., продажи произведенной водки и ликероводочных изделий (ЛВИ) мы составили график (рисунок 2), данные которого подтверждают, что политическая ситуация и направления государственного регулирования имеют большое влияние на продажи алкогольных напитков.

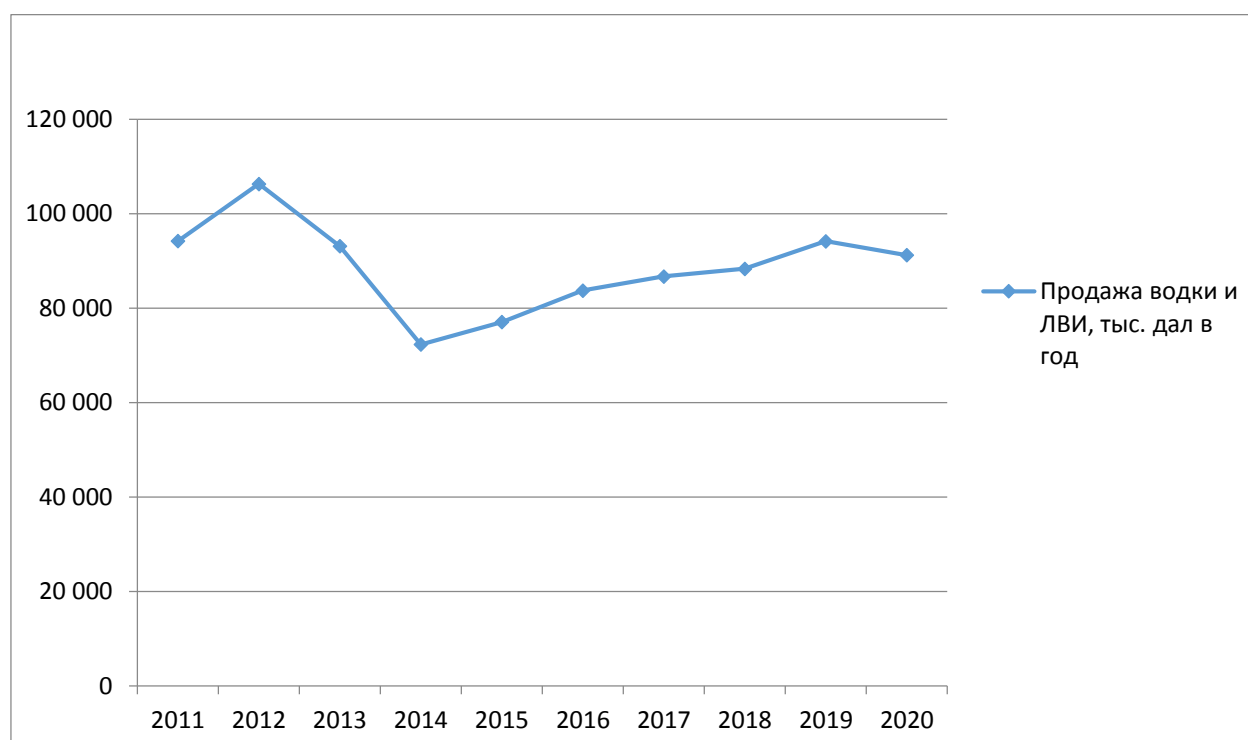


Рисунок 2 – Продажи водки и ЛВИ в России с 2011г. по 2020г.*

* Составлено автором на основе данных [70; 97]

Так, увеличение акцизов в период с 2009 по 2014 год с 191 до 500 рублей, повлекло сокращение объемов продажи водки и ЛВИ со 106 тыс. дал до 70 тыс. дал. Однако участники рынка алкогольной продукции смогли

адаптироваться к сложившимся обстоятельствам и восстановили объемы продаж в условиях жесткого государственного регулирования. Следует отметить сокращение продаж водки и ЛВИ в связи с пандемией COVID-19 [8]. Причиной сокращения явилась общая эпидемиологическая обстановка и сокращение времени розничной реализации алкогольной продукции во многих регионах России на 2 часа и более, например, в Пермском крае на 6 часов [9]. По нашему мнению, эволюцию рынка алкогольной продукции России можно разделить на следующие этапы (таблица 1).

Таблица 1 – Эволюционные этапы развития рынка алкогольной продукции *

Период	Роль государства	Характеристика рынка
до XV в.	Отсутствие государственного контроля, религиозные устои, ограничивающие употребление алкоголя	Домашнее производство. Употребление только во время церковных праздников, ритуалов, обрядов и для поддержания связей между знатью
XV-XVI вв.	Государственная монополия (введение государственного контроля)	Промышленное производство, улучшение качества продукции. Борьба с домашним производством. Торговля в царских кабаках с планом по минимальному размеру выручки для пополнения казны. Алкоголизация населения
XVII-XVIII вв.	Введение ответственности за незаконное производство, сбыт и потребление незаконного алкоголя, незаконную продажу алкоголя. Введение двойного акциза: за производство (в зависимости от объема производственных емкостей) и реализацию продукции; введение учета производственного оборудования (клеймения емкостей)	Продажей занимались частные корчмы. Хищения сырья и производство фальсификата, снижение качества готовой продукции
XIX в. (до правления Александра II)	Государственная монополия (с перерывом на начало правления Николая I) (ввод откупной системы, определение единой цены за единицу продукции)	Наличие плана производства в зависимости от предыдущих потребностей и специфики местности. Розничной продажей занимались откупщики, приобретающие оптом у государственных складов по установленной государственной цене

Продолжение таблицы 1

XIX в. (правление Александра II)	Отмена откупной системы, ввод акциза	Усиление конкуренции и увеличение количества кабаков. Для производства необходимо соответствовать государственным требованиям, в том числе по качеству производимой продукции. Увеличение продаж, увеличение доходов государства для модернизации и индустриализации экономики в целом
1894–1914 гг.	Казенная винная монополия	Модернизация производств за счет ссуд и строительство новых заводов. Государственный заказ для частных производителей. Ректификация для производства спирта, улучшающее качество
1914–1921 гг.	Сухой закон	Промышленное производство спирта для медицинских и технических нужд. Домашнее производство самогона, пива, браги и др.
1921–1941 гг.	Государственная водочная монополия	Расширение и увеличение объемов производства и продажи продукции, улучшение качества продукции
1941–1945 гг.	Перепрофилирование производственных мощностей для удовлетворения нужд фронта	Производство спирта для медицинских целей, а также для технических нужд
1945–1985 гг.	Государственное регулирование, борьба с домашним производством	Внедрение новой техники и технологий производства, улучшающей качество продукции
1985–1991 гг.	Антиалкогольная политика	Развитие низкокачественного кустарного и домашнего производства
1992–1999 гг.	Отмена государственной монополии, снижение государственного контроля	Большое количество суррогатного низкокачественного и дешевого алкоголя
2000–2006 гг.	Региональное регулирование, региональный протекционизм	Снижение стоимости, увеличение доходов населения, снижение уровня потребления суррогата, поддержка региональных производителей, барьер для вхождения в региональный рынок
с 2006 г. по н.в.	Государственная поддержка легальных производителей в виде введения ответственности за нелегальный оборот	Вход на рынок ограничен лицензионными требованиями. Введение ЕГАИС. Формирование у людей культуры потребления качественной алкогольной продукции

*Составлено автором на основе исследований

В результате анализа развития рынка алкогольной продукции нами выделены следующие закономерности:

1. Реализация алкогольной продукции направлена на пополнение бюджета государства.
2. При государственной монополии алкогольного рынка происходит борьба с незаконными видами производств, введение ответственности за нарушения, государственный контроль производства, оптовой и розничной продажи продукции и потребления, экономическое и техническое развитие отрасли.
3. При государственной политике по запрету оборота алкогольной продукции происходит развитие домашнего и суррогатного производства, сокращение качества продукции.
4. При государственной контрольной политике алкогольной отрасли происходит развитие конкуренции, технологическое и экономическое развитие, контроль качества выпускаемой продукции, борьба с теневым рынком, установление ограничений для входа в алкогольный рынок.
5. При свободном алкогольном рынке происходит увеличение продаж, сокращение стоимости, снижение качества продукции, развитие теневого рынка, сокращение домашнего производства.

На современном этапе ключевым фактором развития рынка алкогольной продукции – в целом, и каждого производителя – в частности, является модернизация производства, сокращение издержек и других затрат, необходимых для доведения продукции до потребителя. Поэтому возрастающая налоговая нагрузка требует от производителей сокращать себестоимость продукции, чтобы обеспечить собственную стабильность, спокойствие и конкурентоспособность на рынке алкогольной продукции.

Развитие рынка алкогольной продукции происходило одновременно с развитием институтов защиты имущественных интересов. В основном защита интересов происходила посредством нормативного государственного регулирования и экономической государственной поддержки. Роль и влияние

государства на алкогольный рынок обусловлены прямой заинтересованностью казны в получении налоговых отчислений, направляемых на экономическое и техническое развитие, а также необходимостью защитить граждан от некачественного алкоголя.

Мы предлагаем разделить на этапы эволюцию мер по защите имущественных интересов, начиная с первых форм хозяйствования во времена Киевской Руси и заканчивая современными мерами, с уточнением в отношении производителей алкогольной продукции (таблица 2).

Таблица 2 – Эволюция защиты имущественных интересов*

Этап	Характеристика мер защиты	Эффект
Русская правда (XXв., XXIв.), Псковская (1397г.) и Новгородская (1471г.) судные грамоты.	Государственная защита: привлечение к ответственности и возмещение материального ущерба за воровство, порчу земли, вред холопам	Предупреждение преступных посягательств и восстановление нарушенных прав
Судебник 1497г., Судебник 1550г.	Судебная защита, разделение ответственности. Ответственность за тайное производство и продажу алкогольной продукции	Предупредительные и карательные меры по защите прав и гос.интересов в области оборота алкоголя
Соборное уложение 1649г.	Разграничение законного и незаконного, добросовестного и недобросовестного владения. Расширение и уточнение судебной защиты. Ответственность за незаконное производство, продажу и потребление законно и незаконно произведенной продукции	Усовершенствование отношений, связанных с владением имущества и развитие судебной защиты. Привлечение за незаконный оборот алкогольной продукции, в том числе потребителя
Указ Петра I о покупке к заводам деревень 1721 г.	Развитие производства за счет увеличения средств производства	Реализация имущественных интересов заводов
Свод законов Российской Империи том X 1833 г.	Систематизация законов об имуществе, правах и обязанностях, судопроизводстве и мерах гражданской ответственности. Определены: право собственности; движимое и недвижимое имущество; возникновение обязательств из договора и вреда; устная и письменная, нотариальная формы договора; виды договоров: мена, купля-продажа, личный и имущественный наем, запродажа (предоплата) и др.	Качественное развитие гражданских отношений между участниками рынка

Продолжение таблицы 2

Уложение о наказаниях уголовных и исполнительных 1845г.	Имущество – собственность, состоящая из имущественных прав и связанных с ним интересов. Виды имущества: казенное и частное. Введение мер ответственности за нарушения против них. Виды преступлений: кража, грабеж, разбой, присвоение, растрата, порча имущества, мошенничество. Введение наказания за организацию забастовок	Развитие гражданских отношений, выделение государственного и частного имущества и дифференциация их защиты. Развитие преследования за нарушение в отношении имущества. Поддержка производств
1864г.	Открытие первого коммерческого банка	Развитие института кредитования
до 1914г.	Развитие и модернизация производства алкогольной продукции в виде ссуд, модернизация технических систем производства, государственный заказ, строительство новых заводов. Внедрение нового способа производства продукции – ректификации	Модернизация производства, обеспечение сбыта продукции гос. контрактами. Улучшение качества продукции и экономического потенциала государства за счет увеличения налоговых доходов.
1914г. – 1921г.	Введение сухого закона для защиты от алкоголизации населения в переходный период Российской истории	Сохранение промышленного производства спирта для медицинских и технических нужд. Домашнее производство
1921г. – 1941г.	Расширение и увеличение объемов производства и продажи алкогольной продукции	Создание социалистического государства за счет налоговых доходов
1941г. – 1945г.	Защита частного имущества и привлечение к ответственности с отягчающими обстоятельствами. Возмещение ущерба из арестованного имущества виновных	Государственная поддержка всех граждан
1945г. – 1993г.	Защита всех сфер государственных интересов: введение наказания за сокрытие преступлений или виновных лиц; введение смертной казни за хищение социалистической собственности в особо крупном размере	Полученные налоговые и иные доходы направлены на восстановление государства
с 1993 г. по н.в.	Признание и защита всех форм собственности	Развитие институтов защиты имущественных интересов

* Составлено автором на основе исследований

Представленная нами эволюция защиты имущественных интересов образует процесс институционализации, который предполагает возникновение и развитие правил взаимодействия между участниками рынка, образующих институты защиты с учетом их современного значения. Таким образом, мы делаем вывод, что развитие рынка алкогольной продукции и возникновение множества противоречий, столкновений интересов частных и

государственных элементов обусловило институционализацию защиты как государственных, так и частных интересов, в том числе участников рынка алкогольной продукции.

У.М. Садыров отмечает, что алкогольный рынок – часть продовольственного рынка, на котором действуют те же рыночные законы, он имеет сходную инфраструктуру, однако ему присущи существенные специфические особенности [84]. Справедливо мнение Т.Ю. Глушко, которая выявила такие специфические особенности рынка алкогольной продукции, как структура потребления, ограничения в способах продвижения, фальсификация и жесткое государственное регулирование [35]. Также мы согласны с мнением А.Я. Зыбина, который указывал на прибыльность рынка алкогольной продукции, зависящей от уровня внутреннего потребления [45].

Е.В. Романенко охарактеризовала рынок алкогольной продукции наличием благоприятной конъюнктуры, высоким потенциалом роста, а также отметила, что для развития конкурентоспособности не требуется наличие развитых поддерживающих отраслях [82]. Однако, другие отрасли, производящие и поставляющие сельскохозяйственное сырье (зерно, ягоды и травы для ЛВИ, мед и пр.) и материалы (бутылка, колпак, этикет и др.) для производителей спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции, непосредственно влияют на стоимость готовой продукции. Таким образом, стоимость произведенной алкогольной продукции напрямую зависит от стоимости сырья и материалов (С_{иМ}), необходимых на ее изготовление.

Л.С. Климченя, Д.И. Радкевич под рынком алкогольной продукции подразумевают совокупность продавцов и покупателей, которые в определенный период связаны между собой товарными и географическими границами рынка [49]. А.А. Жук, Е.А. Кизилова определяют рынок алкогольной продукции как совокупность устойчивых и длительных отношений между субъектами, возникающих в связи с производством, оборотом и потреблением алкоголя [43].

В зависимости от подходов к раскрытию сути содержания рынка алкогольной продукции в науке сформировались разные определения данного понятия. Все предложенные определения термина «рынок алкогольной продукции» представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Трактовка термина «рынок алкогольной продукции»*

Авторы	Определение	Ключевые слова
У.М. Садыров	Часть продовольственного рынка; функционирует по рыночным законам; имеет сходную инфраструктуру; применяет аналогичные маркетинговые технологии и методы работы; присущи ряд специфических особенностей	Часть продовольственного рынка, функционирует по рыночным законам, специфические особенности
Т.Ю. Глушко	Имеет специфические особенности: структура потребления, ограничение продвижения, фальсификация и жесткое государственное регулирование	Специфические особенности: структура потребления, ограничение продвижения, фальсификация, государственное регулирование
А.Я. Зыбин	Исторически – наиболее прибыльный сегмент российской экономики, связан с уровнем внутреннего потребления. Сегментация рынка по покупательной способности, особенности менталитета и традиционные нормы жизненного уклада. Стабильно высокое потребление	Прибыльный сегмент, внутреннее потребление, покупательная способность, менталитет, нормы жизненного уклада
Е.В. Романенко	Характеризуется в целом наличием благоприятной конъюнктуры, обладает высоким потенциалом роста, развитие конкурентоспособности не требует наличия развитых поддерживающих отраслей	Благоприятная конъюнктура, потенциал роста, конкурентоспособность
Л.С. Климченя, Д.И. Радкевич	Совокупность продавцов и покупателей, которые связаны между собой отношениями купли-продажи алкогольной продукции (товарные границы рынка) и расположены на определенной территории, обозначаемой термином «географические границы рынка»	Совокупность продавцов и покупателей, товарные границы, географические границы
А.А. Жук, Е.А. Кизилова	Набор субъектов, связей, отношений, норм жизни; устойчивый характер в течение длительного времени. Экономическое пространство, концентрация экономических отношений по производству, обороту и потреблению с целью удовлетворения потребностей населения	Набор субъектов, связей, отношений, норм, устойчивый характер, длительное время, экономическое пространство, совокупность экономических отношений, производство, оборот и потребление, удовлетворение потребностей

* Составлено автором на основе [84; 35; 45; 82; 49; 43]

Из содержания вышеперечисленных определений мы выявили характерные черты рынка алкогольной продукции:

1. Действие рыночных законов обусловлено особенностями государственного регулирования производства и ограничения оборота сырья и продукции.

2. Исторически наиболее прибыльный сегмент российской экономики связан с уровнем внутреннего потребления.

3. Специфика структуры потребления связана с особенностями менталитета и поддержанием традиций и обычаев, существующих с первых форм потребления.

4. Обеспечивается и поддерживается отраслями сельского хозяйства и промышленности.

5. Система экономических отношений сформирована из субъектов, которыми выступают производители, поставщики, продавцы и покупатели, действующих на договорной основе в границах определенной территории.

Следует отметить, что к алкогольной продукции относится пищевая продукция, с содержанием спирта более 0,5%, в производстве которой используется пищевой этиловый спирт или пищевая спиртосодержащая продукция: плодовые сброженные материалы, виноградное, плодовое или пивное сусло [4].

Таким образом, автор предлагает свою формулировку понятия **«Рынок алкогольной продукции»**: система контролируемых экономических отношений, складывающихся между участниками рынка, обремененными спецификой государственного фискального и социального регулирования, в пределах товарных и географических границ по поводу закупки сырья, производства, поставки, перевозки, хранения, розничной продажи и потребления этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Участники рынка алкогольной продукции встречаются с регулярно возникающими вызовами, угрозами и рисками, которым подвергаются их

имущественные интересы. Сохранение и реализация имущественных интересов является базой их функционирования.

Развитие понятие имущественного интереса получило благодаря институту страхования, меры защиты которого нашли отражение в Гражданском кодексе РФ (ГК РФ) и других нормативно-правовых актах. В соответствии со статьей 930 ГК РФ имущество может быть застраховано в пользу лица, имеющего интерес в сохранении этого имущества [2].

Постановлением Пленума Верховного Суда РФ «О применении судами законодательства о добровольном страховании имущества граждан» раскрыто понимание имущества как объектов, в отношении которых может существовать законный интерес в сохранении. Установлены возможные негативные последствия: полная или частичная утрата объектов, либо их повреждение. Причиненный вред должен иметь денежную оценку [12].

При этом мы разделяем утверждения В.П. Янишен, который связывает имущественный интерес с персонифицированным не противоречащим законодательству интерес лица, связанный с правом собственности, иными правами и обязанностями, который носит стоимостной характер [113].

Таким образом, имущественный интерес заключается в защищенности имущества от его утраты или повреждения, а также возможности возмещения полученного вреда.

Однако для участников алкогольного рынка просто сохранить свое имущество недостаточно для нормального существования. Им требуется реализовывать свой экономический потенциал, получая прибыль и инвестировать его в модернизацию собственного функционирования. Поэтому, следует согласиться с мнением О.О. Чудиновым, который утверждал, что имущественные интересы являются осознанными потребностями в осуществлении процесса производства сельхозпродукции и повышении уровня благосостояния работников и трудовых коллективов [107; 108].

По мнению Т.М. Рогуленко, имущественный интерес – осознанная потребность, польза и экономическая выгода товаропроизводителей,

связанная со спецификой производства, полученная в результате использования имущества (основных и оборотных фондов), в том числе земли, живых организмов. Имущественный интерес определяет заинтересованность работников и работодателей в доходности, прибыльности и удовлетворении их потребностей [81]. Все предложенные определения термина «имущественный интерес» представлены в таблице 4.

Сохранение имущества и его эффективное использование составляют сущность понятия «имущественный интерес». В его состав входят право собственности, имущественные права и обязанности, а также экономическая выгода и реальная польза, которые выражены в результатах производства и повышении уровня благосостояния собственников и работников.

Таблица 4 – Трактовка термина «имущественный интерес»*

Автор, источник	Определение	Ключевые слова
Гражданский кодекс РФ	Имущество может быть застраховано в пользу лица, имеющего основанный на законе, ином правовом акте или договоре интерес в сохранении этого имущества	Обоснованный интерес в сохранении имущества
В.П. Янишен	Правомерный интерес лица, связанный с правом собственности, иными имущественными правами и обязанностями. Носит стоимостный характер. Персонифицирован и всегда неотделим от конкретного лица – его носителя. Является юридическим интересом, поскольку не противоречит действующему законодательству	Правомерный интерес лица, стоимостной характер, персонифицирован, не противоречит законодательству
О.О. Чудинов	Осознанные потребности, связанные с правом собственности на землю и иное имущество, а также с иными правами, реализация которых направлена на обеспечение непрерывного процесса производства сельскохозяйственной продукции и повышение уровня благосостояния отдельных работников и трудовых коллективов	Осознанные потребности, процесс производства, уровень благосостояния.
Т.М. Рогуленко	Осознанная потребность, реальная польза, экономическая выгода, возникающие в связи с использованием имущества. Связаны со спецификой производства	Осознанная потребность, польза, выгода, специфика производства

* Составлено автором на основе [2; 113; 107; 108; 81]

Эффективность реализации имущественных интересов зависит от мер, применяемых к их защите. Это подтверждается мнением В.И. Кузнецова, А.Г.

Светлакова: «... уровень защиты собственности предприятий – неоспоримый показатель эффективности их производственно-хозяйственной деятельности» [54]. Также следует обратить внимание на то, что неэффективная защита прав собственности относится к традиционным проблемам каждой организации [61].

Таким образом, можно сделать вывод, что защита собственности заключается в совокупности мероприятий по выявлению, анализу, противодействию и устранению последствий от вызовов, угроз и рисков, направленных на устойчивое и стабильное состояние собственника.

Кроме того, защита имущественных интересов представляет собой совокупность инструментов по выявлению и оценке слабых и уязвимых мест имущественного комплекса организации, а также включает в себя оценку принимаемых мер по его защите. Оценка уязвимости позволяет определить проблемы в различных направлениях деятельности организации, а также оценить достаточность и необходимость применения существующих инструментов защиты [127].

В соответствии со ст. 132 ГК РФ, к объектам имущественного комплекса предприятия входят следующие виды имущества (рисунок 3) [2].

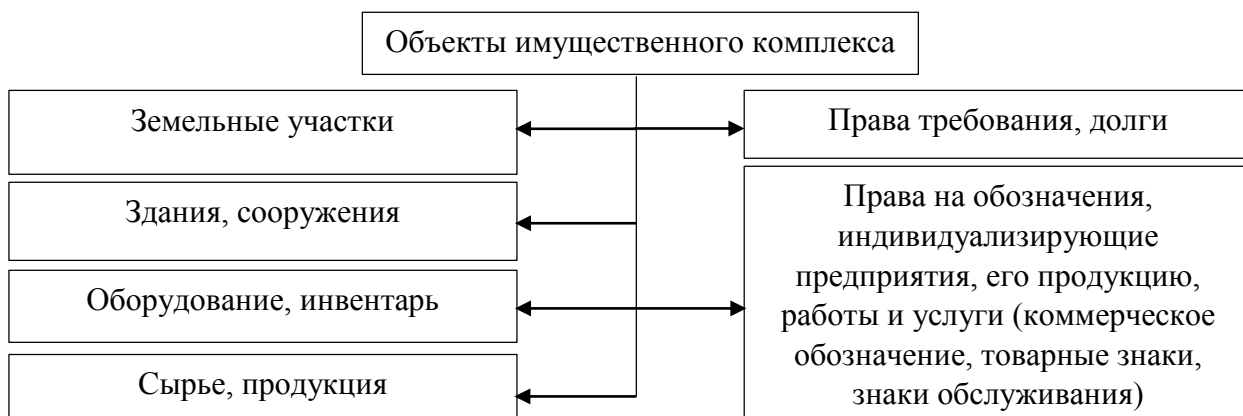


Рисунок 3 – Объекты имущественного комплекса предприятия*

* Составлено автором на основе исследований

С учетом анализа представленных утверждений, можно предложить авторскую трактовку термина **«Защита имущественных интересов**

участников рынка алкогольной продукции» как, совокупность мероприятий по профилактике, выявлению, анализу, противодействию, устранению последствий, а также по оценке уровня уязвимости объектов имущественного комплекса участников рынка алкогольной продукции от любых угроз и рисков.

Указанные мероприятия образуют систему закономерностей и правил, которые аккумулируются в институты, действия которых направлены на обеспечение стабильности и спокойствия деятельности организаций и устойчивости рынка. Для поддержания эффективности применения институтов, необходимо обеспечивать их своевременное и актуальное развитие.

Мы согласны с позицией В.М. Шараповой: «Для ускорения институциональных преобразований сельского хозяйства необходимо продолжить разработку механизмов: регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, путем преодоления деградации технического потенциала сельского хозяйства; финансового оздоровления и реформирования сельскохозяйственных предприятий» [109]. Система обеспечения развития организаций, рынка, на котором они функционируют, и их непосредственного взаимодействия предполагает применение финансово-кредитных, инвестиционных, социально-экономических, общественных и политических институтов, а также институтов права собственности, защиты прав и множества других. Кроме того, институты могут быть представлены как нормы не только взаимодействия между участниками рынка, но и как организационные формы их объединения [130].

Несомненно, взаимодействие между участниками рынка осуществляется на основе правил и норм, которые установлены законодательством или являются обычаями делового оборота. Данное утверждение совпадает с мнением D. North: «Постепенно правила и нормы складываются в институты. ... определяющую роль играют механизмы обеспечения выполнения правил и норм...» [131]. Таким образом, можно

согласиться с мнением В.В. Вольчик: «...институты – это знание о правилах, которые структурируют взаимодействия между людьми» [28].

Считаем справедливой позицию Е. Elgar: «Институты – неодолимая часть процесса принятия решений, которая делает индивидуальные решения позитивными» [132]. Таким образом, можно сделать вывод, который совпадает с мнением Н.С. Чернецовой и Т.Б. Никулиной: «... экономический институт – это структурированная форма общественных экономических интересов, обеспечивающая условия их реализации» [105]. По мнению Е.В. Устюжаниной, «институт собственности – это система отношений, определяющих исторический способ воспроизводства и распределения ресурсов посредством регулирования доступа к материальным благам» [100].

Стоит обратить внимание на позицию В.К. Сенчагова, который указывал на «... готовность и способность институтов власти создавать механизмы реализации и защиты национальных интересов развития отечественной экономики, поддержания стабильности общества» [89]. Имплементируя данную позицию на защиту имущественных интересов, можно сказать, что институты защиты должны быть готовы и способны поддерживать реализацию и защиту имущественных интересов участников рынка, а также их стабильность.

Мы согласны с мнением О.О. Комолова: «Институты защиты возникают в процессе взаимодействия экономических субъектов и закрепляются государством в виде правовых норм» [51]. Действие таких институтов направлено на сохранение собственного имущества, его эффективное использование и свободу распоряжаться им. Таким образом, институты защиты, направлены на сохранение права собственности, образованного из права владения, права пользования и права распоряжения имуществом.

Исследуя особенности подходов в определении понятия «институт», можно предложить авторскую трактовку: **«Институты защиты имущественных интересов – система фискальных, контрольных, надзорных норм и правил взаимодействия хозяйствующих субъектов, направленных на**

безопасное использование их активов, поддерживаемых правовым государственным механизмом, обеспечивающим их выполнение».

По нашему мнению, необходимым условием функционирования и развития агропродовольственного рынка является применение институтов защиты имущественных интересов его участников.

Непосредственно рынок алкогольной продукции, как часть агропродовольственного рынка, обладает специфическим статусом, заключающимся в особом государственном контроле, который выражается в виде лицензионного регулирования и налогового интереса.

Далее необходимо уделить внимание характеристикам принципов и факторов, влияющих на рынок алкогольной продукции, что будет представлено в следующем параграфе настоящей работы.

1.2 Основные выявленные принципы и факторы, влияющие на рыночное пространство алкогольной продукции

Рынок алкогольной продукции подвержен влиянию изменчивой государственной политики, поэтому участники рынка сталкиваются с трудностями и необходимостью подстраиваться под направления государственного регулирования. Кроме того, участники рынка алкогольной продукции находятся в тесном взаимодействии, а значит взаимозависимы. Поведение каждого из них, а особенно изменения в их деятельности могут негативно сказаться на всех участниках рынка. Поэтому, при формировании собственных основополагающих начал существования на рынке алкогольной продукции, каждый его участник должен придерживаться определенных принципов. Они могут действовать как на весь рынок алкогольной продукции, так и на определенные взаимодействия некоторого круга его участников.

Принципы, на которых существует рынок алкогольной продукции (таблица 5), представляют собой основополагающие начала, направленные на устойчивые и результативные отношения между участниками данного рынка:

государством, производителями, продавцами и потребителями. Ведущую роль в формировании таких принципов играет государство, однако формирование устойчивых отношений также зависит непосредственно от других участников алкогольного рынка. Отношения между указанными участниками могут быть основаны как на общих принципах, так и на частных, характерных особому виду взаимоотношений, с учетом специфики государственного регулирования оборота алкогольной продукции.

Таблица 5 – Принципы рыночного пространства алкогольной продукции*

Виды принципов	Их содержание	Меры обеспечения
Общие	Принцип добросовестности	Выполнение обязательств и соблюдение правил, государственное обеспечение гарантий защиты прав и свобод, отсутствие злоупотреблений правами
	Принцип правового регулирования	Правомерное возникновение отношений между участниками рынка, основанные на верховенстве закона, противоречия решаются по гос. процедурам
	Фискальный принцип	Включение налогов в стоимость продукции
	Принцип ограниченного действия	Невмешательство государства в частные дела, привлечение к ответственности исключительно в соответствии с законодательством, обязательное выполнение лицензионных требований, ограничение времени и возраста для приобретения продукции
	Принцип защиты имущественных интересов	Защита государственного интереса в получении налоговых доходов, защита интереса потребителя в качественной и доступной продукции, борьба с нелегальным и суррогатным алкоголем
	Принцип равной защиты гражд. прав	Гарантия равноправия сторон, отсутствие предпочтений при разрешении споров, равенство участников рынка
	Принцип межотраслевого взаимодействия	Взаимодействие государства с участниками рынка через государственные органы. Взаимодействие участников рынка с поставщиками СиМ, транспортных, финансово-кредитных и иных услуг
	Принцип добросовестной конкуренции	Обеспечение честной конкурентной борьбы, формирование приемлемой цены по правилам (частично) рыночной конкуренции
	Принцип обеспечения качества продукции	Государственный контроль производства и оборота качественной продукции, производство продукции из качественного сырья, заинтересованность потребителя в высококачественной продукции.

Продолжение таблицы 5

Частные	Принцип добровольности	Самостоятельность потребителя в выборе продукции, самостоятельное принятие решение для вхождения производителей и продавцов на рынок
	Принцип контроля и надзора	Контроль от производства до продажи продукции, учет количества и проверка качества продукции. Надзор правоохранителей: предупреждение, расследование и привлечение к ответственности
	Принцип информационно-технического обеспечения	Поддержка и актуализация работы ЕГАИС, использование и поддержка программ распознавания ФСМ и АМ на продукции, подтверждающих ее легальность
	Принцип свободы договора	Свобода выбора поставщика и вида продукции с учетом минимальных цен реализации
	Принцип экономического развития	Производство конкурентоспособной продукции, низкая себестоимость готовой продукции, высокая доходность продаж, технологическое развитие
	Принцип предпринимательской направленности деятельности	Получение производителями и продавцами прибыли от коммерческой деятельности, эффективное ведение бизнеса

*Таблица составлена на основе авторских исследований

Общие принципы характерны для всех участников рынка и позволяют формировать отношения между государством, юридическими лицами и потребителями.

Принцип добросовестности подразумевает общие правила поведения между участниками рынка, который должен основываться на обеспечении государством гарантий защиты прав и свобод производителей, продавцов и потребителей, а со стороны непосредственно участников рынка – на не злоупотреблении имеющимися правами и свободами. Добросовестная их реализация обеспечивается неукоснительным выполнением принятых на себя обязательств всех участников рынка.

Принцип правового регулирования подразумевает верховенство закона в сопровождении функционирования рынка и его участников. Мы согласны с утверждением Б.А. Воронина, И.П. Чупиной и др., что «обеспечение хозяйственной деятельности предприятия должно складываться на правовом регулировании хозяйственной деятельности» [31].

Любые взаимодействия должны быть основаны на законе и поддерживаться его неукоснительным соблюдением. Любые противоречия необходимо решить по установленным законодательством процедурам. Выполнение данного принципа обеспечивает правомерность возникновения отношений между участниками рынка алкогольной продукции.

Фискальный принцип относится к общим, несмотря на то, что основным плательщиком акциза является производитель. Кроме акциза в бюджет уплачиваются налог на добавленную стоимость (НДС), налог на прибыль организаций и пр. Величина налогов включена в стоимость готовой продукции, которую в итоге заплатит потребитель. Поэтому размер налогов напрямую влияет на способность потребителя приобрести товар на данном рынке.

Исполнение налоговых обязательств также является основополагающим в деятельности организаций. Кроме того, поступившие налоговые отчисления позволяют решать, в том числе, социальные задачи, которые непосредственно направлены на потребителя.

Принцип ограниченного действия заключается в существовании определенных рамок в отношении каждого участника рынка алкогольной продукции. Вмешательство государства в деятельность производителей и продавцов ограничено в соответствии с конституционными гарантиями невмешательства государства в частные дела, с существующими правами и свободами как юридических, так и физических лиц, за исключением случаев нарушения правил по лицензированию и проявлению криминализации в сфере организации работы агропродовольственного рынка.

В случае необходимости, привлечение к ответственности осуществляется исключительно в соответствии с действующим гражданским, административным и уголовным законодательством, в котором предусмотрена обязанность государства доказать вину законными способами, в том числе, в судебном порядке. Кроме того, производители и продавцы ограничены лицензионными требованиями и правилами продажи алкоголя. А

потребители ограничены во времени, в рамках которого они способны приобрести продукцию и минимальным возрастом для того, чтобы быть участником данного рынка.

Принцип защиты имущественных интересов состоит из множества составляющих, которые, например, в отношении производителя или продавца, имеют статус самостоятельных. В данном случае он предполагает защиту государственных интересов в получении налоговых доходов по факту производства и реализации алкогольной продукции.

Принцип защиты интересов потребителя обусловлен требованием покупателя продукции в получении качественного товара по доступной цене. В этой связи государство, в том числе с помощью других участников рынка, ведет борьбу с реализацией нелегального и суррогатного алкоголя, защищая не только собственные интересы, но интересы производителей, продавцов и покупателей алкогольной продукции.

Принцип равной защиты гражданских прав обеспечивается конституционной гарантией равноправия сторон в судебном процессе. Каждый должен основывать свои требования и приводить доказательства в соответствии с действующим законодательством, а при рассмотрении спора никому из сторон не должно быть отдано предпочтение. Таким образом, каждый из участников продовольственного рынка находится в равном положении в процессе осуществления судебной защиты принадлежащих ему прав и законных интересов.

Принцип межотраслевого взаимодействия подразумевает возможность и необходимость участникам рынка устанавливать связи с другими отраслями экономики и общественной жизни. Государство осуществляет взаимодействие с производителями и продавцами алкогольной продукции не только в виде лицензионного и налогового органов, а также через органы внутренних дел, прокуратуры и судебную систему по вопросам расследования нарушений в имеющемся обороте алкогольной продукции и восстановления нарушенных прав. Кроме того, в обороте алкогольной продукции участвуют органы

таможенного контроля – при импорте и экспорте продукции, бюджетного контроля – при формировании и распределении аккумулированных денежных средств и административного контроля – при привлечении к административной ответственности участников рынка контроля [38].

Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор), взаимодействуя с иными структурами, контролирующими качество продукции, а также непосредственно с потребителями осуществляет проверку фактов, изложенных в их обращениях, по вопросам нарушений внутри рынка алкогольной продукции.

Производители и продавцы алкогольной продукции взаимодействуют с поставщиками сырья и материалов, участниками рынка транспортных, охранных, финансово-кредитных и иных услуг. А потребители могут осуществлять взаимодействие с правоохранительными, контрольно-надзорными и иными органами в случае возникновения противоречий, возникших из отношений рынка алкогольной продукции.

Принцип добросовестной конкуренции относится к общим принципам, так как все участники рынка достигают своих интересов посредством честной конкурентной борьбы. Государство относится ко всем участникам рынка одинаково, в том числе в вопросах государственного регулирования деятельности, привлечения к ответственности и пр. Производители и продавцы должны вести честную игру в борьбе за рынок и потребителя. А непосредственно потребитель желает получить товар хорошего качества за приемлемую цену, которая ограничено формируется по правилам рыночной конкуренции.

Принцип обеспечения качества продукции распространяется на всех участников рынка. С одной стороны, государство осуществляет контроль оборота алкоголя на предмет соответствия государственным стандартам и регламентам, а также борьбу с суррогатами и фальсификатами продукции. С другой стороны, производители заинтересованы в реализации продукцию

высокого качества, произведенного из качественного сырья для увеличения потребительского спроса. Покупатели алкогольной продукции также заинтересованы в приобретении и потреблении наиболее качественной продукции, так как это влияет на их здоровье и формирует культуру потребления.

Таким образом, мы обозначили общие принципы рынка алкогольной продукции, которые характерны для каждого его участника. Далее автором будут рассмотрены частные принципы, действующие на исследуемом рынке.

Принцип добровольности в первую очередь относится к потребителю, который самостоятельно выбирает вид продукции, который ему необходим. Принцип подразумевает индивидуальный подход к каждому потребителю, исходя из уровня культуры потребления, вкусовых и эстетических предпочтений.

Отчасти этот принцип относится к производителю и продавцу в начале их деятельности. Собственники самостоятельно определяют сферу бизнеса, в котором желают участвовать, однако после вступления в рынок алкогольной продукции, они должны исполнять обязательные и жесткие лицензионные требования.

Принцип контроля и надзора образует отношения между государством, с одной стороны, производителем и продавцом, с другой. Контроль осуществляется с момента производства непосредственно спирта до розничной продажи. Он подразумевает учет количества и проверку качества произведенного спирта, алкогольных и спиртосодержащих напитков. Движение продукции контролируется ФС РАР посредством ЕГАИС, а качество контролируется не только федеральной службой по регулированию алкогольного рынка, но и Роспотребнадзором.

Любое движение спирта и спиртосодержащего сырья вне ЕГАИС является нарушением действующего законодательства и влечет привлечение к ответственности вплоть до аннулирования лицензии, то есть принудительного выхода с рынка алкогольной продукции. В том числе

контролируется передвижение продукции между производителями и продавцами путем обязательного оформления отгрузочных документов с указанием поставщика, покупателя и транспортной компании.

Надзор происходит со стороны правоохранительных органов, который заключается в предупреждении противоправных действий со стороны злоумышленников, которыми могут выступить как собственники, руководители, работники организаций, так и частные лица, а также в расследовании преступлений, правонарушений и в привлечении к ответственности виновных лиц.

Принцип информационно-технического обеспечения, в первую очередь, относится к взаимоотношениям между государством и производителями, продавцами, так как разработка, актуализация и поддержка работы ЕГАИС является обязанностью государства. В случае выхода из строя данной системы рынок алкогольной продукции будет парализован, потому что никаких операций и движений продукции, в соответствии с действующим законодательством, произвести не удастся. А иное будет расцениваться как незаконный оборот.

В некоторой части, информационно-техническое обеспечение касается потребителя. На сегодняшний день существует возможность использования программ распознавания федеральных специальных марок (ФСМ) и акцизных марок (АМ), которые расположены непосредственно на продукции. Таким образом, у потребителя есть возможность проверить легальность оборота конкретной единицы продукции и его производителя.

Принцип свободы договора действует ограничено. С одной стороны, потребитель вправе приобрести продукцию любого производителя и у любого продавца. С другой стороны, он не сможет приобрести товар по цене ниже установленной минимальной розничной цены.

То же правило действует в отношениях между производителем и продавцом. Оптовый покупатель может приобретать продукцию у любого производителя, однако отгрузка продукции по договору поставки будет

осуществляться по ценам, которые не могут быть ниже установленной минимальной оптовой цены реализации.

Принцип экономического развития лежит в основе деятельности производителей и продавцов алкогольной продукции. Необходимость выпускать конкурентную продукцию с наименьшей себестоимостью и высокой доходностью, безусловно, является результатом их экономического и, как следствие, технологического развития и прогресса.

Принцип предпринимательской направленности деятельности непосредственно относится к производителям и продавцам алкогольной продукции. Предпринимательство априори направлено на получение прибыли, в которой заинтересованы собственники организаций. Поэтому, деятельность по производству и продаже алкогольной и спиртосодержащей продукции, в первую очередь, направлена на получение денежных средств, размер которых определяет эффективность ведения бизнеса.

Таким образом, автором рассмотрены принципы, которые лежат в основе существования алкогольного рынка. Особое внимание, на наш взгляд, необходимо уделить принципам защиты имущественных интересов организаций перерабатывающей алкогольной промышленности.

Защита имущественных интересов организаций, осуществляющих производство алкогольной продукции, является основой их жизнеспособности и развития. Уровень их развития влияет на величину налоговых отчислений в бюджет, а также на способность поставлять на рынок высококачественную продукцию, тем самым удовлетворять потребительский спрос. Имущественные интересы подразумевают не только сохранение имущества, но и экономическую эффективность и целесообразность его использования.

Эффективное функционирование производителей алкогольной продукции зависит от рационального потребления ресурсов, поэтому защита имущественных интересов влияет на стабильность и незыблемость как ресурсов, так и результатов их использования.

Мы согласны с мнением Б.А. Шиянова, который утверждает, что стабильное функционирование экономического субъекта – это сохранение и улучшение его характеристик путем эффективного использования ресурсов (работников, материалов, оборудования, денежных средств и т.д.) [111].

Защита имущественных интересов организаций-участников рынка алкогольной продукции – основана на специфических принципах, характерных для изучаемого рынка.

Автором на рисунке 4 систематизированы и уточнены основные принципы защиты имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции.



Рисунок 4 – Основные принципы защиты имущественных интересов*

* Рисунок составлен на основе авторских исследований

На наш взгляд, принципы защиты имущественных интересов — базовые правила, выполнение которых направлено на сохранение и рациональное использование ресурсов. Автором охарактеризованы основные принципы защиты имущественных интересов (таблица 6).

Принцип физической защиты предполагает наличие и использование средств сохранения движимого и недвижимого имущества, принадлежащего организации. Особо место в системе охраны имущества занимает спирт и спиртосодержащие жидкости. Это обусловлено строгим государственным

регулированием по движению и расходованию безводного спирта, в частности, любые ненормативные траты являются нарушением и влекут за собой возможность проведения проверки, по результатам которой, максимальной мерой ответственности является лишение или приостановление действия лицензии на осуществления деятельности. К средствам защиты имущества организации мы относим ограждения, ограничение доступа на территорию, в здания и его отдельные помещения, видеонаблюдение, услуги вневедомственной и частной охраны, материальную ответственность лиц.

Таблица 6 – Основные принципы защиты имущественных интересов*

Наименование	Характеристика	Меры их обеспечения
Физическая защита	Сохранение движимого и недвижимого имущества	Использование средств защиты имущества, недопущение сверхнормативных трат спирта
Экономическая защита	Эффективное использование экономических ресурсов	Рациональное использование ресурсов, минимизация издержек, максимизация доходов
Финансовая защита	Наличие и эффективное использование денежных средств и финансовых институтов	Обеспечение достаточного количества денежных средств, здорового финансового положения, возвратности дебиторской задолженности
Правовая защита	Выполнение требований действующего законодательства и локальных нормативных актов	Применение норм действующего законодательства, локальных актов, обеспечение механизма восстановления нарушенных прав
Информационная защита	Защита коммерческой тайны и персональных данных	Охрана секретов производства, технологического процесса, рецептур
Кадровая защита	Эффективная система управления персоналом и квалифицированное кадровое обеспечение	Проведение обучения и повышение квалификации, удержание ключевого персонала и поддержание мотивации

*Таблица составлена на основе авторских исследований

Принцип экономической защиты предполагает использование системы экономических институтов. Высокий уровень развития такой системы, по мнению С.Г. Головиной, гарантирует устойчивость и постоянство экономических отношений, их стабильную структуру, отражает и закрепляет выработанные нормы поведения [37]. Действие принципа экономической защиты направлено на производство качественной продукции при

рациональном использовании ресурсов, минимизации издержек и максимизации доходности. Использование ресурсов напрямую зависит от стоимости и качества поставляемых сырья и материалов. Приобретение некачественных материалов требует дополнительных затрат по их отбраковке, оценке ущерба, на приобретение СиМ у альтернативных поставщиков.

Принцип финансовой защиты предполагает наличие достаточного количества денежных средств для совершения операций, связанных с деятельностью организации, оплаты кредиторской задолженности и налоговых начислений, инвестирования в развитие производства и продаж. Использование кредитных и иных финансовых услуг позволяет стабильно и надежно осуществлять деятельность, поэтому здоровое финансовое положение требует защиты и поддержки для поддержания деятельности и развития производства. Однако, негативное влияние на устойчивость принципа финансовой защиты оказывает сохраняющаяся низкая финансовая устойчивость компаний в виду высокой кредиторской задолженности [101]. Следует согласиться, что доступность к кредитным ресурсам, в том числе субсидируемым за счет бюджета, ограничена в виду слабой финансовой состоятельностью сельскохозяйственных товаропроизводителей [16].

Особое место в обеспечении принципа финансовой защиты занимает возвратность дебиторской задолженности. Мы согласны с мнением О.С. Дьяконовой, Е.А. Коноваловой о том, что «предприятие-продавец является собственником дебиторской задолженности с момента ее возникновения, то есть с момента отгрузки продукции» [41]. Поэтому данный вид имущественного интереса подлежит защите.

Принцип правовой защиты предполагает соблюдение и применение норм действующих законов и подзаконных актов, регулирующих оборот алкогольной продукции, выполнение локальных нормативных актов по внутрихозяйственной деятельности, обеспечение механизма восстановления нарушенных прав и привлечение к ответственности нарушителей.

Принцип информационной защиты направлен на охрану информации и сведений, составляющих коммерческую тайну и персональные данные. Особой защите подлежат секреты производства, производственного цикла и рецептур. Данные сведения обеспечивают конкурентоспособность производителя, что требует применения особых мер защиты.

Принцип кадровой защиты предполагает поддержание эффективной системы управления персоналом, квалифицированное кадровое обеспечение, проведение обучения и повышение профессионализма работников. Кроме того, важной задачей в вопросах сохранности имущественных интересов является удержание квалифицированного персонала, способного организовать непрерывное производство. Ввиду ограниченности на рынке труда предложений по деятельности в организациях, производящих алкогольную продукцию, присутствует дефицит рабочей силы, что вынуждает собственников предприятий нанимать специалистов из соседних регионов. Работодатель несет большие потери в связи с адаптацией принятых из других регионов работников, направленные на обеспечение жизнедеятельности в новых для людей условиях, либо несет затраты на обучение местных жителей. Кроме того, существенную роль играет мотивация персонала, которая непосредственно влияет на его желание трудиться постоянно и эффективно.

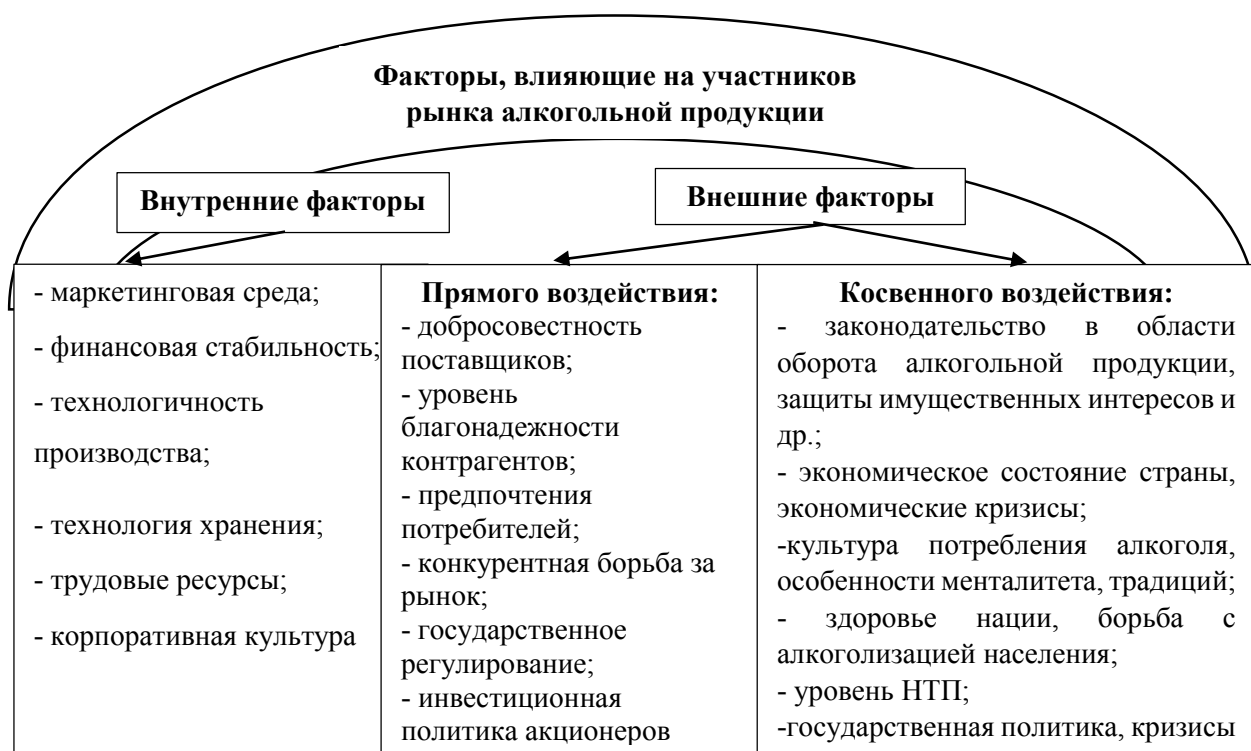
Таким образом, нами представлены и охарактеризованы, исходя из специфики алкогольного рынка, основные принципы защиты имущественных интересов организаций перерабатывающей алкогольной промышленности.

Производители алкогольной продукции как основные участники рынка алкогольной продукции находятся под влиянием множества рисков и угроз. Мы согласны с мнением Г.П. Бутко и С.В. Матюшевой, что «изучение рисков на предприятии необходимо, так как от несвоевременного их выявления могут зависеть такие факторы, как: упущенная выгода предприятия, различные убытки» [62]. К примеру, участники рынка подвержены оказываемому воздействию со стороны поставщиков сельхоз

сырья и материалов, покупателей готовой продукции и государства в виде ФС РАР.

Для характеристики и определения факторов, оказывающих воздействие на участников рынка алкогольной продукции, автором на рисунке 5 выделены факторы, в зависимости от направления воздействия – внутренние и внешние.

Внутренние факторы действуют непосредственно изнутри организации и оказывают влияние на защиту, спокойствие и экономический потенциал производителя алкогольной продукции. Внешние факторы действуют извне, оказывая влияние на защиту и сохранение экономического потенциала производителя алкогольной продукции путем прямого и косвенного воздействия. Следует отметить, что неблагоприятные внешние воздействия, которые не позволяют снижать издержки, являются фактором удорожания сельскохозяйственного производства и внешнего негативного влияния на агроэкономику [25].



алкогольной продукции

* Рисунок составлен на основе авторских исследований

К числу внутренних факторов относятся:

1. Маркетинговая среда. Маркетинг направлен на продвижение продукта на рынке, его узнаваемость. Задача маркетинга – увеличение спроса на продукцию со стороны потребителя. Эффективным методом продвижения товара является увеличение его привлекательности, проведение акций и скидок, которые являются актуальными на потребительском рынке. Расходы, обеспечивающие маркетинговую активность, как правило, достаточно высоки и постоянны, поэтому должны обладать особой действенностью и приносить пользу.

2. Финансовая стабильность. Большое количество ликвидных активов позволяет вовремя реагировать на изменчивую среду: кризисы, недопоставку сырья и материалов, ремонт оборудования, привлечение дополнительного персонала или его замены, подрядчиков и пр., обеспечивая, таким образом, стабильное существование организации. К ликвидным активам относятся деньги, готовая продукция, реализовав которую, можно быстрее получить денежные средства.

3. Технологичность производства алкогольной продукции. Данный фактор подразумевает организацию последовательных и взаимосвязанных этапов производства готовой продукции, начиная с подготовки спирта и другого сельскохозяйственного сырья, до отгрузки товара покупателям.

Качественная подготовка к производству спиртосодержащего и сельскохозяйственного сырья позволяет увеличить потребительские свойства готового продукта, способствующие сокращению вредного воздействия на здоровье человека, что, безусловно, является конкурентным преимуществом.

Соблюдение секретов и технологии производства, скорость работы линий и перенастройки оборудования под необходимый ассортимент, а также величина выработки влияют на себестоимость готового изделия и позволяют производителю получать больший доход.

4. Технология хранения сельскохозяйственного сырья, материалов и готовой продукции. Данный фактор состоит из трех направлений. Это технология хранения сельскохозяйственного сырья (спирта, пшеницы, ржи,

кукурузы, меда, трав и пр.), хранения материалов (бутылка, колпак, этикет, короб, ФСМ и пр.) и хранения готовой продукции.

Соблюдение необходимых условий хранения позволяет поддерживать нужное количества запасов сырья, материалов, которые можно эффективно использовать при производстве и, не увеличивая себестоимость готовой продукции, обеспечивать потребителей товаром лучшего качества. Кроме того, сокращается вероятность естественной порчи сырья и материалов, например, в связи с истечением срока годности.

К условиям хранения следует отнести также организацию транспортировки, установление пропускного и внутриобъектового режимов, ограничивающих доступ персонала к товарно-материальным ценностям.

5. Трудовые ресурсы. Низкий уровень квалификации работников порождает ошибки при производстве, исправление которых увеличивает себестоимость продукции.

Высокий профессионализм сотрудников обеспечивает эффективное использование ресурсов, увеличение производительности, доходности бизнеса, продаж и, как следствие, размера налоговых отчислений.

Достойный уровень заработной платы и условий труда способствует сокращению вероятности совершения правонарушений. Обдуманное и грамотное принятие управленческих решений поддерживает и развивает производство.

6. Корпоративная культура. Организация корпоративной культуры в организации направлена на создание условий, при которых работник будет расцениваться руководством не только как фактор производства, но и как личность, предоставляя ему возможность реализовать собственный потенциал, выраженный в карьерном росте, а также участвовать в культурных мероприятиях, направленных на создание здорового климата в коллективе, обеспечение культурного развития и совместного отдыха работников. Таким образом, формирование корпоративной культуры позволит позиционировать

коллектив работников как главный участник производства, обеспечивающий всестороннее развитие организации.

К внешним факторам прямого воздействия относятся:

1. Добросовестность поставщиков. Выполнение поставщиками обязательств по времени доставки и качеству приобретаемых сырья, материалов, работ и услуг позволяет судить об их добросовестности. Своевременная доставка, качественное осуществление работ и услуг позволяют организациям производить и поставлять готовую продукцию в соответствии с установленным планом и поступающими заявками от покупателей. Качество приобретаемых сырья и материалов влияет на стоимость продукции, спрос и доходность от продаж. Высококачественные сельскохозяйственное сырье и материалы обеспечивают эффективное производство, имеют длительный срок хранения с учетом перемещения от места хранения у производителя, полки в магазине и до покупки и хранения потребителем, то есть позволяют поддерживать и сохранять потребительские свойства готовой продукции.

2. Уровень надежности контрагентов. Производитель алкогольной продукции осуществляет сотрудничество как с покупателями готовой продукции, так и с поставщиками сырья, материалов, работ и услуг.

Для определения надежности партнеров участникам рынка алкогольной продукции необходимо применять методы бизнес-разведки для анализа деятельности других участников рынка. Это отмечает Ш.М. Магомедов, утверждая, что бизнес-разведка является способом изучения конкурентной среды. Суть ее заключается в сборе и анализе необходимой информации об объекте, которым может выступать конкурент, партнер или потенциальный инвестор. Бизнес-разведка используется в рамках закона и этики деловых отношений. Цель использования бизнес-разведки – эффективное стратегическое управление бизнесом [57].

Для определения надежности покупателя готовой продукции следует оценить его способность осуществить платеж за поставленную продукцию в

установленный договором срок. По справедливым выводам О.С. Дьяконовой, Е.А. Коноваловой «...предприятиям зачастую приходится бороться с «последствиями» дебиторской задолженности» [41]. Поэтому анализ платежеспособности покупателя является важной задачей в обеспечении защиты производителя алкогольной продукции от дефицита собственных денежных средств.

Для установления надежности поставщика сельскохозяйственного сырья, материалов, работ и услуг необходимо провести анализ стоимости и вида поставки сырья и материалов, а также налоговую дисциплину поставщиков. Вид и стоимость поставляемых сырья и материалов ложатся на себестоимость готового продукта, от их качества во многом зависит конкурентоспособность выпускаемой продукции. Качественное выполнение работ и оказание услуг позволяет увеличить производительность труда, уменьшить себестоимость будущего товара, обеспечить надежность производства и рациональное использование оборудования.

Соблюдение поставщиком налогового законодательства сокращает вероятность выдвижения в адрес производителя требований налоговой инспекции по доначислению НДС, налога на прибыль и по выплате предъявленных штрафных санкций. Рекомендации по выбору контрагента обозначены в Письме Федеральной налоговой службы от 10 марта 2021 г. N БВ-4-7/3060@ [10].

3. Предпочтения потребителей. Разнообразие видов алкогольной продукции создает условия потребителям для более детального выбора собственных предпочтений. Задача производителя заключается не только в сохранении уже имеющихся покупателей, но и привлечении новых. Этого можно достичь путем улучшения качественных характеристик продукции. Однако, ввиду специфики рынка алкогольной продукции, есть люди, внимание которых трудно привлечь из-за их отрицательного отношения к алкоголю или из-за наличия медицинских противопоказаний. Поэтому предпочтения потребителей являются важным фактором развития

производства и продаж алкогольной продукции, увеличение их численности возможно, в основном, благодаря переманиванию их у конкурентов.

4. Конкурентная борьба за рынок. Соблюдение честной конкуренции при реализации алкогольной продукции является значимой задачей Федеральной антимонопольной службы. Ввиду наличия государственных ограничений в области формирования цены за единицу продукции, у недобросовестных участников рынка появляется возможность осуществлять продажу продукции по ценам, ниже установленных. Кроме того, создание условий, которые давали бы преимущество одних производителей над другими, также нарушает права добросовестных участников рынка алкогольной продукции.

Следует отметить, что между участниками рынка существует конкуренция в области приобретения качественных сырья и материалов, особенно ввиду увеличения их себестоимости. Так, например, в 2020 году произошёл рост цен на зерновые культуры [103]. Данное явление повлияло на увеличение стоимости спирта и, как следствие, повысило себестоимость алкогольной продукции, произведенной на основе данного вида сырья.

Были зафиксированы высокие ежемесячные приросты цен производителей в сельском хозяйстве на зерновые культуры, семена подсолнечника и сахарную свеклу, что обусловило рост цен производителей в пищевой промышленности.

Поэтому создание условий и обеспечение честной конкурентной борьбы влияет на стабильность и устойчивое развитие участников и рынка алкогольной продукции в целом.

5. Государственное регулирование. Система государственного регулирования зависит от культуры потребления алкогольной продукции [92]. Для обеспечения реализации интересов государства, им ограничен вход на рынок алкогольной продукции путем установления лицензионных процедур как для производителей спирта, алкогольной продукции, оптовых и розничных компаний, при этом к каждому виду деятельности предъявляются

определенные своеобразные требования. Кроме того, существует необходимость переоформлять лицензию или продлять срок ее действия, проходя обязательные проверки. Поэтому выполнение государственных лицензионных требований является условием жизнеспособности организации. А способность производителя вовремя и с минимальными издержками подстраиваться под изменения требований, которые подразумевают обновление оборудования и введение новых элементов производственного цикла инновационного направления, является важным условием для стабильного функционирования на рынке алкогольной продукции. Также государством введены ограничения по времени продажи алкогольной продукции и расположению торговых объектов [4].

Важно отметить, что государство в ст. 4 ФЗ № 171-ФЗ оставляет за собой право вводить государственную монополию на производство и оборот спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции [4]. Этот факт подчеркивает стратегическую важность исследуемой части продовольственного рынка.

Кроме лицензионных требований на производителей алкогольной продукции оказывает влияние государственная фискальная политика, которая отражается в виде ставок акциза, НДС, налога на прибыль. Например, увеличение ставки акциза повышает уровень нестабильности производителя. Как отмечено исследователями У.Н. Солодовниковой, А.А. Худиной «... ставка акциза оказывается неподъемной для предприятий, поскольку растущая конкуренция и ограничения на внешнем рынке торговли приводят к снижению прибыли» [95]. Акциз необходимо оплачивать в установленный срок, вне зависимости от поступлений платежей от покупателей алкогольной продукции. Так как цена акциза имеет значительную долю в формировании стоимости готовой продукции, недостаточное количество возвратной дебиторской задолженности может привести к трате собственных или заемных средств. А это повлечет за собой ухудшение финансово-экономического состояния. Повышение любого налога влечет за собой рост стоимости готовой продукции и влияет на стабильность деятельности производителя алкоголя.

Для защиты государственного интереса в получении налоговых отчислений введена система учета оборота алкогольной продукции – ЕГАИС. Кроме того, правоохранительными органами проводятся мероприятия по выявлению и расследованию фактов оборота суррогатной и фальсифицированной продукции.

С целью защиты имущественных интересов предусмотрен государственный механизм привлечения к ответственности лиц виновных в неправомерных посягательствах на права и свободы участников рынка алкогольной продукции посредством правоохранительных органов и судебной системы, а также механизм восстановления нарушенных прав посредством федеральной службы судебных приставов и прочих институтов государственной власти.

6. Инвестиционная политика акционеров. Направление средств на развитие производства, сокращение себестоимости продукции, повышение выработки, безусловно, влияет на экономическую эффективность деятельности организации. Однако, следует обратить особое внимание на инвестирование средств защиты имущественных интересов, так как возникновение современных вызовов, угроз и рисков требует современных средств защиты, приобретение которых также требует инвестиций.

К внешним факторам косвенного воздействия относятся:

1. Законодательство в области оборота алкогольной продукции, защиты имущественных интересов и др. Является обязательным выполнение лицензионных требований, установленных ФЗ «О регулировании алкогольного рынка» [4]. За несоблюдение данных требований производитель алкогольной продукции может быть привлечен к административной ответственности в виде штрафа, приостановления или аннулирования лицензии. Кроме того, наличие государственных механизмов защиты имущественных интересов, обладание навыками защиты непосредственно участников рынка, своевременная их актуализация, выполненная в соответствии с изменяющимся законодательством в данной области,

позволяет в положительном ключе использовать сформированные государством правила защиты собственных имущественных интересов.

2. Экономическое состояние страны, экономические кризисы. Стабильное экономическое состояние страны, ее развитие позволяют всем участникам рынка находится в устойчивом положении, что влияет на здоровье рыночного пространства. Так как на рынке алкогольной продукции существует тесная взаимосвязь между поставщиками сырья, материалов, работ, услуг и производителями, продавцами и потребителями готовой продукции, то стабильность их экономического развития позволяет своевременно рассчитываться по счетам друг с другом, не создавая угроз возникновения невозвратной и безнадежной дебиторской задолженности. Экономические кризисы подрывают устойчивость абсолютно всех рынков, в том числе алкогольной продукции. Хотя особенности менталитета в употреблении алкогольной продукции в России, в некоторой степени, позволяют сохранять рынки сбыта продукции даже в кризисное время.

3. Культура потребления алкоголя, особенности менталитета, традиций. Традиции потребления алкогольной продукции существуют во всех странах мира. Наличие высокой культуры позволяет гарантировать отсутствие кустарного и нелегального производства. Кроме того, высокая культура потребления алкоголя подталкивает участников рынка производить наиболее качественных товар для привлечения потребителя. А наличие исторически сформированного менталитета и традиций гарантируют сбыт продукции, в том числе с учетом региональных особенностей культуры потребления. Важно, чтобы культура питья присутствовала на всех мероприятиях и не превращалась в алкоголизм у людей, когда возникает зависимость и человек уже не может хорошо трудиться, адекватно оценивать свое поведение. От этого страдает не только коллектив, но и семья.

4. Здоровье нации, борьба с алкоголизацией населения. Социальная политика государства оказывает влияние на функционирование рынка алкогольной продукции. Ограничения по возрасту, времени и мест реализации

продукции является результатом борьбы государства за здоровье нации. Следует отметить, что противодействие незаконному обороту алкогольной продукции является способом борьбы с алкоголизацией населения, так как недопущение оборота некачественной продукции с ценами, значительно ниже установленной, ограничат доступ к алкоголю и сократят возможность проявления негативных последствий от употребления алкогольной продукции.

5. Уровень научно-технического прогресса. Развитие цифровых технологий, автоматизированной промышленности влияет на экономическую эффективность деятельности участников рынка алкогольной продукции. Во-первых, использование современных достижений НТП позволяет модернизировать производство, сокращая себестоимость продукции, использовать эффективные средства защиты имущественных интересов. Во-вторых, дает возможность государству контролировать оборот алкогольной продукции с использованием современной системы учета – ЕГАИС. В-третьих, позволяет потребителю, используя информационные и компьютерные программы, в т.ч. установленные на мобильные устройства, проверить легальность произведенной продукции непосредственно перед покупкой. Таким образом, уровень НТП является значимым фактором, влияющим на участников рынка алкогольной продукции.

6. Государственная политика и политические кризисы. Стабильность политической жизни государства, создает условия для стабильного и долгосрочного эффективного существования участников рынка алкогольной продукции. Постепенное развитие и усовершенствование государственного регулирования в области оборота алкогольной продукции способствует своевременной адаптации производителей и продавцов алкогольной продукции к новым правилам функционирования на данном рынке. Возникновение политических кризисов негативно влияет на сложившиеся устои регулирования рынка алкогольной продукции, и даже может привести к

национализации данной отрасли, что, безусловно, будет иметь отрицательное последствие для его участников.

Подводя итог, можно отметить, что совокупность внутренних и внешних факторов оказывает как одновременное, так и разрозненное воздействие на уровень защиты имущественных интересов производителей алкоголя и на все рыночное пространство алкогольной продукции.

Выявление угрожающих факторов, минимизация негативных последствий являются актуальной и немаловажной задачей производителей для осуществления эффективной деятельности и развития рынка алкогольной продукции.

В следующем параграфе диссертационного исследования мы рассмотрим опыт защиты имущественных интересов зарубежных организаций в аграрном секторе экономики.

1.3 Зарубежный опыт бифуркационных изменений по обеспечению защиты имущественных интересов организаций перерабатывающей промышленности

Современные меры по защите имущественных интересов иностранных аграриев направлены на повышение экономического потенциала путем реализации интересов в виде преобразования сельскохозяйственных и других ресурсов в товары или услуги. Развитие компании зависит от структуры, объема ресурсов и их мобилизации, качества производимой продукции и объема производства, а также установленных цен на продукцию, обеспечивающих потребительский спрос и доходность бизнеса.

В процессе жизнедеятельности организаций возникают бифуркационные явления. С одной стороны, они нарушают устойчивость развития социально-экономической системы, появляется возможность выбрать, и таким образом изменить сценарий эволюции [56]. С другой стороны, благодаря им происходят изменения, при которых структура

экономической системы разветвляется также, как характер ее функционирования [80].

Защита имущественных интересов в зарубежных странах, как правило, многогранна и происходит на государственном уровне, на уровне внешних взаимодействий частных компаний и внутри организаций. Государственная поддержка зарубежных аграриев направлена на сохранение окружающей среды, ландшафта, поддержку традиционного образа жизни и закрепление населения в исторических местах обитания [30].

Создание Европейского союза (ЕС) послужило основанием для бифуркационных изменений в деятельности аграрных организаций. Так в ЕС государственный уровень дополняется межгосударственной интеграцией, характерной для данного вида межгосударственных образований. В ЕС, наряду с индивидуальными особенностями государственной политики каждого его участника, действует Единая сельскохозяйственная политика, которая основана на кооперации участников рынка, внедрении научно-технического прогресса, защите экологии и сбережении энергетических ресурсов, повышении уровня жизни и увеличении занятости населения, а также вводе нового ассортимента производимой продукции.

Реализация межгосударственной поддержки ЕС происходит в виде субсидирования, установки минимальных цен, льготного кредитования под залог земли, компенсаций, таможенного регулирования, ограничений импорта на территорию ЕС и стимулирования иностранных инвестиций. Органы ЕС осуществляют поддержку через взаимодействие с банковской системой, страховыми и лизинговыми компаниями, минуя прямое финансирование аграрных организаций [76].

Таким образом, межгосударственная поддержка направлена на обособленное финансирование деятельности сельскохозяйственных организаций, привлечение иностранного капитала, а также ограничения входа на рынок конкурентов из стран, которые не являются членами ЕС.

В ЕС функционирует разветвленная система государственного заказа, которая распространяется по трем направлениям: международном, в рамках ЕС и национальном. Для заключения контракта по государственному заказу особое внимание уделяется условиям соглашения, выбору поставщика, а также социальным и экологическим критериям [29].

Заключение контрактов происходит на конкурсной основе, которая обеспечивает прозрачность, открытость и эффективную конкурентную борьбу между поставщиками [27].

Следует отметить, что государственный заказ на сельскохозяйственную продукцию также распространен вне ЕС, например, в Австралии, где государство заключает контракты на поставку зерна с ассоциациями производителей [29].

Таким образом, государственный заказ обеспечивает население территории ЕС необходимым продовольствием и предоставляет рынок сбыта производителям на конкурсной основе. Поэтому использование данного института позволяет выполнить социальную функцию ЕС и поддержать предпринимателей и производителей сельскохозяйственной продукции, тем самым увеличив экономический потенциал как аграрной сферы, так и ЕС в целом.

Государственная поддержка на национальном уровне в ЕС имеет особенности, например, в Германии применяются льготное кредитование на внедрение высокотехнологичного производства, налоговые льготы и финансовая поддержка для коопераций. В Австрии и Франции широко распространен льготные аграрный инвестиционный и специальный сельскохозяйственный кредит.

В отличие от других стран ЕС, в Великобритании государственная поддержка, осуществляемая в виде льгот и субсидий, обеспечивается не через государственные банковские структуры, а через коммерческие банки. В Австрии и Швеции господдержка осуществляется в виде отмены налогов в

сельскохозяйственной отрасли, в виде налоговых льгот на подоходный налог и льгот на привлечение инвестиций [76].

Следует отметить, что среди положительных моментов, имеются такие отрицательные тенденции в винодельческом сектора стран ЕС, как снижение площадей для выращивания винограда, медленное повышение производства, влияние региональных регуляторов, государственные премии за отказ от производства винограда [79].

Таким образом, государственная поддержка защиты имущественных интересов сельскохозяйственных организаций имеет такие специфические черты, как межгосударственная интеграционная политика, защита конкуренции, экологии, энергетики и повышение уровня жизни населения. В то же время, в отдельных государствах-членах ЕС существуют разные подходы к государственной поддержке аграрных организаций.

Государственная политика США в аграрной сфере обеспечивает поддержку производства качественной продукции, защиту интересов сельхозпроизводителей на внешнем рынке, внедрение НТП и усовершенствование оборудования.

Также в США существует стратегический план поддержки сельскохозяйственной отрасли, направленный на повышение конкурентоспособности, рентабельности, благосостояния жителей в сельской местности и защиту национальных природных ресурсов.

Кроме того, в США применяется стимулирование иностранных инвестиций, субсидирование экспорта и прямое финансирование производства значимой сельскохозяйственной продукции, а также льготное целевое кредитование.

Система кредитования аграриев обеспечена кооперацией банков и сельскохозяйственных ассоциаций, которые объединили в себе другие кооперации сельскохозяйственных производителей [76].

Таким образом, в США, в отличие от ЕС, имеется механизм прямого финансирования, который направлен на поддержку значимой

сельскохозяйственной продукции. Однако кредитование осуществляется не напрямую, а посредством банковской системы и ассоциации сельскохозяйственных производителей. Особенной чертой политики США в области сельского хозяйства является поддержка экспорта в виде субсидирования и лоббирования интересов с внешнеполитическими партнерами.

В США, как и в ЕС для заключения контрактов проводятся конкурсы в виде тендеров, торгов и конкурентных закупок. Используется централизованная система по организации закупок с применением информационных технологий [29]. Проведение конкурса обеспечивает справедливую конкуренцию, открытость и прозрачность в заключении контрактов.

Опыт КНР в государственном обеспечении защиты имущественных интересов аграрных организаций имеет схожие черты с политикой ЕС и США, однако необходимо учитывать индивидуальные особенности Китая.

Цель государственной политики Китая заключается в увеличении урожайности зерна, во внедрении результатов научно-технического прогресса и модернизации производства, в развитии ирригационных систем, защите окружающей среды и обеспечении конкурентоспособности на международном рынке. Отрасль развивается за счет экспорта расширенной товарной линейки сельскохозяйственной продукции.

Государственная поддержка выражается в выдаче целевых субсидий, льготном налогообложении и кредитовании, финансировании проектов по развитию инфраструктуры и научной деятельности, а также в ценовом регулировании. Для выдачи кредитов и заключения договоров страхования в Китае функционируют специальные банки и сельскохозяйственная страховая компания. Значительная государственная поддержка оказывается аграриям, занимающимся выращиванием зерна [76].

Таким образом, в КНР, как и в ЕС, США государственная поддержка направлена на модернизацию производства, защиту окружающей среды,

развитие экспорта и его конкурентоспособности. Финансирование осуществляется посредством субсидирования, льготного кредитования и страхования через специальные финансовые институты.

Защита имущественных интересов организаций перерабатывающей промышленности обеспечивается не только с помощью государственной поддержки, но и посредством взаимодействия с другими отраслями экономики. Так, аграрные хозяйства США получают доход от непрофильных взаимодействий, которые выражаются в виде дивидендов от операций с ценными бумагами и вкладами [134].

В качестве примера взаимодействия компаний из смежных отраслей можно привести опыт организаций США и Великобритании по заключению производственных и маркетинговых контрактов. Данные соглашения сопровождают отношения между производителями и другими участниками рынка [104].

Контракты обеспечивают защиту интересов как производителя, который гарантирует сбыт производимой им продукции, так и покупателя, который гарантированно сможет удовлетворить потребность в товаре, его качестве, количестве, цене и ориентированности на определенного потребителя.

Такой институт защиты имущественных интересов, как страхование активно используется многими организациями сельскохозяйственной и перерабатывающей промышленности во всем мире. Так, например, в Израиле, Швейцарии, Австрии, Канаде и США страхование сельхозпроизводителей предусматривает снижение издержек за счет использования государственных субсидий по уплате страховых взносов.

Однако, в Германии данный способ государственной поддержки не находит применения, страхование аграрных рисков происходит на основе рыночных отношений между производителями и множеством страховщиков. В Испании и Турции используется объединенное страхование нескольких страховых рисков сельскохозяйственных производителей. При формировании

страхового пула активное участие принимают непосредственно страхователи [75].

Особое место в защите имущественных интересов занимает такой финансовый институт, как факторинг. Мы согласны с мнением Е.А. Пановой: «... факторинг помогает в кратчайшие сроки высвободить денежные средства, находящиеся в форме дебиторской задолженности» [71].

Таким образом, продажа задолженности является способом быстро получить ликвидный актив и использовать его в дальнейшей деятельности организации. В таблице 8 обозначен годовой оборот факторинга ведущих стран мира с 2011 г. по 2020 г.

Таблица 7 – Оборот факторинга ведущих стран с 2011 г. по 2020 г.*

Страны	Оборот факторинга, млн. евро									
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Китай	274,9	343,8	378,1	406,1	352,9	301,6	405,5	411,6	403,5	433,2
Франция	174,6	186,5	200,5	226,6	248,2	268,2	290,8	320,4	349,7	323,6
Велико-британия	268,1	291,2	308,1	350,6	376,6	326,9	324,3	320,2	329	272,7
Германия	157,3	157,4	171,3	189,9	209	216,9	232,4	244,3	275,5	275
Италия	175,2	181,9	178	183	190,5	208,6	228,4	247,4	263,4	234,8
Испания	122,1	124	116,5	112,9	115,2	130,7	146,3	166,4	185,6	182,3
США	105	77,5	83,7	97,7	95	89,5	87	87,8	83,8	64,2
Япония	111,2	97,2	77,3	51,1	54,2	49,5	37,3	49,3	49,4	51,2
Россия	21,2	35,2	41,9	29,2	23,3	28	33,8	43,8	45,1	42,3

*Составлено автором с использованием годовых отчетов FCI [118]

Исходя из анализа годовых отчетов глобальной организации по факторингу и финансированию внутренней и международной торговой дебиторской задолженности FCI, в таких развитых странах, как Китай, Франция, Великобритания, Германия и Италия факторинг применяется наиболее часто.

Самый крупный оборот факторинга был зафиксирован в Китае, где такой финансовый инструмент используется с привлечением залога. Таким образом, данный институт становится более доступным для большого количества предприятий [137].

Кроме обеспечения защиты собственных имущественных интересов посредством государственной поддержки и взаимодействия с организациями других отраслей экономики, иностранные компании сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности эффективно используют собственные внутренние ресурсы и осуществляют взаимодействие с другими участниками рынка.

Так, организации ЕС уделяют особое внимание своим партнерам и поддерживают собственную репутацию на основе прозрачности. Прозрачность выражается в опубликовании и предоставлении доступа всем участникам рынка достоверных финансовой отчетности и отчетности по развитию.

С помощью стандартов Global Reporting Initiative (GRI) у компаний есть возможность получить унифицированные формы отчетности своих партнеров, их сопоставить, и определить приоритеты в сотрудничестве в равной конкурентной среде. Требования к отчетности установлены на законодательном уровне ЕС. Они являются рекомендательными для многих стран, однако во Франции, Дании и Швеции действует обязательность формирования отчетов по данным формам [134].

Доступная и унифицированная отчетность способствует повышению репутации компании, привлечению новых инвесторов, партнеров и контрагентов, которые в состоянии проанализировать возможные риски и угрозы сотрудничества, а также определить его перспективы. В частности, внесенные в отчетность данные о капитале организации позволяют проанализировать ликвидность собственных и заемных средств, их соотношение, задолженность, убытки и др.

Репутация компании формируется по таким критериям, как успешность, долгосрочность, непрерывность и эффективность деятельности, а также стабильность рынка, на котором она функционирует. Опыт США в анализе партнеров, рынка, конкурентов, спроса и предложения, возможности

технического прогресса реализуется с привлечением специальных квалифицированных служб информации [104].

Таким образом, создание унифицированной базы данных по множеству организаций, содержащей в себе сведения о финансово-хозяйственной деятельности и развитии компаний, позволяет устанавливать и развивать устойчивые связи не только между участниками одного рынка, но и при осуществлении сотрудничества со смежными или отдельными отраслями экономики.

Для зарубежных организаций сельскохозяйственной и перерабатывающей промышленности характерной чертой является повышенная ответственность. Она выражается в виде предоставления достоверной отчетности о финансово-хозяйственной деятельности, в полном выполнении принятых на себя обязательств в рамках работы с контрагентами, клиентами и партнерами, в виде предоставления гарантий исполнения обязанностей, а также в виде социальной ответственности перед потребителями.

Ответственность реализуется в соблюдении этических, технологических и иных требований для производства продукции, обеспечивающих ее качество. Таким образом, организации не только сохраняют рынок сбыта, но и расширяют его, в связи с чем происходит реализация имущественных интересов и экономическое развитие компаний.

Грамотное использование внутренних ресурсов зарубежных организаций перерабатывающей промышленности позволяет сохранить и реализовать имущественные интересы. Особое внимание следует уделять таким внутренним экономическим показателям как, урожайность, издержки производства, производительность и др., которые формируют себестоимость производимой продукции. Также следует проводить анализ платежеспособности, дебиторской и кредиторской задолженностей и оборотных средств, чтобы обеспечить будущее экономическое развитие организации.

Для продвижения товара и увеличения спроса на него необходимо контролировать цену продукции, маркетинговые ходы, объем и структуру продаж. Для стабильного существования и развития следует осуществлять проверку эффективности управления и обеспечить проведение финансового контроля деятельности организации, благодаря которым можно принять меры по исправлению выявленных управленческих и финансовых ошибок менеджмента.

Значимую роль в сохранении и реализации имущественных интересов иностранных аграрных организаций играют собственники, топ-менеджеры и иные лица, способные принимать стратегические решения. Принятие управленческих решений, основанных на завышенных ожиданиях и личных амбициях, может повлечь ухудшение положения организации.

Для профилактики недопущения подобных ситуаций в Сербии практикуется четкое определение обязанностей и контроль их исполнения. Высокоэффективная работа топ-менеджмента финансово поощряется. Для нивелирования негативного влияния со стороны собственников, применяется метод разделения пакета акций между несколькими крупными инвесторами. При этом обеспечивается защита миноритарных акционеров.

Кроме того, для защиты имущественных интересов сельскохозяйственных производителей Сербии осуществляются мероприятия по повышению безопасности бизнес-процессов, защиты от внутрифирменного мошенничества, недружественных и неправомерных действий контрагентов путем введения функций надзора и контроля [134].

Опыт иностранных организаций сельскохозяйственной и перерабатывающей промышленности по адаптации к бифуркационным изменениям факторов внешней среды, в том числе кризисным явлениям, заключается в необходимости обеспечения устойчивого развития и получения доходов от деятельности, внедрения информационных ресурсов и технологий, достижений научно-технического прогресса и автоматизации производства [138].

К факторам внешней среды следует отнести состояние рынка и экологии, государственное регулирование. В качестве инструмента устойчивого развития в Великобритании используют диверсификацию землепользования, которая направлена на расширение объемов выращиваемой продукции и сфер деятельности производителя [115].

При преодолении бифуркационных явлений международные компании с целью защитить собственные имущественные интересы используют структурные и функциональные изменения своей деятельности, которые позволяют обеспечить устойчивость в работе компаний и наращивание темпов ее развития.

Изменение работы организации подразумевает постановку новых задач, а также повышение требований к каждому работнику компании и поставщикам товаров, качеству работ и услуг. Как правило, нововведения направлены на прогнозирование уязвимостей и анализ факторов, влияющих на их возникновение и развитие. Апробирование изменений может сопровождаться кадровыми перестановками на всех уровнях для оптимизации производственных процессов, обеспечения более эффективного внедрения новых процедур и достижения намеченных целей, запланированных руководством и собственниками компании.

Во многих странах мира распространенным способом реализации имущественных интересов аграрных организаций является создание корпораций. Корпорации в Североамериканских странах США и Канаде, Азиатских Китае и Японии, а также Австралии, и во многих европейских странах, например, Нидерландах и Ирландии, практикуют объединение своих ресурсов с целью их более рационального распределения и использования для сохранения имущественных интересов объединившихся компаний [76, 104]. Данный инструмент защиты имущественных интересов объединившихся организаций позволяет не только уменьшить возможные последствия от негативного влияния, которые постоянно сопровождают деятельность созданных корпораций, но и формировать дополнительный импульс развития

деятельности компаний, который выражается в виде синергетического эффекта.

Защита имущественных интересов африканских сельскохозяйственных производителей стран Буркина-Фасо, Ганы, Сенегала и Мадагаскара также обладают своей спецификой. Одним из значимых критериев, обеспечивающих высокую доходность и продуктивность, является размер земли [126]. Кроме того, доступность транспортной и технологической инфраструктуры, высокая стоимость логистики, отсутствие государственной защиты, несовершенство банковской и страховой систем, неразвитость рынков сбыта являются основополагающими угрозами здорового и стабильного существования африканских аграриев [125]. Поэтому, применение опыта развитых стран по обеспечению доступа к информации, страховой и банковской системам, по предоставлению возможности создания коопераций и наличие гарантированных каналов сбыта благоприятно скажутся на обеспечении устойчивости и защищенности имущественных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей стран Африки.

Таким образом, на основе проведенного исследования, в таблице 8 нами уточнены современные направления защиты имущественных интересов аграриев на четырех уровнях: государственном, межотраслевом, внутриотраслевом и внутрифирменном.

Таблица 8 – Направления защиты имущественных интересов*

Уро- вень	Направления защиты	Характеристика мер
ГОСУДАРСТ-ВЕННЫЙ	Государственная политика	Модернизация производства, защита окружающей среды, повышение конкурентоспособности, увеличение экспорта
	Меры защиты	Субсидирование, льготное кредитование и страхование
	Финансирование	Опосредовано, через банковские, страховые и лизинговые институты

Продолжение таблицы 8

МЕЖОТРАСЛЕВОЙ	Операции с ценными бумагами, акциями, вкладами	Получение дополнительных доходов
	Производственные и маркетинговые контракты	Гарантии каналов сбыта и потребительского спроса
	Страхование	Использование государственных субсидий и гарантия возмещение ущерба при наступлении страховых случаев
	Факторинг	Преобразование дебиторской задолженности в деньги
	Доступ к инфраструктуре	Снижение издержек на транспортные, энергетические и иные ресурсы
ВНУТРИОТ-РАСЛЕВОЙ	Информационная обеспеченность	Способность достоверно оценивать внешние и внутренние риски и угрозы
	Высокий уровень ответственности	Увеличение и удержание достойного уровня деловой репутации, удержание и увеличение спроса
	Создание корпораций	Получение синергетического эффекта от объединения имущества и иных ресурсов нескольких компаний
ВНУТРИФИРМЕН-НЫЙ	Финансовый надзор	Эффективное использование финансовых и экономических ресурсов компании
	Эффективность управления	Обеспечение принятия обоснованных и улучшающих управленческих решений
	Адаптация к изменчивой среде	Обеспечение гибкости и минимизации затрат от негативного воздействия внешней среды
	Защита от мошенничества	Сокращение убытков от неправомерных действий партнеров и собственного персонала путем введения функций надзора и контроля

*Таблица составлена на основе проведенных исследований

Особое место в международной практике защиты имущественных интересов аграрных организаций занимают инструменты поддержки в период ограничений, связанных с пандемией коронавируса COVID-19, которая явилась точкой бифуркации и требовала изменить направления эволюции экономической системы и защиты имущественных интересов иностранных аграриев. Одновременно, с введением ограничений, связанных с передвижением людей и товаров через государственные границы, ООН и ЕС приняли меры поддержки для устойчивости продовольственных рынков.

Так, продовольственной и сельскохозяйственной организацией Объединенных Наций (ФАО) были разработаны следующие рекомендации для поддержания сельскохозяйственных организаций [135]: разрешение

передвижения через границы сезонных рабочих; разрешение передвижения через границы транспортных операторов; определение логистических центров, которые расположены вблизи от производителей; открытие местных рынков с обязательным исполнением требований соблюдения социальной дистанции; перевод рынков в более крупные помещения с соблюдением требований к качеству и безопасности пищевой продукции; не допустить сбоев в цепочке поставок и производстве продуктов питания.

Таким образом, рекомендации ООН направлены на обеспечение удовлетворения потребностей в продовольствии, на усиление программ социальной защиты населения, на повышение эффективности и сокращения издержек, связанных с производством и реализацией продукции.

В ЕС для поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей Европейская комиссия предложила рекомендации по обеспечению поставок продуктов питания, по мерам поддержки предпринимателей сельской местности, рынка и по упрощению межгосударственной сельскохозяйственной политики [124]. К таким рекомендациям относятся: создание «зеленых коридоров» для поставщиков продуктов питания; беспрепятственное пересечение границ сезонными работниками; предоставление кредитов с пониженной ставкой и удобным графиком платежей, предоставление дополнительного финансирования агропродовольственным предприятиям; увеличение выплат на развитие сельских районов; предоставление государственной финансовой помощи фермерам, предприятиям пищевой промышленности и сбытовым компаниям; поддержка частных складов молочных и мясных продуктов; временное отступление от правил ЕС о конкуренции; обеспечение гибкости общеевропейских программ поддержки рынка вина, фруктов, овощей и т.д.; снижение количества проверок деятельности сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий пищевой промышленности.

Таким образом, рекомендации ЕС заключаются в поддержке свободного передвижения продовольственных товаров, сезонных рабочих, финансовой

поддержке аграрного сектора и снижении государственного регулирующего воздействия. Поэтому в условиях неустойчивого рынка продовольствия для сельскохозяйственных товаропроизводителей необходимо осуществлять не только административную поддержку, но и финансовую. Данной позиции придерживается и Н.В. Малышева: «... в сложившихся условиях пандемии государственная поддержка должна предусматривать прямое финансирование хозяйств. Это поможет выйти из сложившегося кризиса и успешно развиваться в дальнейшем» [58].

Завершая 1 главу настоящего исследования, обратим внимание на то, что представленная зарубежная практика по защите имущественных интересов сельхозтоваропроизводителей может быть применена для защиты имущественных интересов российских организаций аграрного сектора экономики. Однако следует учитывать специфику нормативного регулирования в области таких институтов как страхование и факторинг, защита информации, а также наличие государственной поддержки и специфику реализации участниками агропродовольственного рынка гражданских прав.

Мы убеждены, что произведенные научные исследования будут способствовать повышению уровня защиты участников рынка алкогольной продукции. Нами была сделана попытка расширить понятийный аппарат с учетом специфики рынка алкогольной продукции и институциональных преобразований, влияющих на защиту имущественных интересов.

Рассмотрев теоретические положения институциональных преобразований, влияющих на рыночное пространство алкогольной продукции, необходимо дать современную характеристику ситуации и определить методический инструментарий оценки уровня уязвимости защиты рынка алкогольной продукции, что и будет представлено в следующей главе настоящего диссертационного исследования.

ГЛАВА II. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ УЯЗВИМОСТИ ЗАЩИТЫ РЫНКА АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности участников рынка алкогольной продукции

Рынок алкогольной продукции состоит из производителей спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, а также оптовых и розничных торговых объектов. Деятельность таких организаций находится в сфере обязательного контроля со стороны государственных органов.

Указом Президента РФ была образована ФС РАР, на которую возложены функции по контролю производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, по надзору и оказанию услуг в этой сфере. Постановлением Правительства РФ от 24.02.2009г. № 154 «О Федеральной службе по регулированию алкогольного рынка» было утверждено Положение о ФС РАР и установлено, что Росалкогольрегулирование является преемником Минсельхоза РФ, Минфина РФ, ФНС и Федеральной тарифной службы в отношении всех обязательств в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции.

На сегодняшний день деятельность ФС РАР основана на утвержденном Приказом Росалкогольрегулирования от 18.10.2016 г. № 341 Регламенте Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка. В соответствии с возложенными обязанностями ФС РАР осуществляет лицензионный контроль производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции (за исключением розничной продажи), произведенной сельскохозяйственными товаропроизводителями винодельческой продукции.

Кроме этого, осуществляет государственный надзор за соблюдением обязательных требований в области производства, закупки, поставок, хранения и перевозок этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, за розничной продажей алкогольной продукции, в том числе при оказании услуг общественного питания, а также за использованием основного технологического оборудования для производства этилового спирта.

Роль ФС РАР обусловлена не только лицензионным контролем и государственным надзором, но осуществлением отчислений в бюджет: Росалкогольрегулированием взимаются пошлины за выдачу производителям продукции федеральных специальных марок, за совершение действий по лицензированию, часть доходов этой службы формируется из административных штрафов. Так в 2020 году в бюджет РФ поступило 1 056 млн. руб., а в бюджеты субъектов РФ – свыше 34 млн. руб.

Согласно данным Доклада об осуществлении государственного контроля (надзора) за 2020 год [40], из общего количества поступивших денежных средств от деятельности ФС РАР, 53,7% составили пошлины за выдачу федеральных специальных марок, 26,1% – пошлины за совершение действий, связанных с лицензированием деятельности в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, 20,2% – прочие неналоговые поступления. Однако роль участников рынка алкогольной продукции не ограничивается отчислениями ФС РАР в бюджет.

В соответствии со ст. 181 Налогового кодекса РФ, алкогольная продукция является подакцизным товаром, за реализацию которой взимается налог по установленной ставке [3]. На 2021 год установлена налоговая ставка в размере 566 рублей за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизном товаре [6].

В соответствии с п. 5 ст. 2 Федерального закона «О федеральном бюджете» акцизные отчисления аккумулируются в общий бюджет субъектов РФ и распределяются пропорционально объемам розничных продаж в конкретном регионе, а также в соответствии с действующими нормативами.

Для Пермского края на 2021 год установлены нормативы 2,1613%, на 2022 год – 0,9711% от общего поступления акцизов [6]. Таким образом, сумма уплаченных акцизов от пермских производителей влияет на пополнение бюджетов как всех регионов, так и регионального бюджета.

В соответствии с ФЗ «О регулировании алкогольного рынка» производство и оборот алкогольной продукции осуществляют организации. Производством из собственного винограда и продажей вин вправе заниматься сельскохозяйственные товаропроизводители.

В соответствии с Федеральным законом «О развитии сельского хозяйства» [5] сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются организации, индивидуальные предприниматели, сельскохозяйственные потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства, граждане, ведущие личное подсобное хозяйство.

Кроме ограничений в отношении возможных субъектов алкогольного рынка, законодатель ограничил рынок сбыта алкогольной продукции. Таким образом запрещена реализация алкогольной продукции дистанционным способом, вследствие чего, оборот алкогольной продукции на территории РФ могут осуществлять только юридические лица.

Под оборотом продукции следует понимать производство, хранение, перевозку, поставку и розничную реализацию алкогольной продукции. Исключением из этого правила является производство вин и шампанского из собственного винограда, который выращивается на собственных земельных участках и в личных подсобных хозяйствах.

Жесткий государственный контроль производства и оборота алкогольной продукции осуществляется в целях сохранения здоровья потребителей и для обеспечения налоговых поступлений. В соответствии с ГОСТ 5962-2013 для производства алкогольной продукции разрешается использовать этиловый спирт, произведенный только из пищевого сырья.

В результате производства спирта, предприятия могут изготавливать из отходов гранулированную высокобелковую барду, которая используется для

приготовления комбикормов и соответствует стандарту качества ГОСТ 31809-2012 «Барда кормовая. Технические условия». Кроме того, полученные в процессе виноделия побочные продукты также используются во вторичной переработке, из которых производят винный спирт, кислоту, семена, масло, белковый корм, кормовую муку и др. [68].

В области розничной торговли алкогольной и спиртосодержащей продукцией регулирование данного рынка осуществляет орган исполнительной власти Субъекта РФ.

В соответствии с Постановлением Правительства Пермского края от 26.04.2013 г. № 350-п функции в сфере регулирования потребительского рынка, розничных рынков, производства и оборота алкогольной продукции в Пермском крае осуществляет Министерство промышленности и торговли Пермского края.

Министерство также уполномочено решать вопросы, связанные с организацией розничных рынков, продажей товаров, с выполнением работ и оказанием услуг, в том числе в области производства и оборота алкоголя, осуществляет выдачу лицензий на розничную продажу алкогольной продукции и осуществлять региональный государственный контроль в данной области [11].

Государственный контроль также направлен на регулирование цен, по которым осуществляется продажа продукции от производителя, оптовая и розничная торговля. В соответствии с Приказом Министерства финансов РФ № 235н от 07.10.2020 года установлены цены, не ниже которых осуществляется закупка, поставка и розничная продажа водки, ЛВИ и иной алкогольной продукции крепостью выше 28%. Следует отметить, что минимальная стоимость водки и ЛВИ варьируется в зависимости от объемной доли содержания спирта в готовом продукте (крепости).

Таким образом, минимальная цена продажи водки от производителя варьирует: 203 руб. за 0,5 л. крепостью от 37 до 40%; 207 – 268 руб. – за 0,5 л. крепостью от 40 до 56%. Минимальная цена оптовой продажи: 210 руб. за 0,5

л. крепостью от 37 до 40%; 213 – 276 руб. – за 0,5 л. крепостью от 40 до 56%. Минимальная розничная цена реализации водки – 243 руб. за 0,5 л. крепостью от 37 до 40%; 248 – 320 руб. – за 0,5 л. крепостью от 40 до 56%.

Минимальная цена продажи ЛВИ от производителя 158 – 190 руб. за 0,5 л. крепостью от 28% до 37%; 195 – 203 руб. – за 0,5 л. крепостью от 37 до 40%; 207 – 291 руб. – за 0,5 л. крепостью от 40 до 61%. Минимальная цена оптовой продажи ЛВИ от 165 до 197 руб. за 0,5 л. крепостью от 28% до 37%; 202 – 210 руб. – за 0,5 л. крепостью от 37 до 40%; 213 – 301 руб. – за 0,5 л. крепостью от 40 до 61%. Минимальная розничная цена реализации ЛВИ составляет 191 – 228 руб. за 0,5 л. крепостью от 28% до 37%; 231 – 243 руб. – за 0,5 л. крепостью от 37 до 40%, 248 – 320 руб. – за 0,5 л. крепостью от 40 до 61%.

Минимальная цена продажи коньяка от производителя составляет 352 руб. за 0,5 л.; минимальная оптовая цена – 370 руб. за 0,5 л.; минимальная розничная цена – 446 руб. за 0,5 л.

Минимальная цена продажи бренди и другой алкогольной продукции, произведенной из винного, виноградного, плодового, коньячного, кальвадосного, вискового дистиллятов объемом 0,5 л. установлена для продажи от производителя в размере 256 руб., для оптовой продажи – 269 руб., для розничной продажи – 324 руб.

Минимальные цены на алкогольную продукцию крепостью выше 28%, разлитой в потребительскую тару емкостью не равной 0,5 л., рассчитывается пропорционально утвержденным ценам, за исключением водки объемом от 0,375 до 0,5 л. В данном диапазоне минимальная цена будет равна стоимости водки 0,5 л.

В соответствии с Приказом Министерства финансов РФ № 232н от 07.10.2020 года, установлены цены, не ниже которых осуществляется закупка, поставка и розничная продажа игристого вина (шампанского) емкостью 0,75 л. в размере 118 руб. – от производителя, 137 руб. – оптовые продажи, 169 руб. – розничная реализация.

Минимальные цены на игристое вино (шампанское), разлитое в потребительскую тару емкостью не равной 0,75 л., рассчитывается пропорционально утвержденным ценам.

Следует также отметить, что в соответствии с Приказом Министерства Финансов РФ № 233н от 07.10.2020г. установлена минимальная цена поставки этилового спирта из пищевого сырья, дистиллятов винного, виноградного, плодового, коньячного, кальвадосного, вискового и др. в размере не ниже 59 руб. за 1 литр безводного спирта.

В соответствии с Письмом Министерства финансов РФ № 27-04-16/64609 от 23.07.2020г. минимальные цены на пиво и пивные напитки не могут быть установлены на основании Приложения № 19 к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014г.

В соответствии с Письмом Министерства финансов РФ № 03-14-11/41765 от 07.06.2019 на вино и винные напитки минимальные цены не устанавливаются, т.к. данный вид продукции не относится к группе товаров стратегического значения (на основании Постановления Правительства РФ № 239 от 07.03.1995г.).

Таким образом, алкогольной продукцией крепостью больше 28% можно торговать по ценам не ниже установленного размера, при этом верхнего предела не предусмотрено.

Рынок алкогольной продукции как сегмент продовольственного рынка во многих регионах РФ представлен небольшим числом крупных организаций, являющихся крупнейшими налогоплательщиками. Рынок алкогольной продукции Пермского края состоит из двух крупных производителей: АО «Бастион Осн. 1942 г.» (Уралалко), производящий коньяк и ЛВИ, АО «Пермалко», производящий водку и ЛВИ.

Согласно бухгалтерской отчетности за 2020 год¹, стоимость имущества АО «Бастион Осн. 1942 г.» составляет 8 770 113 тыс. руб., в состав которой

¹ Для анализа бухгалтерской отчетности всех исследуемых организаций использовался сервис ФНС России «Государственный информационный ресурс бухгалтерской

входят дебиторская задолженность, запасы, денежные средства и денежные эквиваленты, основные средства и др. (Таблица 9).

Основными конкурентами по производству и поставкам коньяка и коньячных напитков у АО «Бастион Осн. 1942 г.» являются производители из Армении (ЕКЗ «Арагат», «Прошянский КЗ» и др.), Грузии (ООО «Кварельский погреб», ООО «Дом грузинского вина» и др.), а также российские производители из Приволжского федерального округа (ООО «Сордис» и ООО «Бальзам», г. Нижний Новгород, ООО «Уржумский СВЗ», г. Уржум), а также из Северо-Кавказского федерального округа (ООО «Дербентский ВКК», ООО «Кизлярский КЗ», ООО «Ставропольский ВКЗ») и других регионов России.

Согласно бухгалтерской отчетности за 2020 год, стоимость имущества АО «Пермалко» составляет 1 553 700 тыс. руб., в состав которой входят дебиторская задолженность, запасы, денежные средства и денежные эквиваленты, основные средства и др. (Таблица 9). Основными конкурентами по производству и поставкам водки у АО «Пермалко» являются заводы компаний «Алкогольная сибирская группа», «Синергия», «Татспиртпром», «Руст», «Мегаполис», ООО «Глазовский ЛВЗ», ООО «Сарапульский ЛВЗ», ООО «Старооскольский ЛВЗ «Люкс»» и др.

Что касается уплаты налогов, то только в 2019 году, согласно налоговой отчетности², АО «Бастион Осн. 1942 г.» и АО «Пермалко» уплатили более 7 млрд. рублей акцизных сборов: 4 514 млн. рублей и 2 685 млн. рублей соответственно. Таким образом, основную долю балансовой стоимости производителей водки, коньяка и ЛВИ составляет дебиторская задолженность, запасы и основные средства. Поэтому защита имущественных интересов,

(финансовой) отчетности», доступный на сайте (<https://bo.nalog.ru/>), где необходимо ввести ИНН исследуемых организаций.

² Для проверки данных использовался сервис ФНС России «Прозрачный бизнес», доступный на сайте (<https://pb.nalog.ru/>), где необходимо ввести ИНН исследуемых организаций. В настоящем исследовании были использованы: АО «Бастион Осн. 1942г.» – 5904101820, АО «Пермалко» – 5902181202.

направленная на возвратность дебиторской задолженности, сохранение и эффективное использование имущества, позволяющие конкурировать на рынке и осуществлять налоговые отчисления, является наиболее значимой для производителей крепких алкогольных напитков.

Кроме производителей крепкого алкоголя на рынке Пермского края присутствуют производители пива, крупные оптовые компании и множество частных торговых точек, включая федеральные сети продовольственных магазинов. Крупнейшими производителями пива в Пермском крае являются ООО «Губахинская пивоварня», ООО «Сухореченская пивоварня», ООО «Бородач энд Молнин» и ООО «Чешский пивовар». Согласно бухгалтерской отчетности за 2020 год, стоимость имущества ООО «Губахинская пивоварня» составила 28 273 тыс. руб., ООО «Сухореченская пивоварня» – 107 707 тыс. руб., ООО «Бородач энд Молнин» – 35 173 тыс. руб., ООО «Чешский пивовар» – 43 895 тыс. руб., в состав которой входят дебиторская задолженность, запасы, денежные средства и денежные эквиваленты, основные средства и др. (Таблица 9).

Балансовая стоимость имущества производителей пива значительно уступает стоимости имущества производителя крепкого алкоголя, но структура практически одинаковая. Поэтому защита имущественных интересов производителей пива также является необходимым условием для их функционирования и развития. Что касается уплаты акциза, то в 2019 году, согласно налоговой отчетности³, ООО «Губахинская пивоварня», ООО «Сухореченская пивоварня», ООО «Бородач энд Молнин» и ООО «Чешский пивовар» уплатили более 28 млн. рублей. Так как объем производства пива на территории Пермского края сравнительно невелик, то потребность удовлетворяется за счет ввоза из других регионов. Основными поставщиками

³ Для проверки данных использовался сервис ФНС России «Прозрачный бизнес», доступный на сайте (<https://pb.nalog.ru/>), где необходимо ввести ИНН исследуемых организаций. В настоящем исследовании были использованы: ООО «Губахинская пивоварня» – 5918999025, ООО «Сухореченская пивоварня» – 5918216309, ООО «Бородач энд молнин» – 5903955353, ООО «Чешский пивовар» – 5904221796.

пива и пивных напитков на территорию не только Пермского края, но и в другие регионы России являются «Эфес», «Хайнекен» и «Балтика», осуществляющие производство на заводах.

Для выпуска данной продукции пермские производители закупают необходимое сырье и материалы как у местных предприятий и сельскохозяйственных организаций, так и у поставщиков других регионов России и стран мира. Основным сырьем для производства водки и ЛВИ является пищевой этиловый спирт, для производства коньяка – коньячный спирт, для производства пива – хмель, солод и пивные дрожжи. Следует отметить производство органической продукции на основе спирта, полученного из пшеницы, выращенной в естественных условиях без использования синтетических удобрений и ГМО, и как следствие, на данную продукцию спрос имеет тенденцию роста [72].

Крупнейшими поставщиками пищевого этилового спирта являются АО «Росспиртпром», г. Москва; АО «Татспиртпром», респ. Татарстан; АО «Талвис» г. Тамбов и др.; поставщиком органического спирта является ООО «Премиум», входящий в ГК «Росспирпром», поставщиками коньячного спирта – АО «Кизлярский коньячный завод», респ. Дагестан; ООО «Виноконьячный завод Альянс – 1892», Калининградская обл.; ООО «Алвиса», г. Москва и др. Поставщиками сырья для пивного производства являются ООО «ТД Доктор Губер», г. Санкт-Петербург; ООО «Про-Ресурс+», г. Санкт-Петербург; ООО «Солод Плюс», г. Липецк и др. Основными поставщиками сельскохозяйственного сырья для производства ЛВИ являются компании из разных регионов России, например, ООО «Сальвия» Новосибирская область, ООО «Фирма Деонис» Новосибирская область, ООО «Травы Башкирии» г. Уфа, ООО «Лебединская усадьба» Белгородская область, ООО «Ягоды Карелии» респ. Карелия и др.

Кроме сырья в производстве используются стеклянная тара (бутылка), колпак, этикет, коробка и прочие материалы. Предприятия-изготовители приобретают стеклотару у АО «Балахнинское стекло», Нижегородская обл.;

АО «Иристонстекло», г. Владикавказ; ООО «Красное эхо», г. Москва; АО «Салаватстекло», респ. Башкортостан; АО «Свет», Удмуртская респ.; ООО «Факел», Удмуртская респ. и других производителей.

Укупорочные изделия (колпаки) производители приобретают у ООО «Крайс», г. Владикавказ; ООО «Русвинпак», г. Москва; ООО «Смоленский ЗПИ», г. Смоленск и др. Производством и поставкой этикеток занимаются ООО «Ремас-Флексо», г. Ижевск; ООО «ССЛ-Контур», г. Подольск; ООО «Триада Лэйбл», г. Санкт-Петербург; ООО «ПК Альянс», г. Челябинск и др.

Поставщиками оборудования, в том числе линий розлива, укупорочных, этикетировочных, фильтрационных машин, дозаторов и комплектующих для производства алкогольной продукции являются отечественные и зарубежные производители: Della Toffola, Италия; «Ital Technology», Италия; ООО «Аврора Пак Инжиниринг», г. Саратов; ООО «Инжиниринг», г. Москва; АО «Кронес», г. Москва; ООО НПП «Технофильтр», г. Владимир и др.

В Пермском крае находятся предприятия по выпуску необходимых для производства алкогольной продукции материалов. К ним относятся предприятия по производству угля для фильтрации спирта: АО «Сорбент», ООО «Техносорб». Изготовлением картона, в том числе коробов, гофрорешеток и т.п. занимается группа предприятий «Пермская целлюлозно-бумажная компания». Выпуск промышленного оборудования, в том числе комплектующих для разливающих машин, осуществляет ООО «Меридиан». Кроме того, на территории Пермского края есть производители укупорочных средств – ООО «Нордпак», упаковочных материалов – ООО «ПЗУМ Феникс».

Участники рынка алкогольной продукции в Пермском крае, занимающиеся оптовыми поставками, представлены ТС «Лион», ООО «ТД Барс», ООО «Белуга Маркет Пермь», ООО «ТД Русьимпорт-Пермь», ООО «Винград», ООО «Семья-Логистика» и ООО «Дьюти Фри импорт».

Стоимость имущества оптовых компаний, входящих в ТС «Лион», согласно бухгалтерской отчетности за 2020 год, составляет 5 914 631 тыс. руб., ООО «ТД Барс» – 267 217 тыс. руб., ООО «Белуга Маркет Пермь» – 619 222

тыс. руб., ООО «ТД Русьимпорт-Пермь» – 98 752 тыс. руб., ООО «Винград» – 13 624 тыс. руб., ООО «Семья-Логистика» – 420 392 тыс. руб., ООО «Дьюти Фри импорт» – 17 645 тыс. руб.

В состав стоимости имущества входят дебиторская задолженность, запасы, денежные средства и денежные эквиваленты, основные средства и др. (Таблица 9).

Таблица 9 – Стоимость имущества производителей алкогольной продукции и оптовых компаний Пермского края

Наименование	Стоимость имущества, тыс. руб.	Дебиторская задолженность, тыс. руб.	Запасы, тыс. руб.	Денежные средства, тыс. руб.	Основные средства, тыс. руб.	Выручка, тыс. руб.	Чистая прибыль, тыс. руб.
АО «Бастион-1»	8 770 113	6 814 583	817 616	649 830	356 504	4 583 511	157 865
АО «Пермалко»	1 553 700	1 064 095	320 387	3 797	129 455	1 653 054	51 714
ООО «Губахинская пивоварня»	28 273	9 927	10 330	166	6 867	23 672	135
ООО «Сухореченская пивоварня»	107 707	8 951	14 360	183	59 765	18 675	54
ООО «Бородач энд Молнин»	35 173	9 720	5 594	2 233	28 626	15 711	0
ООО «Чешский пивовар»	43 895	18 444	14 448	54	10 840	11 957	121
ТС «Лион»	5 914 631	4 566 629	1 160 312	114 199	334 595	7 734 301	58 202
ООО «ТД Барс»	267 217	113 818	149 505	866	1 939	805 958	5 178
ООО «Белуга Маркет Пермь»	619 222	331 311	145 589	592	140 875	1 979 083	6 880
ООО «ТД Русьимпорт-Пермь»	98 752	9 884	87 828	872	0	22 563	- 2 569
ООО «Винград»	13 624	10 259	3 332	34	0	59 653	47
ООО «Семья-Логистика»	420 392	149 107	203 866	4 652	0	1 119 915	- 35 690
ООО «Дьюти Фри импортс»	17 645	5 772	1 822	51	0	12 632	3

* Составлено автором с использованием сервиса ФНС России «Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности» (<https://bo.nalog.ru/>)

Структура имущества оптовых компаний характеризуется большой долей дебиторской задолженности и запасов, почти отсутствуют основные средства, так как складские помещения зачастую находятся в аренде. Защита принадлежащего им имущества и связанных с ним имущественных интересов также является необходимым для стабильного функционирования и развития рынка алкогольной продукции.

Конкуренция на оптовом направлении состоит, как правило, из местных компаний, так как им выгоднее реализовывать приобретаемую от производителей продукцию в розничные торговые точки на территории Пермского края, в связи с географически удобным расположением, которое гарантирует низкие транспортные затраты. Кроме того, у крупнейших оптовых компаний есть собственные торговые сети, поэтому деятельность оптовиков, как правило, направлена на поставки продукции для собственной сети. Количество частных торговых точек, включая федеральные сети продовольственных магазинов, получивших лицензию на розничную продажу алкогольной продукции, пива и т.д. составляет более 700, в связи с чем анализ стоимости имущества данных участников рынка представляется затруднительным.

Основными конкурентами на рынке Пермского края по розничной продаже алкогольной продукции являются специализированные магазины ТС «Лион», ТС «Крепость», ТС «Красное и Белое». Кроме того, розничной реализацией алкогольной продукции занимаются крупные федеральные сети ТС «Пятерочка», ТС «Магнит», ТС «Монетка», ТС «Семья».

Таким образом, наличие в регионе производителей алкогольной продукции позволяет формировать общий бюджет регионов, а оптовые и розничные участники алкогольного рынка, реализуя продукцию, определяют размер начислений из данного бюджета в казну Пермского края.

Объем производства, отгрузок произведенной продукции, оптовых продаж и потребления алкогольной продукции, которая производится в Пермском крае, их доля в России представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Объем производства, отгрузок произведенной продукции, оптовых продаж и потребления (розничных продаж) алкогольной продукции, которая производится в Пермском крае и их доля в России**

Водка и ЛВИ												
Период	Производство, тыс. дал			Отгрузка, тыс. дал			Оптовые продажи, тыс. дал			Потребление, тыс. дал		
	РФ	Пермский край	Доля, %	РФ	Пермский край	Доля, %	РФ	Пермский край	Доля, %	РФ	Пермский край	Доля, %
2011	93 957	2 765,2	2,94	94 224	2 751,8	2,92	214 677	3 140,3	1,46	153 265	2 982,0	1,95
2012	106 639	2 847,0	2,67	106 317	2 861,0	2,69	230 192	2 896,0	1,26	165 763	2 777,0	1,68
2013	94 343	2 081,1	2,21	93 136	2 141,4	2,30	179 205	2 048,7	1,14	129 750	2 569,0	1,98
2014	74 545	1 416,1	1,90	72 323	1 454,1	2,01	180 233	1 875,3	1,04	86 861	1 791,7	2,06
2015	75 325	1 223,6	1,62	77 043	1 266,8	1,64	170 028	2 330,9	1,37	80 520	1 713,7	2,13
2016	81 853	2 451,3	2,99	83 730	2 462,9	2,94	142 368	1 775,7	1,25	77 367	1 481,3	1,91
2017	97 917	3 149,7	3,22	86 735	3 116,8	3,59	230 532	4 550,0	1,97	81 113	1 711,2	2,11
2018	87 210	2 612,3	3,00	88 343	2 635,5	2,98	273 256	4 579,0	1,68	83 333	1 713,3	2,06
2019	93 400	2 801,5	3,00	94 179	2 844,4	3,02	274 301	4 718,3	1,72	83 228	1 738,1	2,09
2020	90 928	2 250,8	2,48	91 241	2 191,3	2,40	271 346	4 250,7	1,57	83 409	1 720,4	2,06
Коньяк и коньячные напитки												
2011	8 297	275,8	3,32	8 330	275,7	3,31	19 205	254,3	1,32	11 602	168,3	1,45
2012	10 048	417,3	4,15	10 532	412,7	3,92	21 810	248,8	1,14	12 394	208,8	1,68
2013	7 540	360,1	4,78	7 535	368,1	4,89	20 873	213,0	1,02	12 414	234,6	1,89
2014	7 474	468,0	6,26	7 233	460,4	6,37	23 766	212,6	0,89	10 002	223,9	2,24
2015	7 660	511,4	6,68	7 574	499,4	6,59	21 778	269,8	1,24	9 752	202,6	2,08
2016	8 193	753,7	9,20	8 312	706,1	8,49	21 851	244,7	1,12	9 848	170,0	1,73
2017	8 615	880,6	10,22	8 413	883,2	10,50	33 862	1 361,3	4,02	10 541	196,9	1,87
2018	8 354	1 004,3	12,02	8 592	1 003,6	11,68	38 591	1 476,8	3,83	11 511	206,5	1,79
2019	9 194	1 064,8	11,58	9 266	1 076,4	11,62	40 229	1 520,6	3,78	11 995	213,1	1,78
2020	8 184	1 016,4	12,42	8 027	1 003,7	12,50	37 367	1 448,5	3,88	11 667	201,7	1,73

Продолжение таблицы 10.

Пиво и пивные напитки												
Период	Производство, тыс. дал			Отгрузка, тыс. дал			Оптовые продажи, тыс. дал			Потребление, тыс. дал		
	РФ	Пермский край	Доля, %	РФ	Пермский край	Доля, %	РФ	Пермский край	Доля, %	РФ	Пермский край	Доля, %
2011*	-	-	-	-	-	-	136 996	2 068	1,51	1 011 495	20 797	2,06
2012*	-	-	-	-	-	-	144 553	2 138	1,48	1 017 519	21 778	2,14
2013*	-	-	-	-	-	-	166 452	6 268	3,77	1 016 069	23 497	2,31
2014	807 521	3 346	0,41	806 475	7 119	0,88	1 157 191	16 410	1,42	887 678	18 189	2,05
2015	779 021	88	0,01	777 699	2 829	0,36	1 112 932	16 176	1,45	808 844	16 826	2,08
2016	770 648	97	0,01	769 260	2 262	0,29	968 013	16 681	1,72	671 080	14 052	2,09
2017	761 199	102	0,01	756 049	3 207	0,42	912 800	14 552	1,59	723 777	13 453	1,86
2018	767 281	98	0,01	735 527	2 435	0,33	916 173	15 143	1,65	732 650	14 818	2,02
2019	762 126	201	0,03	750 779	699	0,09	935 247	15 864	1,70	721 801	15 128	2,10
2020	777 958	207	0,03	774 540	753	0,10	942 179	16 181	1,72	752 119	14 996	1,99

*Пиво отнесено к алкогольной продукции с 1 июля 2012 г. (Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 218-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившим силу Федерального закона «Об ограничениях розничной продажи и потребления (распития) пива и напитков, изготавливаемых на его основе»), поэтому статистика в период до 2014 года велась не в полном объеме. Данная информация применима к таблицам 11,12 и рисунку 8

**Таблица составлена автором на основе статистических данных [70; 97]

Доля производства водки и ЛВИ пермских производителей на российском рынке алкогольной продукции находится на самом низком уровне с 2016 года и составляет 2,48%. В 2016-2019 гг. производство водки и ЛВИ в Пермском крае находилась на уровне 2011 года и занимало около 3% объема этого продукта на российском рынке. С 2012 по 2015 наблюдался спад производства на всем рынке алкогольной продукции, и удержать достигших ранее показателей пермским производителям не удалось.

Самое большое снижение объемов пермской продукции в составе российского рынка за исследуемый период зафиксировано в размере 1,62%, почти в два раза меньше, чем в 2019 году. Максимальный объем производства водки и ЛВИ произошел в 2017 году и составил более 3 млн. дал готовой продукции. В этом же году пермские производители на общероссийском рынке заняли 3,22% от всего объема. В 2020 году произошло сокращение производства водки и ЛВИ в России, что повлияло на показатели выпуска этих продуктов в Пермском крае. Таким образом, пермским производителям не удалось сохранить свои позиции на российском рынке, их доля снизилась с 3% до 2,48%. Несмотря на сокращение производства, уровень потребления алкогольной продукции в России вырос. Потребление в Пермском крае незначительно сократилось, что повлияло на сокращение доли на российском рынке.

Максимальный уровень потребления водки и ЛВИ в Пермском крае зафиксирован в период с 2011 по 2013 гг. и составил 2,5 – 3 млн. дал в год. Минимальный уровень потребления в объеме 1,5 млн. дал в год достигнут в 2016 году. Наименьшее количество пермской водки и ЛВИ реализовано в 2012 году и составило 1,68% от продажи на российском рынке, однако общий объем потребления в Пермском крае был на высоком уровне. С 2017 по 2020 гг. уровень потребления водки и ЛВИ практически не меняется и составляет, примерно, 1,7 млн. дал в год.

Оптовые продажи водки и ЛВИ значительно превышают объемы отгрузки произведенной продукции отечественными производителями, так

как оптовые продажи включают объемы продаж экспортной продукции и создаваемые оптовиками товарные запасы. В связи с сокращением производства продукции, уменьшились объемы отгрузки производителями. Так, отгрузка произведенной продукции в России сократилась примерно на 3 млн. дал в 2020 году, а в Пермском крае, она снизилась почти на 650 тыс. дал. Максимальный объем оптовых продаж был зафиксирован в 2019 году и составил 274 млн. дал – в России и 4,7 млн. дал – в Пермском крае. Оптовые продажи алкогольной продукции Пермского края в общероссийском объеме составила в 2020 году составили 1,57%, что на 0,15% ниже, чем в 2019 году.

Таким образом, объемы производства и продаж водки и ЛВИ в 2020 году сократились, однако, общероссийский уровень потребления увеличился, что свидетельствует о сохранении его структуры потребления независимо от внешних негативных факторов, таких как пандемия COVID-19, которая отрицательно сказалась на деятельности производителей и оптовиков. Динамика развития рынка водки и ЛВИ в Пермском крае представлена на рисунке 6.

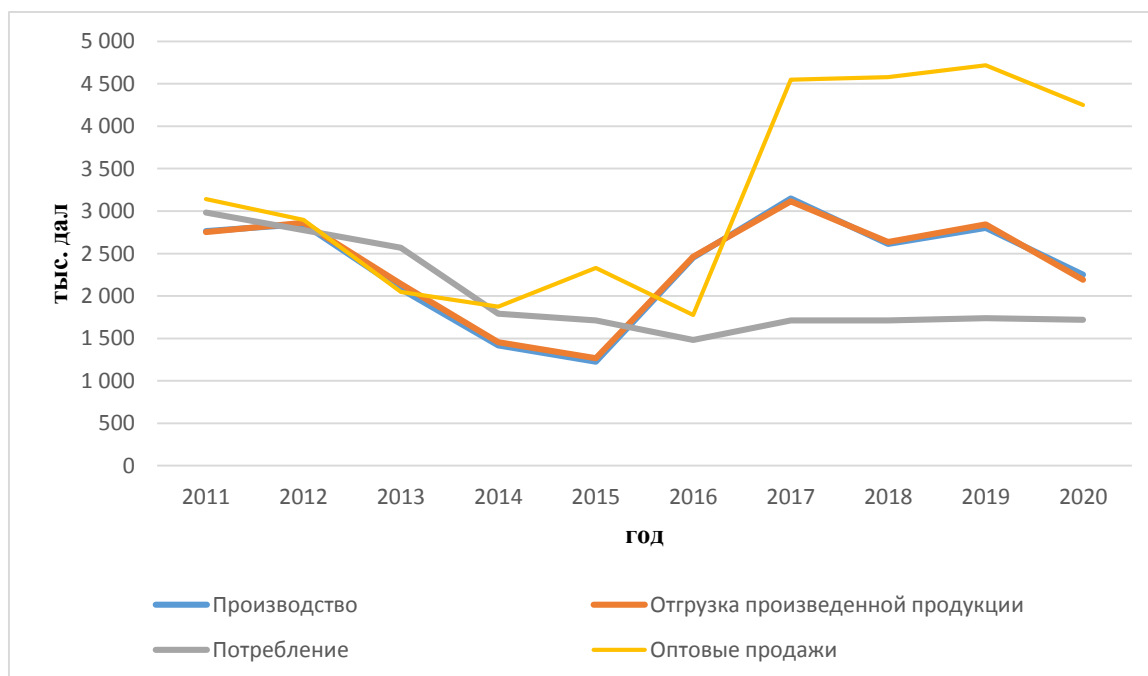


Рисунок 6 – Динамика развития рынка водки и ЛВИ Пермского края*

*Рисунок составлен автором на основе статистических данных [70; 97]

Исходя из анализа динамики развития рынка водки и ЛВИ в Пермском крае, можно утверждать, что местные производители до 2016 года не могли обеспечить потребности населения. Объем производства и отгрузок произведенной продукции не обеспечивал объемов потребления, дефицит восполнялся продукцией из других регионов РФ и других стран. Уровень потребления с 2011 года снижался, достиг своего минимума в 2016 году, после чего произошел незначительный рост. Однако общий уровень потребления водки и ЛВИ в 2020 году примерно в 2 раза меньше, чем в 2011 году, что может свидетельствовать о снижении алкоголизации населения и частичный переход к потреблению домашнего самогона.

В 2016 году произошло значительное увеличение оптовых продаж водки и ЛВИ в Пермском крае – в 2 раза больше произведенной и отгруженной продукции. Увеличение произошло из-за расширения работы региональной торговой сети, специализирующейся на торговле алкогольной продукцией, которая открыла новый оптовый склад.

Следует также отметить, что объемы производства и отгрузок произведенной продукции находились на одном уровне и проходили одинаковое развитие: в 2015 году был зафиксирован минимальный уровень, а в 2017 году – максимальный за весь исследуемый период.

Так как общий уровень производства превышает потребность населения в продукции, производители Пермского края расширяют географию поставок и доставляют продукцию до потребителей по всей России и в зарубежные страны, что подтверждается годовым отчетом за 2020 год крупнейшего производителя водки в Пермском крае АО «Пермалко» [36].

По данным статистической отчетности (Приложение 2), доля потребления алкогольной продукции, произведенной АО «Пермалко», в Пермском крае за 2020 год составляет 33,1%, из них 30,4% – водка; 27,1% – ЛВИ с содержанием спирта более 25%; 57,9% – ЛВИ с содержанием спирта, не превышающим 25%. Сведения о реализации и потреблении продукции АО «Пермалко» в Пермском крае представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Доля реализации алкогольной продукции производства АО «Пермалко»*

Период	Общее		Водка		ЛВИ >25%		ЛВИ ≤25%	
	Пермский край	АО Пермалко	Пермский край	АО Пермалко	Пермский край	АО Пермалко	Пермский край	АО Пермалко
2011 г	2 982,0	395,4	2 738,7	340,1	121,7	24,7	121,9	30,6
	доля	13,3%	доля	12,4%	доля	20,3%	доля	25,1%
2012 г	2 777,0	486,9	2 550,7	419,8	115,1	28,0	110,9	39,1
	доля	17,5%	доля	16,5%	доля	24,3%	доля	35,3%
2013 г	2 569,0	456,8	2 331,4	381,9	126,5	28,9	111,2	46,0
	доля	17,8%	доля	16,4%	доля	22,8%	доля	41,4%
2014 г	1 791,7	357,7	1 792,0	299,1	99,1	23,1	82,2	35,5
	Доля	20,0%	доля	16,7%	доля	23,3%	доля	43,2%
2015 г	1 713,7	421,7	1 544,0	346,9	92,0	29,3	77,7	45,5
	доля	24,6%	доля	22,5%	доля	31,8%	доля	58,6%
2016 г	1 481,3	575,2	1 337,5	497,6	77,0	30,6	66,8	47,0
	доля	38,8%	доля	37,2%	доля	39,7%	доля	70,4%
2017 г	1 711,2	640,4	1 532,2	553,9	105,3	35,1	73,7	51,4
	доля	37,4%	доля	36,2%	доля	33,3%	доля	69,7%
2018 г	1 713,3	648,5	1 522,0	565,6	116,0	37,2	75,3	45,7
	доля	37,8%	доля	37,2%	доля	32,1%	доля	60,7%
2019 г	1 738,1	582	1 529,1	497,7	131,5	36,1	77,5	48,2
	доля	33,5%	доля	32,5%	доля	27,5%	доля	62,2%
2020 г	1 720,4	537,9	1489,3	452,3	156,6	42,5	74,5	43,1
	доля	31,3%	доля	30,4%	доля	27,1%	доля	57,9%

* Составлено автором на основе статистических данных [70; 97] и Приложения 2

Максимальная доля объема реализованной алкогольной продукции АО «Пермалко» на территории Пермского края была зафиксирована в 2016 году и составила 38,8% от общего потребления. При этом доля водки в общем потреблении составила 37,2%, доля ЛВИ >25% составила 39,7%, а доля ЛВИ ≤25% составила 70,4%. Максимальный объем проданной АО «Пермалко» продукции на территории Пермского края установлен в 2018 году и составил 648,4 тыс. дал.

Кроме водки и ЛВИ в Пермском крае осуществляется производство коньяка. Объем российского производства коньяка и коньячных напитков в 2020 году сократился на 1 млн. дал, в Пермском крае он снизился, примерно, на 50 тыс. дал. Несмотря на сложившуюся ситуацию в крае, на российском рынке потребность в пермском коньяке выросла и составила в 2020 году 12,42% от общего объема данной продукции.

Объем производства коньяка в Пермском крае увеличивается с 2011 года. Этот продукт расширяет границы на российском рынке. С 2011 года объем производства вырос с 275,8 тыс. дал до 1 млн. дал коньяка.

Таким образом, за исследуемый период реализация пермского коньяка на российском рынке увеличилась более чем в 3 раза. Это является следствием развития производства коньяка и коньячных напитков в АО «Бастин Оси. 1942 г.». При этом минимальный объем производства зафиксирован в 2011 году, а максимальный – в 2019 году.

Общероссийский объем производства за исследуемый период вырос, примерно, на 10% с 8,3 млн. дал коньяка до 9,2 млн. дал в 2019 году, однако в 2020 году произошло сокращение производства, в связи с чем можно утверждать, что пермское производство занимает значительную долю рынка коньяка в России и постоянно расширяется.

Объем потребления коньяка в Пермском крае находится примерно на одном уровне на протяжении всего исследуемого периода. Минимальный объем потребления зафиксирован в 2011 и в 2016 гг., который составил не

более 170 тыс. дал. Максимальный уровень потребления был установлен в 2013 году, который составил 234,6.

На 2020 год потребление коньяка в Пермском крае составило 201,7 тыс. дал, это 1,73% от общего потребления коньяка в РФ. Стоит отметить, что с 2016 года объем потребления коньяка в Пермском крае постепенно растет, однако еще не достиг максимума, который был установлен в 2013 году.

Продажи коньяка в Пермском крае имеют тенденцию роста с 2011 года, когда был зафиксирован минимальный объем продаж в объеме 275,7 тыс. дал. Максимальный объем продаж установлен в 2019 году и составляет почти 1,1 млн. дал. Продажи коньяка в России с 2011 года выросли на 11%, в то время как продажи в Пермском крае выросли с 275,7 тыс. дал до 1,1 млн. дал, то есть более чем в 3 раза.

В 2020 году доля продаж коньяка в Пермском крае составила 12,5% от объема продаж в России. Таким образом, пермский коньяк нашел своего покупателя в других регионах. Динамика развития рынка коньяка Пермского края представлена на рисунке 7.

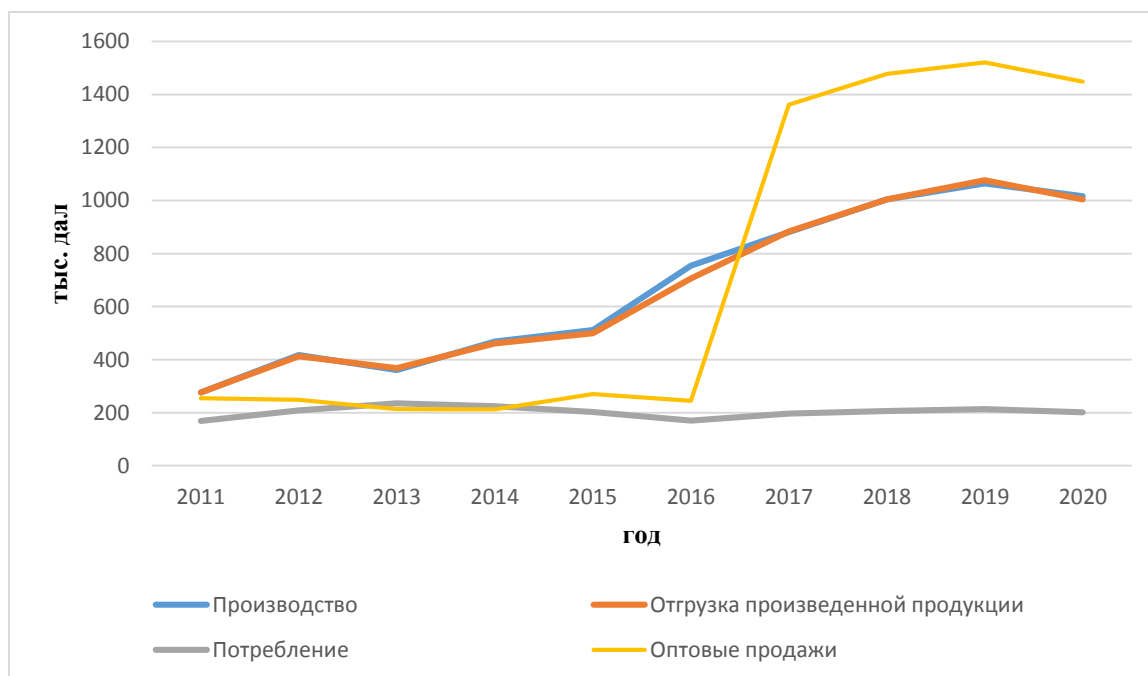


Рисунок 7 – Динамика развития рынка коньяка Пермского края

*Рисунок составлен автором на основе статистических данных [70; 97]

Исходя из анализа динамики развития рынка коньяка в Пермском крае, можно утверждать, что производители данного вида алкогольной продукции способны полностью обеспечивать потребности населения региона, а излишки реализовывать за пределами Пермского края.

Объем производства в целом соответствуют объему отгрузок, а значит, производители практически полностью реализуют готовую продукцию, не создавая большого количества запасов. Объем потребления на протяжении 9 лет находится на одном уровне с небольшими колебаниями в меньшую или большую сторону.

Оптовые продажи коньяка в 2017 году значительно увеличились с 244 тыс. дал до 1,3 млн. дал. Увеличение произошло из-за расширения работы региональной торговой сети, специализирующейся на реализации алкогольной продукции. В связи с сохранением уровня потребления, увеличение оптовых продаж может свидетельствовать о том, что участники рынка, которые приобретают оптом коньяк и коньячные напитки, создают товарные запасы.

Таким образом, развитие производства и продаж коньяка на алкогольном рынке Пермского края, в первую очередь, связано с желанием производителей обеспечить потребности населения других регионов России, тем самым освоить новые рынки сбыта.

Объем производства пива в Пермском крае значительно меньше, чем производство водки, ЛВИ и коньяка и составляет 207 тыс. дал за 2020г. В то время как объем производства пива в России составляет почти 778 млн. дал. Таким образом, доля производства пива в Пермском крае составляет 0,03% от российского объема.

Следует отметить, что в 2015 году произошел значительный спад производства пива в Пермском крае с 3 346 тыс. дал до 88 тыс. дал, в связи с прекращением работы Пермского пивоваренного завода, входившего в АО «СанИнБев». Темпы выпуска пива увеличились в 2019 году в два раза – с 98 тыс. дал до 201 тыс. дал.

Оптовые продажи пива и пивных напитков в Пермском крае в 2020 году составили более 16 млн. дал, что соответствует 1,72% от общего объема оптовых продаж в России – 942 млн. дал. Максимальный объем продаж пива зафиксирован в 2014-2015гг. – более 1,1 млрд. дал. К 2020 году объем оптовых продаж в России сократился примерно на 200 млн. дал, однако в Пермском крае он сохранился на прежнем уровне.

Объем потребления пива и пивных напитков в Пермском крае в 2020 году составил почти 15 млн. дал – это около 2% от общего объема потребления в России. Следует отметить, что объемы производства пива и пивных напитков отстают от объемов потребления, в связи с чем рынок пива в Пермском крае в основном состоит из продукции, импортируемой из других регионов России и стран мира. Динамика развития рынка пива и пивных напитков Пермского края представлена на рисунке 8.

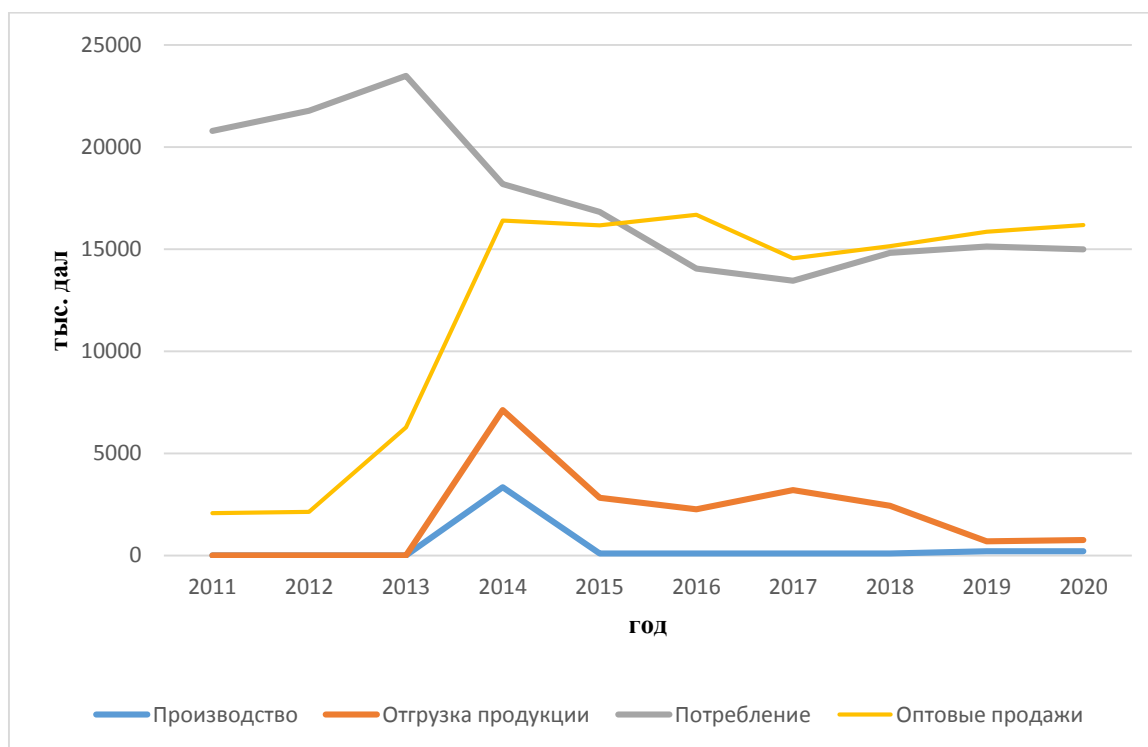


Рисунок 8 – Динамика развития рынка пива* Пермского края**

*Пиво отнесено к алкогольной продукции с 1 июля 2012 г., поэтому статистика в период до 2014 года велась не в полном объеме

**Рисунок составлен автором на основе статистических данных [70; 97]

Для анализа структуры производства алкогольной продукции и доли ее потребления в Пермском крае будут использованы статистические данные, указанные в таблицах 12 и 13. Производители алкоголя в Пермском крае изготавливают такую продукцию, как водка, ЛВИ с содержанием спирта не превышающим 25%, ЛВИ с содержанием спирта более 25%, коньяк и пиво. Следует отметить, к ликероводочной продукции относятся, прежде всего, высокоградусные бальзамы и низкоградусные настойки, например, настойка рябины, клюквы и других ягод.

Производство алкогольной продукции в Пермском крае в период с 2011 до 2013 года было направлено в основном на изготовление водки – более 80% от общего объема произведенной алкогольной продукции. Это отразилось в максимально большом объеме потребления данного вида алкогольной продукции, который был не ниже 2,3 млн. дал в год. Уже в 2014 году возрастает доля производства коньяка – до 25%, в первую очередь из-за сокращения объемов производства водки почти в два раза по сравнению с 2012 годом. Однако после 2015 года производство водки увеличилось до объемов предыдущих периодов, но не превышала 71%. Это связано с увеличением выпуска коньяка.

Доля потребления коньяка в общем объеме произведенной алкогольной продукции в Пермском крае, с 5% в 2011 году увеличилась в 2 раза – до 10-11% в 2014 году, и этот показатель сохранился на протяжении всего исследуемого периода.

Производство ликероводочных изделий занимает незначительное место в общем количестве алкогольной продукции в Пермском крае. Производство ЛВИ с содержанием спирта, не превышающего 25%, в период с 2013 год по 2018 год снизилось до 67 тыс. дал. Несмотря на возвращение в 2019 году к прежнему уровню производства ЛВИ $\leq 25\%$ – до 92 тыс. дал в год, общая доля выпуска данного вида продукции не превышала 2-3% от общего объема произведенной алкогольной продукции в Пермском крае.

Таблица 12 – Структура производства алкогольной продукции в Пермском крае**

Вид	2011	До ля, %	2012	До ля, %	2013	До ля, %	2014	До ля, %	2015	До ля, %	2016	До ля, %	2017	До ля, %	2018	До ля, %	2019	До ля, %	2020	До ля, %
Водка	2579	85	2672	82	1972	81	1342	71	1144	66	2256	70	2849	71	2322	64	2430	63	1862	57
ЛВИ >25%	101	3	83	3	43	2	29	2	31	2	147	5	245	6	223	6	279	7	263	8
ЛВИ ≤25%	86	3	93	3	66	3	45	2	49	3	49	2	56	1	67	2	92	2	125	4
Коньяк	276	9	417	13	360	15	468	25	511	29	754	24	881	22	1004	28	1065	28	1016	31
Сумма, тыс. дал	3 041		3 264		2 441		1 884		1 735		3 205		4 030		3 617		3 866		3 266	
Пиво*	-	-	-	-	-	-	3346	64	88	5	97	3	102	2	98	3	201	5	207	6
Сумма с пивом, тыс. дал	3 041		3 264		2 441		5 230		1 823		3 302		4 132		3 715		4 067		3 474	

*Пиво отнесено к алкогольной продукции с 1 июля 2012 г., поэтому статистика в период до 2014 года велась не в полном объеме

** Таблица составлена автором на основе статистических данных [70; 97]

Таблица 13 – Доля потребления произведенной продукции в Пермском крае**

	2011	До ля, %	2012	До ля, %	2013	До ля, %	2014	До ля, %	2015	До ля, %	2016	До ля, %	2017	До ля, %	2018	До ля, %	2019	До ля, %	2020	До ля, %
Водка	2739	87	2551	85	2331	83	1792	82	1544	81	1338	81	1532	80	1522	79	1529	78	1489	77
ЛВИ > 25%	122	4	115	4	127	5	99	5	92	5	77	5	105	6	116	6	132	7	157	8
ЛВИ ≤ 25%	122	4	111	4	111	4	82	4	78	4	67	4	74	4	75	4	78	4	75	4
Коньяк	168	5	209	7	235	8	224	10	203	11	170	10	197	10	207	11	213	11	202	11
Сумма, Тыс. дал	3 151		2 986		2 804		2 197		1 916		1 651		1 908		1 920		1 951		1 923	
Доля, %	104		91		115		117		110		52		47		53		50		59	
Пиво*	20 797	87	21 778	88	23 497	89	18 189	89	16 826	90	14 052	89	13 453	88	14 818	89	15 128	89	14 996	89
Сумма с пивом, тыс. дал	23 948		24 764		26 301		20 386		18 742		15 703		15 361		16 738		17 079		16 918	
Доля пива*, %	-		-		-		544		19 120		14 487		13 189		15 120		7 526		7 244	

*Пиво отнесено к алкогольной продукции с 1 июля 2012 г., поэтому статистика в период до 2014 года велась не в полном объеме

** Таблица составлена автором на основе статистических данных [70; 97]

В 2020 году произошли незначительные изменения в структуре производства алкогольной продукции в Пермском крае. На фоне сокращения объемов производства водки, ЛВИ $> 25\%$ и коньяка, увеличилось производство ЛВИ $\leq 25\%$ с 95 до 125 тыс. дал, что составило 4% от общего количества произведенной алкогольной продукции в Пермском крае.

Потребление ЛВИ $\leq 25\%$ сократилось с 122 тыс. дал в 2011 до 67 тыс. дал в 2016 году. До 2019 года происходило увеличение объема потребления до 78 тыс. дал. Доля потребления ЛВИ $\leq 25\%$ в общем объеме произведенной продукции в Пермском крае стабильно на протяжении всего исследуемого периода и составляет 4%.

Объем производства ЛВИ с содержанием спирта более 25% на начало исследуемого периода составлял 101 тыс. дал, или 3% от общей доли произведенной алкогольной продукции.

В период с 2013 по 2015 гг. зафиксирован упадок производства, объем которого составил не более 43 тыс. дал в год. Однако с 2016 года по 2019 год производство ЛВИ $> 25\%$ неуклонно росло и составило 8% от общего объема произведенной алкогольной продукции. Данный факт можно связать с увеличением потребностей населения в данном виде продукции. Действительно, за последнее время объем потребления ЛВИ $> 25\%$ увеличился и достиг своего максимума в 2020 году в объеме, равном 157 тыс. дал.

Общий объем потребления продукции, производимой в Пермском крае с 2011 года, сократился. Если на начало периода объем потребления превышал объем производства на 4%, а с 2013 по 2015 гг. – на 10-15%, то к 2020 году объем потребления равен только 59% от объема производимой продукции и составляет почти 2 млн. дал алкогольной продукции в год.

Максимальный объем потребления зафиксирован в 2011 году – 3,2 млн. дал, минимальный в 2016 году – около 1,7 млн. дал, что почти в два раза меньше, чем его максимальный показатель.

Стоит отметить, что совокупное потребление ликероводочных изделий в 2020 году составило 232 тыс. дал, это 12% от общего объема потребления алкогольной продукции Пермского края. Данные показатели сопоставимы объему потребления коньяка, который равен 202 тыс. дал, что составляет 11% от общего объема потребления алкогольной продукции Пермского края.

Структура производства алкогольной продукции в Пермском крае изображена на рисунке 9.

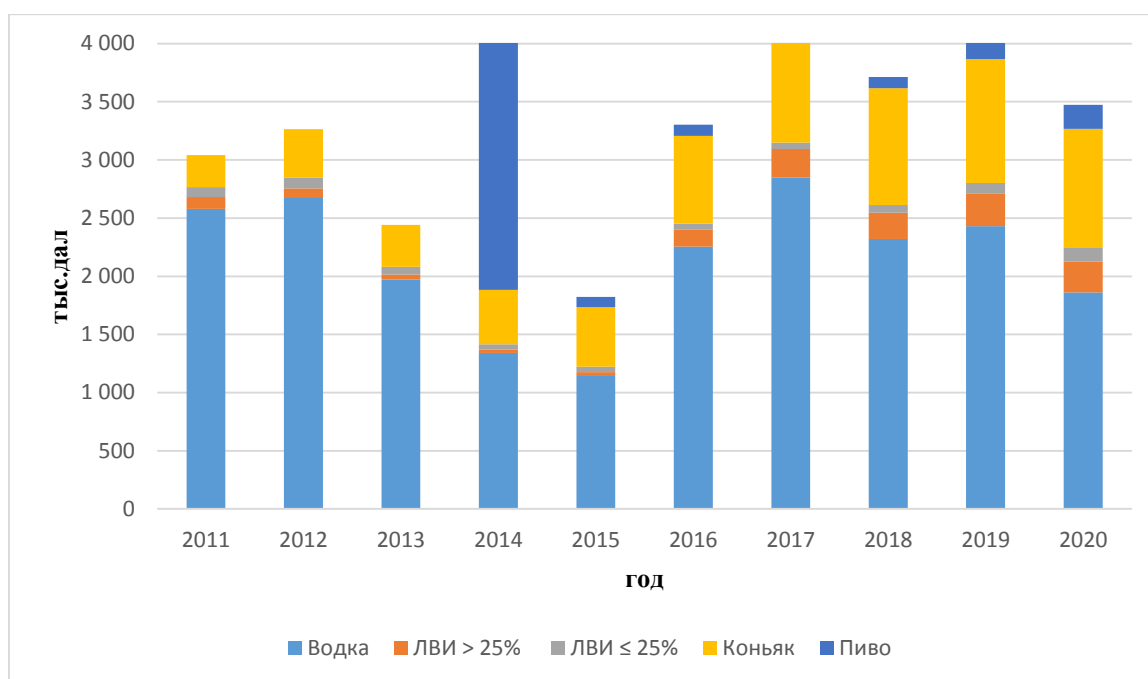


Рисунок 9 – Структура производства алкогольной продукции в Пермском крае

*Рисунок составлен автором на основе статистических данных [70; 97]

Проанализировав ситуацию, можно сделать вывод: так как водка на рынке сбыта занимает лидирующую позицию, сокращение производства алкогольной продукции Пермского края можно вязать с уменьшением производства водки в 2015 году. А на развитие производства в период с 2016 по 2020 год уже повлияло не только увеличение выпуска водки, но и рост производства коньяка и ЛВИ с содержанием спирта более 25%. Таким образом, произошло изменение структуры производства алкогольной продукции в Пермском крае.

Следует также отметить, что на протяжении всего исследуемого периода имеется закономерность пропорционального изменения объемов производства алкогольной продукции, что может свидетельствовать о происходящих структурных изменениях всей алкогольной отрасли, а не производства какого-либо одного вида продукции. Также особое внимание следует уделить сокращению производства в 2020 году ввиду наличия ограничений в связи с пандемией COVID-19.

Динамика развития производства и потребления алкогольной продукции без учета пива в Пермском крае представлена на рисунке 10.

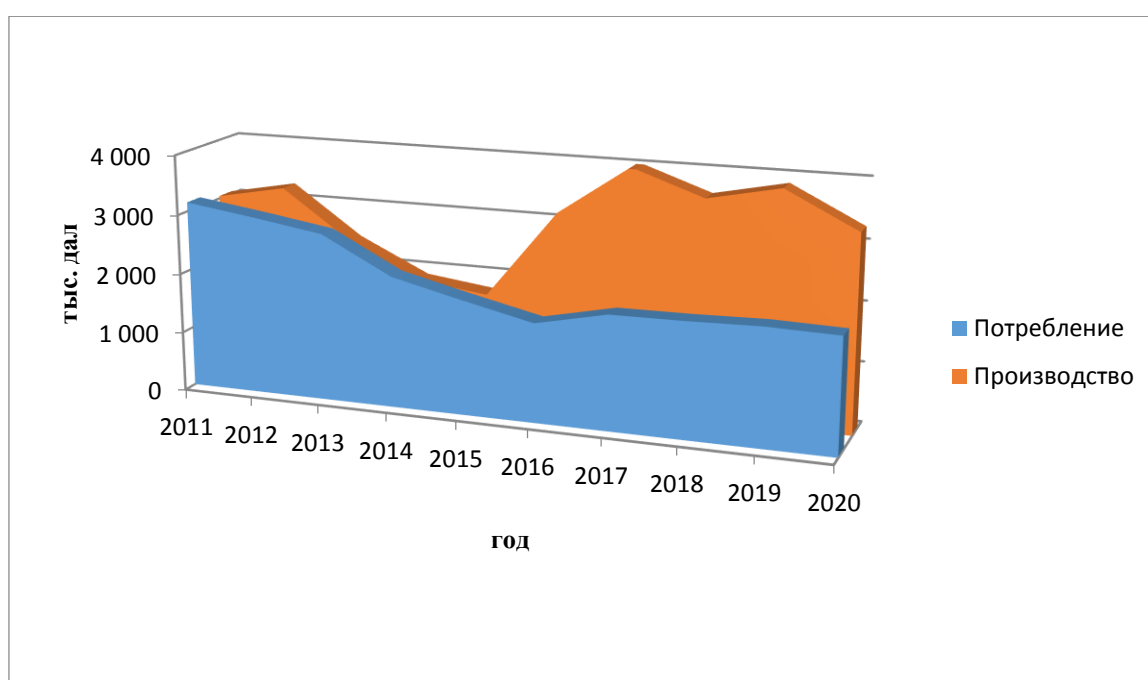


Рисунок 10 – Динамика развития производства и потребления алкогольной продукции без учета пива Пермского края

*Рисунок составлен автором на основе статистических данных [70; 97]

Динамика потребления алкогольной продукции характеризуется снижением до 2016 года. К 2020 году потребление постепенно увеличивается. Следует отметить, что производство алкогольной продукции не могло обеспечить потребление, однако значительный рост производства с 2015 года превышает спрос на алкогольную продукцию примерно в 2 раза, и позволяет не только обеспечить потребности населения Пермского края, но и осуществлять поставки в другие регионы России. Значительное превышение

объемов производства над объемами потребления заставляет производителей искать новые рынки сбыта, в том числе и за пределами региона.

Следует также отметить постепенный рост потребления алкогольной продукции, что говорит о стабильности социальной жизни, отсутствии напряженности и формировании у населения культуры потребления.

Структура потребления алкогольной продукции, в том числе ввозимой на территорию Пермского края из регионов России и других стран мира, обозначена в таблице 14.

Динамика развития производства и потребления пива в Пермском крае изображена на рисунке 11.

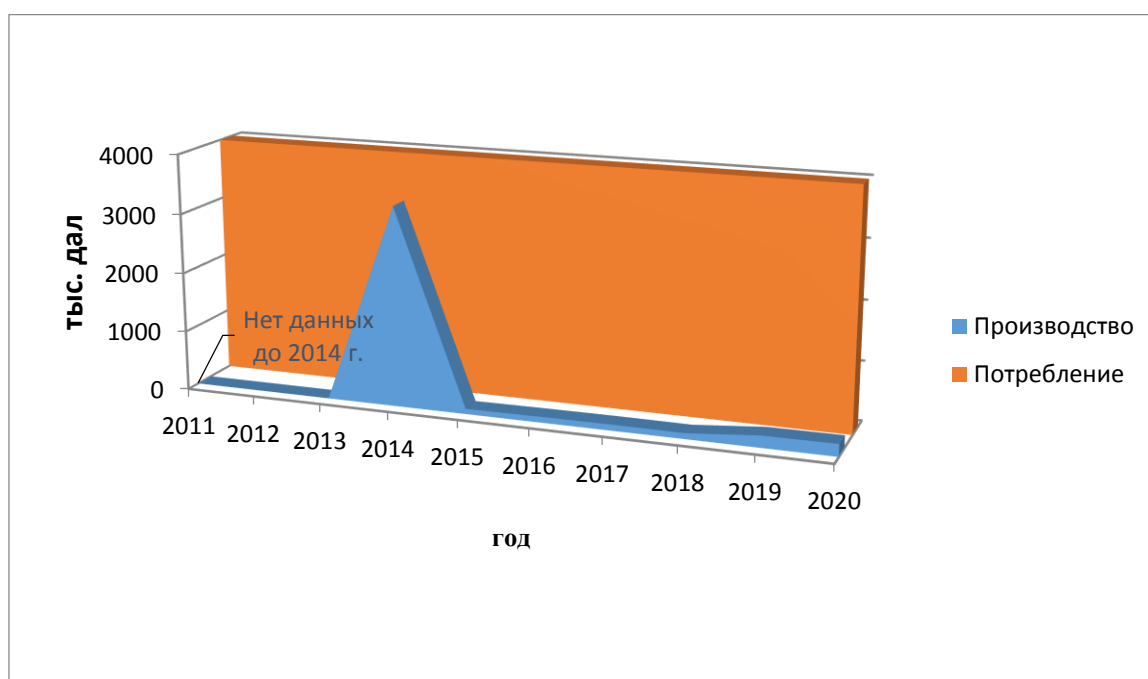


Рисунок 11 – Динамика развития производства и потребления алкогольной продукции без учета пива Пермского края

*Рисунок составлен автором на основе статистических данных [70; 97]

Динамика развития производства и потребления пива в Пермском крае свидетельствует о том, что рынок переполнен продукцией из других регионов России и стран мира. В связи с чем, необходимо развивать внутреннее производство пивной продукции путем привлечения внимания потребителя к высокому качеству пермского пива, используя бренды, характерные для Пермского края.

Таблица 14 – Структура потребления алкоголя в Пермском крае*

Год	Вид продукции:	Водка	ЛВИ	Коньяк	Слабоалкогольные напитки ≤ 9% спирта	Винодель- ческая продукция	Итого, без пива	Пивные напитки	Итого, тыс. дал
2011	тыс. дал	2 615		168	306	1 934	5 023	20 797	25 820
	% / % с учетом пива	52,1 / 10,1		3,3 / 0,7	6,1 / 1,2	38,5 / 7,5	19,5%	80,5%	
2012	тыс. дал	2 487		209	309	2 823	5 828	21 778	27 606
	% / % с учетом пива	42,7 / 9		3,6 / 0,8	5,3 / 1,1	48,4 / 10,2	21,1%	78,9%	
2013	тыс. дал	2 569		235	311	1 635	2 181	23 497	28 247
	% / % с учетом пива	54,1 / 9,1		5 / 0,8	6,5 / 1,1	34,4 / 5,8	16,8%	83,2%	
2014	тыс. дал	1 792	107	224	162	1 916	2 285	18 189	22 390
	% / % с учетом пива	42,7 / 8	2,5 / 0,5	5,3 / 1	3,9 / 0,7	45,6 / 8,6	18,8%	81,2%	
2015	тыс. дал	1 544	170	203	100	1 796	2 017	16 826	20 639
	% / % с учетом пива	40,5 / 7,5	4,5 / 0,8	5,3 / 1	2,6 / 0,5	47,1 / 8,7	18,5%	81,5%	
2016	тыс. дал	1 338	144	170	37	1 517	3 206	14 052	17 258
	% / % с учетом пива	41,7 / 7,8	4,5 / 0,8	5,3 / 1	1,2 / 0,2	47,3 / 8,8	18,6%	81,4%	
2017	тыс. дал	1 523	179	197	32	1 787	3 718	13 453	17 171
	% / % с учетом пива	41 / 8,9	4,8 / 1	5,3 / 1,1	0,9 / 0,2	48,0 / 10,4	21,7%	78,3%	
2018	тыс. дал	1 522	191	207	45	1 841	3 806	14 818	18 624
	% / % с учетом пива	40 / 8,2	5 / 1	5,4 / 1,1	1,2 / 0,2	48,4 / 9,9	20,5%	79,5%	
2019	тыс. дал	1 529	209	213	58	1 814	3 823	15 128	18 951
	% / % с учетом пива	40 / 8,1	5,5 / 1,1	5,6 / 1,1	1,5 / 0,3	47,4 / 9,6	20,2%	79,8%	
2020	тыс. дал	1 489	232	202	116	1 678	3 717	14 996	18 713
	% / % с учетом пива	40 / 8	6,2 / 1,2	5,4 / 1,1	3,1 / 0,6	45,1 / 9	19,9%	80,1%	

* Таблица составлена автором на основе статистических данных [70; 97]

Кроме производимых водки, ЛВИ и коньяка, в Пермском крае развито потребление других видов алкогольной продукции. Это слабоалкогольные напитки с содержанием спирта не более 9%, винодельческая продукция, пиво и пивные напитки, включающие сидр, пуаре, медовуху.

Наибольшую долю потребления в Пермском крае занимает пиво и пивные напитки – около 80% от общего объема. Около 9% от объема потребления принадлежит винодельческой продукции, около 8% – водке и 3% – остальным видам алкогольной продукции.

Потребление пива и пивных напитков очень распространено, так как данный вид алкогольной продукции является более доступной низкоалкогольной продукцией для потребителя – на него не устанавливается минимальная розничная цена (МРЦ). МРЦ, в соответствии с Приказом Минфина России №235н от 07.10.2020г., она установлена для водки объемом 0,5 л. в размере 243 руб., для коньяка объемом 0,5 л. – 446 руб., для винных напитков – 169 руб., а также для алкогольной продукции с содержанием спирта свыше 28 %, в зависимости от его количества в готовой продукции. В связи с этим обусловлена большая доступность пива для потребителя, в отличие от продукции, цены на которую регулируются государством.

Объем потребления пива за 2020 год составил 15 млн. дал, в то время как винодельческой продукции – 1,7 млн. дал, а водки – 1,5 млн. дал. Следует отметить, что после значительного снижения объемов потребления алкогольной продукции в 2016-2017 гг. – на 5 млн. дал по сравнению с 2014 годом, в 2018-2020 гг. имеется тенденция увеличения объемов потребления. Наименьшим спросом у потребителей Пермского края пользуются ЛВИ, коньяк, а также слабоалкогольные напитки с содержанием спирта, не превышающим 9%, с общим объемом потребления около 550 тыс. дал в год.

Динамика потребления алкогольной продукции в Пермском крае представлена на рисунке 12.

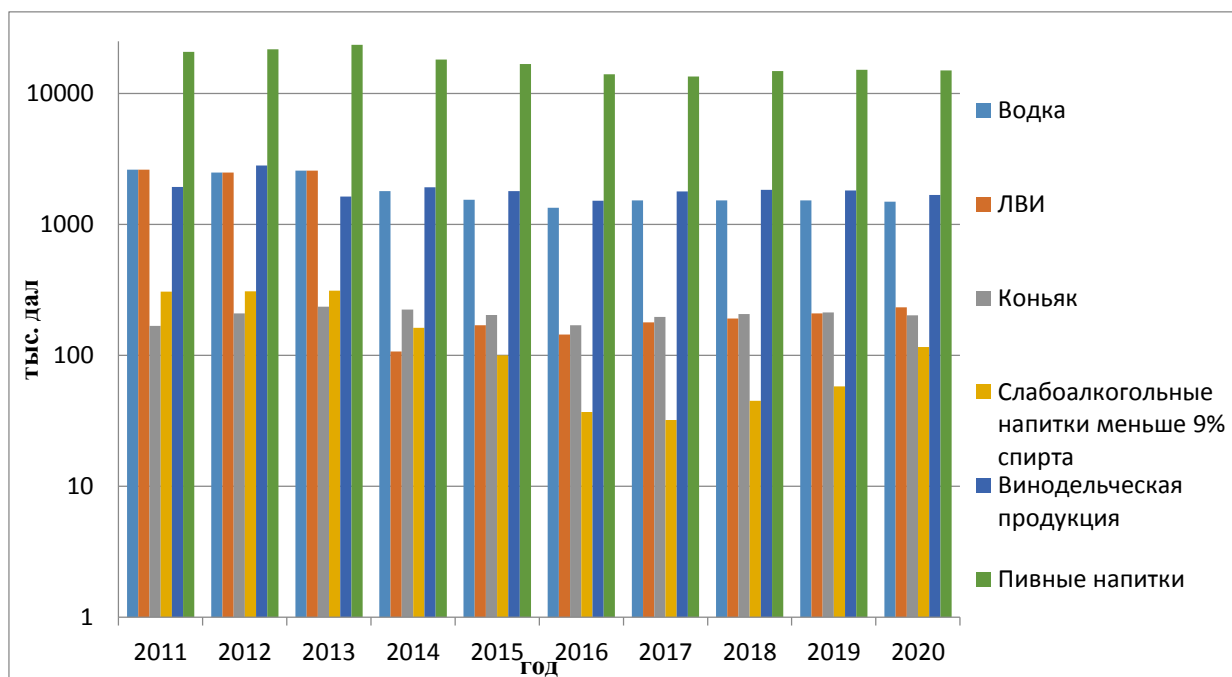


Рисунок 12 – Динамика потребления алкоголя в Пермском крае

*Рисунок составлен автором на основе статистических данных [70; 97]

Анализируя рынок алкогольной продукции Пермского края, можно констатировать следующее. Пермские заводы производят такие виды алкогольной продукции, как водка, ЛВИ, коньяк и пиво в большом ассортименте. К ЛВИ относятся изделия с содержанием спирта, превышающим 25%: горькие настойки, бальзамы и джин, а также сладкие настойки с содержанием спирта не более 25%: настойки рябины, клюквы и другие. Кроме произведенной в Пермском крае продукции, потребители также предпочитают винодельческую продукцию.

Следует отметить, что производство алкогольной продукции в Пермском крае ориентировано не только на пермский рынок, а также на межрегиональные и межгосударственные поставки.

Следующая задача заключается в разработке методического инструментария оценки уровня уязвимости защиты рынка алкогольной продукции. Ее решение позволит в дальнейшем обосновать рекомендации и мероприятия по повышению уровня защиты имущественных интересов.

Исходя из изложенного, можно сделать вывод, что защита и развитие рынка алкогольной продукции Пермского края обеспечивается стабильностью деятельности его участников. Устойчивое хозяйственное функционирование организаций-производителей алкогольной продукции позволяет осуществлять поставку качественной продукции не только в Пермский край, но и в другие регионы РФ, а также в зарубежные страны, что обеспечивает значительные поступления денежных средств в бюджет края.

Вместе с тем, для более качественного проведения исследования следует разработать методический инструментарий по оценке уровня уязвимости защиты имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции. Данный инструментарий является необходимым элементом, влияющим на актуальность и достоверность выводов и мер по защите имущественных интересов организаций по переработке алкогольной продукции. Именно этому аспекту будет посвящен следующий параграф нашего исследования.

2.2. Методика оценки уровня уязвимости защиты имущественных интересов организаций-производителей алкогольной продукции

Региональные продуктовые рынки и рынки сельскохозяйственной продукции являются объектом исследований многих ученых, в частности, актуальным направлением исследований являются вопросы защиты имущественных интересов организаций агропромышленного комплекса и их уязвимости к изменениям во внешнем окружении и внутренних факторов [114; 126; 129; 138].

Исследования продовольственных рынков осуществляют как на макроэкономическом [126], так и на микроэкономическом [129] уровнях. В первом случае, продовольственный рынок исследуют с учетом региональных [126; 128] и страновых [120; 125] аспектов, а также в разрезе отдельных административных территорий [114; 123]. На микроэкономическом уровне,

как правило, рассматривается деятельность отдельных хозяйствующих субъектов, осуществляющих выращивание и переработку сельскохозяйственной продукции, производство на ее основе продовольственной продукции, включая ее реализацию. Совокупность организаций АПК, осуществляющих деятельность в регионе, а также импортеров продовольственных товаров предлагается рассматривать как часть регионального продовольственного рынка.

Помимо этого, продовольственные рынки исследуются в разрезе отдельных видов продуктов, например, рынок мясной, молочной, алкогольной продукции.

Благодаря развитию вычислительной техники, активно развивается применение агентного моделирования (агентно-ориентированное моделирование, от англ. agent-based modelling [121]) при анализе рынков и рыночных систем. Агентное моделирование является одним из подходов к имитационному моделированию социально-экономических систем. Данный подход основан на имитации поведения отдельных агентов, взаимодействие которых определяет функционирование всей системы в целом. Целью агентного моделирования, как правило, является установление степени влияния отдельных агентов, действующих на микроуровне в индивидуальных целях, на макро-уровневые показатели исследуемой системы.

Популярность агентного моделирования объясняется тем, что данный подход позволяет проанализировать поведение не только производителей и потребителей, но и всех участников экономических и иных отношений. Другими словами, данный подход можно применять для всестороннего изучения продовольственных региональных рынков. Так, в работе [120] приведены результаты предварительных исследований в области кооперации промышленных парков и агропромышленных предприятий в одной из провинций Франции в контексте промышленной устойчивости на региональном уровне. В работе [123] с помощью агентного моделирования изучалось, как социальные взаимодействия между различными участниками

рынка привели к изменениям в цепочках поставок продуктов питания в Нидерландах.

В настоящем исследовании, основываясь на методологии агентного моделирования, предполагая, что уязвимость отдельных организаций АПК определяет уязвимость регионального продовольственного рынка в целом, автор в настоящем параграфе преследует цель – разработать единый методический инструментарий оценки уровня уязвимости российских организаций АПК в случае изменения факторов их внутреннего и внешнего окружения. К внешним угрозам относят [86] дестабилизацию на рынке труда, низкий уровень квалификации, компетенции потенциальных и действующих сотрудников организаций-конкурентов и поставщиков, наличие напряженности в изменяющемся правовом поле действующего законодательства и др. К внутренним проявлениям уязвимости организаций при отсутствии должного контроля и учета, а порой и сговора, относят [86]: хищения сотрудниками организаций части активов, произведенной продукции, денежных средств, информации, входящей в состав коммерческой тайны организации, причем, как правило, прибыль, полученная от реализации похищенного имущества, идет на компенсацию недоплаченной заработной платы от работодателя. Крайне негативным проявлением внутренних угроз является преступный сговор наемного руководства, которое умышленно вводит в заблуждение собственников организации о реальном положении дел. Это может проявляться как в уходе от налогов (оптимизация налогообложения), завышении цен на сырье (получение стимулов в процессе оформления договорных отношений) и т.д. При таком сценарии убытки организации намного выше, нежели от простых схем хищений сотрудников организаций. Автором [86] подчеркивается, что недополученная прибыль организации, как правило, влечет снижение заработной платы, и как результат возникает «криминальная компенсационная» модель поведения рядовых сотрудников организаций, что порождает криминальный замкнутый круг в работе многих организаций практически в любой сфере экономики. Для

организаций АПК это особенно актуально, так как уровень заработных плат остается в среднем ниже, нежели чем на машиностроительных предприятиях, в строительных организациях, добывающих и перерабатывающих полезные ископаемые, и многих других сферах экономики, например, информационных технологий (ИТ) и др.

Выбранный автором подход является более трудоемким, нежели информационный, рассматривающий региональные рынки как совокупность набора объясняемых и объясняющих данных. Результаты исследований, полученные на основе обработки ретроспективной информации, не могут учесть возможных событий, с которыми мир еще не сталкивался, например, пандемии новой вирусной инфекции COVID-19. Более того, результаты исследований, полученные на основе анализа одного региона, не всегда могут совпадать с другими регионами. Поэтому выбор агентного подхода к исследованию уязвимости агропромышленных организаций на микроэкономическом уровне, автор считает оправданным.

Задача разработки методического инструментария оценки уровня уязвимости организаций, осуществляющих выращивание и переработку сельскохозяйственной продукции, ее производство и реализацию на региональном продовольственном рынке, является весьма актуальной научной проблемой, поскольку в ходе литературного обзора было обнаружено, что в настоящее время отсутствует единый методический подход к оценке уровня уязвимости организаций агропромышленного комплекса, с помощью которого можно было бы оценить уязвимость отдельных организаций к изменению факторов их внутреннего и внешнего окружения и, в конечном счете, идентифицировать уязвимость регионального продовольственного рынка в целом.

Стоит отметить, что, не имея представления о состоянии рынка, его уязвимости и уязвимости отдельных организаций АПК, невозможно разрабатывать эффективные меры по защите продовольственного рынка и его участников.

Исследуя региональные продовольственные рынки и деятельность организаций АПК, в частности, производящих алкогольную продукцию, в работе [127] при непосредственном участии автора настоящего исследования был выделен следующий набор детерминант (показателей) уязвимости организации (таблица 15).

Таблица 15 – Детерминанты уязвимости организаций АПК

Показатель	Обозначение	Признак уязвимости	Укрупненный критерий
Количество с.-х. сырья	$X_{кс}$	Недостаточное количество с.-х. сырья	Сельскохозяйственное сырье
Условия хранения с.-х. сырья	$X_{хс}$	Отсутствие условий для хранения с.-х. сырья	
Качество с.-х. сырья	$X_{кчс}$	Недостаточное качество с.-х. сырья	
Подготовка с.-х. сырья к производству	$X_{пс}$	С.-х. сырье не готово к производству	
Количество материалов	$X_{км}$	Недостаточное количество материалов	Материалы
Условия хранения материалов	$X_{хм}$	Отсутствуют условия для хранения материалов	
Качество материалов	$X_{кчм}$	Недостаточное качество материалов	
Подготовка материалов к производству	$X_{пм}$	Материалы не готовы к производству	
Готовность оборудования	$X_{го}$	Оборудование не подготовлено	Оборудование
Физический износ оборудования	$X_{фи}$	Оборудование изношено	
Моральный износ оборудования	$X_{ми}$	Оборудование нетехнологично	
Количество персонала	$X_{кп}$	Недостаточное кол-во персонала	Персонал
Профессиональное соответствие	$X_{псп}$	Несоответствие образования и навыков занимаемой должности	
Ликвидные активы	$X_{ла}$	Отсутствие или малое количество ликвидных активов	Активы
Неликвидные активы	$X_{на}$	Большое количество неликвидных активов	
Заемные средства	$X_{зс}$	Большое количество заемных средств	Заемные средства

Продолжение таблицы 15.

Способность осуществить доставку	$X_{\partial c}$	Недостаточно средств для транспортировки сырья и материалов, а также готовой продукции	Логистика
Стоимость доставки	$X_{c\partial}$	Высокая стоимость доставки на единицу продукции	
Время доставки	$X_{в\partial}$	Долгий период доставки	
Качество доставки	$X_{кч\partial}$	Высокие потери готовой продукции при поставке, например «бой»	
Каналы сбыта	$X_{ксб}$	Отсутствие каналов сбыта	Сбыт (продуктовый рынок)
Надежность каналов сбыта	$X_{нсб}$	Невозвратная дебиторская задолженность	
Импорт продукции	$X_{имп}$	Высокая доля импорта продовольственной продукции в регион	
Наличие регламентов	X_p	Отсутствие регламентов	Нормативное регулирование
Актуальность	X_{ap}	Неактуальные регламенты	
Применение	X_{np}	Неверно применяемые или неприменяемые регламенты	
Управленческие решения	$X_{ур}$	Низкий уровень решений, неспособность принять решение	Администрирование
Средства для развития организации	X_{cp}	Отсутствие средств для развития организации	

* Таблица составлена на основе авторских исследований

Важно отметить, что часть приведенных в таблице показателей не формализуемы количественно, например, такой показатель, как качество сырья, а количественные показатели имеют различные единицы измерения. Это обстоятельство, наряду с числом выбранных показателей, делает сложным применение методов количественного анализа данных, разработанных в рамках математической статистики, в том числе методов непараметрической статистики.

В дополнение к этому следует учесть, что сотрудники организаций, непосредственно выполняющие переработку сырья и технологические операции по производству переделов или готовой продукции, как правило, стремятся скрывать проблемы от руководства, а руководство организаций, в

свою очередь, также стремится не подвергать публичному оглашению факты, свидетельствующие об уязвимости их имущественных интересов. Совокупность этих ограничений определило необходимость применения методов, позволяющих работать с существенно малыми прецедентами и учитывать экспертные знания.

В основу определения уровня уязвимости защиты имущественных интересов был положен математический аппарат, изложенный в работе доктора технических наук, профессора В.Н. Буркова, доктора технических наук, профессора, члена-корреспондента РАН Д.А. Новикова и доктора технических наук, профессора А.В. Щепкина «Механизмы управления эколого-экономическими системами» под редакцией академика РАН С.Н. Васильева.

К методам, эффективно работающим с ограниченными обучающими выборками можно отнести методы системно-когнитивного анализа, основанные на теории информации и разработанные без привязки к какой-либо предметной области. При этом известен успешный опыт применения этих методов при исследовании сельскохозяйственных организаций [117]. К методам, позволяющим учитывать экспертные знания, можно отнести метод важности критериев [133], квалиметрию [119], метод анализа иерархий [136] и другие.

Теория нечетких множеств сочетает в себе описанные выше свойства, поскольку при недостаточном числе исходных статистических данных, исследователи используют экспертные знания для уточнения вида функций принадлежности, на основе которых строятся нечеткие операторы вывода [60], позволяющие описывать причинно-следственные и системные связи [87].

Несмотря на многообразие существующих методов, способных описать связь между детерминантами уязвимости организации и ее состоянием, автором для разработки методического инструментария оценки уязвимости организаций АПК предлагается использовать иерархические механизмы комплексного оценивания (МКО) [64], активно использующиеся в

прикладных исследованиях, где требуется агрегировать набор частных критериев до одного или нескольких показателей. О необходимости агрегирования показателей безопасности, в частности, говорится в исследовании [33].

Выбор данных методов обусловлен тем, что они уже применялись для анализа рисков [46], оценки уровня безопасности в различных социально-экономических системах, в частности в транспортных [23], эколого-экономических системах [122], строительстве [85] и др.

Для обеспечения возможности оперативного реагирования со стороны руководства организаций на возникновение факторов уязвимости, необходимо чтобы результаты комплексного оценивания были чувствительны к малым изменениям частных критериев, т.е. требуется обеспечить непрерывность процедуры комплексного оценивания.

Помимо этих процедур известны нечеткие [117]. Значимость того, что предлагаемые автором методы дают возможность применять аппарат теории нечетких множеств, объясняется тем, что часть факторов, определяющих уязвимость организаций АПК, являются качественными. Соответственно предлагаемый подход может использоваться для агрегирования всех показателей (см. таблица 14) в единую комплексную оценку уровня уязвимости организаций АПК в целом. Более того, иерархические МКО могут строиться путем идентификации их параметров на основе прецедентов, образующих обучающие наборы [20; 116]. С целью компактной записи МКО предлагается использовать матрично-векторное представление МКО, предложенное в [20].

Еще одним преимуществом выбранного подхода является то, что для объектов, описываемых с помощью МКО, удастся решать задачу управления в постановке поиска набора значений частных критериев при обеспечении заданного уровня комплексного показателя и минимальной стоимости управленческих воздействий [15; 21; 22; 24].

Другими словами, построив модель оценки уязвимости организаций АПК, удастся не только выполнить анализ уязвимости отдельных организаций, но и найти методы их защиты. Объединяя усилия по защите различных организаций АПК, осуществляющих выращивание, переработку, производство, и реализацию продовольственной продукции в регионе, можно добиться защиты регионального продовольственного рынка в целом.

На основе сказанного выше, автор считает, что предложенные методы обладают необходимыми и достаточными свойствами для разработки методического инструментария оценки уязвимости отдельных агропромышленных организаций и регионального продовольственного рынка в целом.

Методический инструментарий оценки уязвимости организаций, производящих алкогольную продукцию, разработан в виде иерархического механизма комплексного оценивания (1), который согласно [117] задается кортежем:

$$\langle \{X_i\}; G; M; P \rangle \quad (1)$$

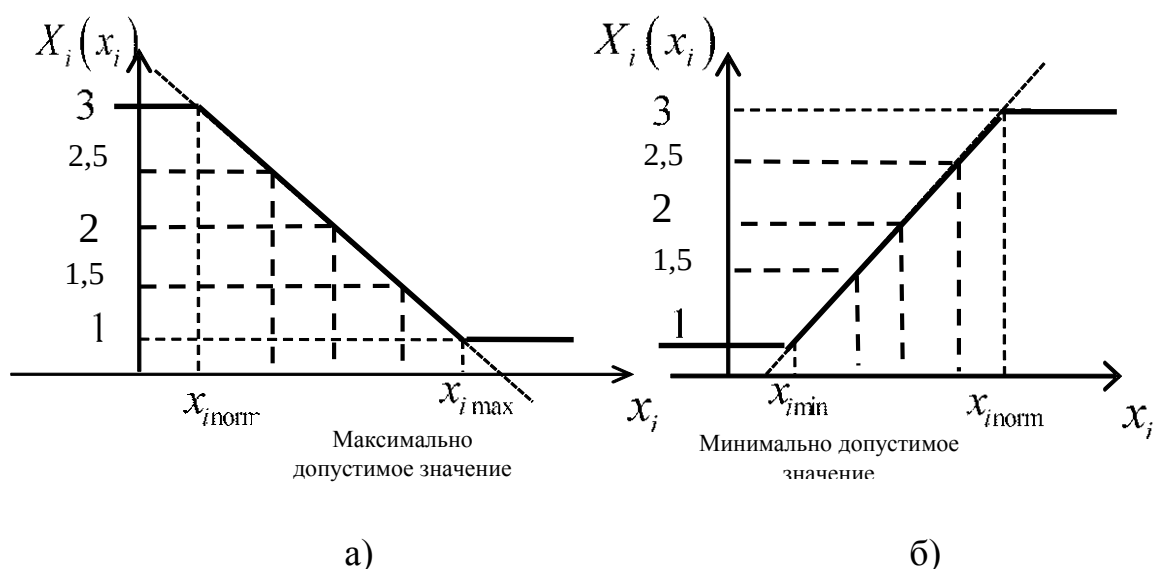
где $\{X_i\}$ – множества значений частных критериев уязвимости, каждому значению критерия соответствует значение показателя уязвимости (см. табл. 18), i – порядковый номер критерия, $i = \overline{1, 28}$, G – граф, описывающий последовательность свертки частных критериев, M – множество бинарных матриц свертки, описывающих правила агрегирования отдельных пар критериев, P – процедура комплексного оценивания пары критериев.

Как правило, агрегируемые показатели измеряются в различных единицах измерения, поэтому для них следует построить функции приведения к единой шкале, принадлежащих интервалу $[d; D]$.

Шкала комплексного оценивания полагается возрастающей, т.е. чем больше значение показателя, тем ситуация лучше (в настоящем исследовании – организация является менее уязвимой к изменению внешних и внутренних факторов).

Применительно к исследуемой задаче, предлагается использовать шкалу $[1;3]$, дискретные значения которой будут иметь качественную интерпретацию: 1 – организация уязвима; 2 – частично уязвима; 3 – организация не уязвима, либо последствия имеют приемлемый уровень.

Уязвимость организации может выражаться в прямо пропорциональной и обратно пропорциональной зависимости от детерминантов. Поэтому будем использовать монотонно убывающие (рисунок 13, а) и монотонно возрастающие (рисунок 13, б) функции приведения к шкале условных единиц, соответственно.



Шкала $[1;3]$, где 1 – «организация уязвима», 2 – «организация частично уязвима», 3 – «организация не уязвима, или последствия имеют приемлемый уровень»

Рисунок 13 – Пример функций приведения количественно измеримых показателей к критериальной шкале, определенной на интервале $[1;3]$: а) – монотонно убывающая; б) – монотонно возрастающая*

* Рисунок составлен автором

В общем случае вид функций приведения может быть любым, в настоящем исследовании рассмотрим линейные функции. В таком случае

факторы, оказывающее прямо пропорциональное влияние на уязвимость организации, будут приводиться к критериальной шкале с помощью формулы (2):

$$X_i = 2(x_i - x_{i\max}) / (x_{i\text{norm}} - x_{i\max}) + 1, \quad x_i \in [x_{i\text{norm}}; x_{i\max}], \quad X_i \in [1; 3], \quad (2)$$

где $x_{i\text{norm}}$ – нормативное или эталонное значение i -го показателя, при котором будем считать, что организация функционирует нормально и неуязвима, x_i – текущее значение i -го показателя, $x_{i\max}$ – предельно-допустимое значение приводимого показателя, при превышении которого может быть нанесен критический ущерб имущественным интересам организации, т.е. она является уязвимой.

Факторы же, оказывающее обратно-пропорциональное влияние на уязвимость организации, будут приводиться к критериальной шкале с помощью формулы (3):

$$X_i = 2(x_i - x_{i\min}) / (x_{i\text{norm}} - x_{i\min}) + 1, \quad x_i \in [x_{i\min}; x_{i\text{norm}}], \quad X_i \in [1; 3], \quad (3)$$

где $x_{i\min}$ – минимально-допустимое значение показателя, ниже которого считаем, что организация уязвима, и может быть нанесен критический ущерб имущественным интересам организации.

Граф G , описывающий последовательность свертки частных критериев, называется деревом критериев и строится в виде бинарного дерева. «Листьями» дерева G являются частные критерии, а «корню» дерева соответствует комплексный показатель. Бинарная структура дерева является оптимальной, с точки зрения количества параметров, которые необходимо определить для описания процедуры агрегирования всех сочетаний значений частных критериев.

При бинарной структуре дерева каждому узлу, где сворачиваются пары критериев, можно поставить в соответствие бинарную матрицу, которая будет отражать правило свертки этой пары критериев.

Бинарные матрицы удобны для восприятия и интерпретации, в отличие от трехмерных кубов и тем более многомерных гиперкубов.

Граф G из-за значительного числа учитываемых показателей (см. таблицу 14) целесообразно представить объединением нескольких подграфов. Рассмотрим пример подграфа, описывающего последовательность агрегирования показателей уязвимости оборудования: X_2 (готовность оборудования), $x_{фи}$ (физический) и $x_{ми}$ (моральный) износы.

Физический и моральный износы имеют общую природу, поэтому их целесообразно свернуть вместе. После чего следует произвести свертку с критерием «готовность оборудования». Это определяет вид дерева критериев (рисунок 14).

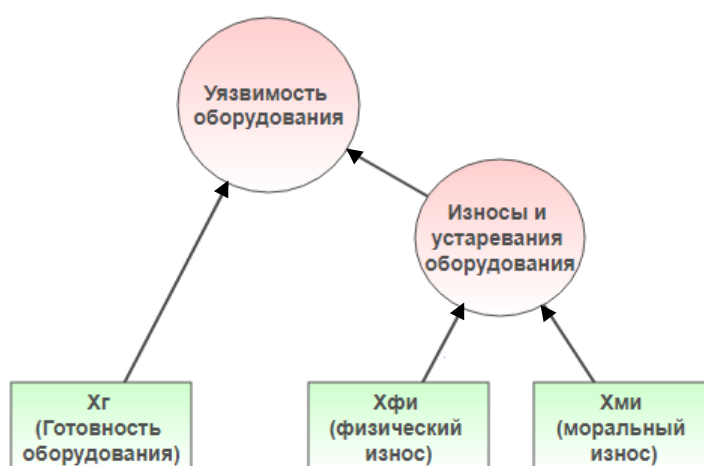


Рисунок 14 – Иерархическое дерево критериев для оценки укрупненного критерия «Уязвимость оборудования»*

*Составлено на основе авторских исследований

Как сказано выше, каждому узлу дерева, где сворачиваются пары критериев, можно поставить в соответствие бинарную матрицу $\mathbf{M} \in M$ (рисунок 15), которая будет отражать правило свертки этой пары критериев. Например, есть пара критериев: a и b , критерии могут принимать любые значения на заданной шкале $X_a, X_b \in \mathbf{D}$, $\mathbf{D} = [1; 3]$. Для $X_a, X_b \in \mathbf{D} \cap \mathbf{N}$

результатом свертки будет являться элемент матрицы, номер строки которого соответствует значению критерия X_a , а номер столбца соответствует значению критерия X_b : $v(X_a, X_b) = m_{X_a X_b}$ $v(X_a, X_b) = m_{X_a X_b}$, где $m_{X_a X_b} \in \mathbf{M}$.

	$X_b = 1$	$X_b = 2$	$X_b = 3$
$X_a = 1$	m_{11}	m_{12}	m_{13}
$X_a = 2$	m_{21}	m_{22}	m_{23}
$X_a = 3$	m_{31}	m_{32}	m_{33}

Рисунок 15 – Матрица свертки $\mathbf{M}^*$

*Составлено на основе авторских исследований

Комплексное оценивание осуществляется следующим образом: результат свертки первой пары критериев используется при агрегировании на следующем уровне иерархии, описываемом графом G , со следующим критерием или результатом агрегирования другой пары критериев, и так далее до тех пор, пока не получится один показатель, учитывающий все критерии в комплексе.

Известны различные процедуры P , использующиеся для комплексного оценивания [117]: Ф-нечеткие, нечеткие, интервальные, вероятностные и непрерывные. К последним относится процедура (4):

$$v(X_a, X_b) = j_3(1 - \gamma_1)(1 - \gamma_2) + j_4(1 - \gamma_1)\gamma_2 + j_5\gamma_1(1 - \gamma_2) + j_6\gamma_1\gamma_2, \quad (4)$$

где γ_1 и γ_2 – остаток деления критериев $X_a \in \mathbf{D}$ и $X_b \in \mathbf{D}$ на единицу (т.е. $\gamma_1 = \text{mod}(X_a; 1)$, $\gamma_2 = \text{mod}(X_b; 1)$ соответственно); j_3 – это элемент матрицы свертки критериев X_a и X_b , номер строки элемента r (от англ. row – строка) соответствует целой части критерия X_a , а номер столбца c (от англ. column – столбец) соответствует целой части критерия X_b (т.е. $j_3 = m_{rc}$, где $m_{rc} \in \mathbf{M}(X_a, X_b)$, $r = \lfloor X_a \rfloor$, $c = \lfloor X_b \rfloor$); j_4 – это элемент матрицы, смещенный на следующую строку относительно j_3 (т.е. $r = \lfloor X_a \rfloor + 1$, $c = \lfloor X_b \rfloor$); j_5 – это

элемент матрицы, смещенный на следующий столбец относительно j_3 (т.е. $r = \lfloor X_a \rfloor$, $c = \lfloor X_b \rfloor + 1$); j_6 – это элемент матрицы, смещенный на следующую строку и следующий столбец относительно j_3 (т.е. $r = \lfloor X_a \rfloor + 1$, $c = \lfloor X_b \rfloor + 1$).

Формула (4) применяется для агрегирования пары критериев (показателей). Соответственно, подставляя последовательно выражения, описывающие свертку пары критериев на нижнем уровне, в выражения, описывающие свертку на более высоком уровне, удастся получить единую формулу, описывающую всю процедуру комплексного оценивания. Однако такой подход целесообразно использовать только при небольшом числе агрегируемых показателей.

Как видно из формулы (4) переменными в ней являются γ_1 и γ_2 , каждая из которых встречается 4 раза, тогда при подстановке выражения, соответствующего нижнему уровню, в выражении более высокого уровня придется подставить его 4 раза. Поскольку формула (2) содержит 12 показателей, не считая индексы при переменных, 4 константы и 7 арифметических операций суммирования и вычитания (всего 23 символа), то следующая формула будет содержать 109 символов ($23 - 4 + (23) \cdot 4$) при последовательной структуре подграфа и 197 символов ($23 - 4 - 4 + (23) \cdot 4 + (23) \cdot 4$) при параллельной структуре подграфа. Полученное выражение потребуется подставить еще 4 раза на следующем уровне иерархии и так далее. Другими словами, длина формулы увеличивается в геометрической прогрессии. В общем случае длина формулы будет описываться выражениями:

1) при последовательной структуре подграфа на уровне $l+1$:

$$n_{l+1} = 17 + 4 \cdot n_l,$$

2) при параллельной структуре подграфа на уровне $l+1$,

$$n_{l+1} = 13 + 8 \cdot n_l,$$

где n_l – длина формулы на уровне l , n_{l+1} – длина формулы на следующем уровне иерархии.

Рассмотрим пример укрупненного критерия «Уязвимость оборудования» (см. рисунок 11), которая получается в результате свертки 3-х критериев. Последовательно применяя непрерывную процедуру комплексного оценивания (4), получим формулу (5) для оценки уязвимости укрупненного критерия «Уязвимость оборудования»:

$$\begin{aligned}
 X_{y0} = & j_3^{\text{II}}(1 - \chi(X_{\Gamma})) (1 - \chi(j_3^{\text{I}}(1 - \chi(X_{\Phi\text{И}})) (1 - \chi(X_{\text{МИ}})) + \\
 & + j_4^{\text{I}}(1 - \chi(X_{\Phi\text{И}})) \chi(X_{\text{МИ}}) + j_5^{\text{I}}\chi(X_{\Phi\text{И}}) (1 - \chi(X_{\text{МИ}})) + j_6^{\text{I}}\chi(X_{\Phi\text{И}})\chi(X_{\text{МИ}}))) + \\
 & + j_4^{\text{II}}(1 - \chi(X_{\Gamma})) \chi(j_3^{\text{I}}(1 - \chi(X_{\Phi\text{И}})) (1 - \chi(X_{\text{МИ}})) + j_4^{\text{I}}(1 - \chi(X_{\Phi\text{И}})) \chi(X_{\text{МИ}}) + \\
 & + j_5^{\text{I}}\chi(X_{\Phi\text{И}}) (1 - \chi(X_{\text{МИ}})) + j_6^{\text{I}}\chi(X_{\Phi\text{И}})\chi(X_{\text{МИ}})) + \\
 & + j_5^{\text{II}}\chi(X_{\Gamma}) (1 - \chi(j_3^{\text{I}}(1 - \chi(X_{\Phi\text{И}})) (1 - \chi(X_{\text{МИ}})) + j_4^{\text{I}}(1 - \chi(X_{\Phi\text{И}})) \chi(X_{\text{МИ}}) + \\
 & + j_5^{\text{I}}\chi(X_{\Phi\text{И}}) (1 - \chi(X_{\text{МИ}})) + j_6^{\text{I}}\chi(X_{\Phi\text{И}})\chi(X_{\text{МИ}})) + \\
 & + j_6^{\text{II}}\chi(X_{\Gamma})\chi(j_3^{\text{I}}(1 - \chi(X_{\Phi\text{И}})) (1 - \chi(X_{\text{МИ}})) + j_4^{\text{I}}(1 - \chi(X_{\Phi\text{И}})) \chi(X_{\text{МИ}}) + \\
 & + j_5^{\text{I}}\chi(X_{\Phi\text{И}}) (1 - \chi(X_{\text{МИ}})) + j_6^{\text{I}}\chi(X_{\Phi\text{И}})\chi(X_{\text{МИ}}))
 \end{aligned} \tag{5}$$

где X_{y0} – комплексная оценка, отражающая уровень уязвимости оборудования с учетом трех показателей уязвимости оборудования X_{Γ} , $X_{\Phi\text{И}}$ и $X_{\text{МИ}}$ в комплексе; j_i^{I} – элементы матрицы свертки 1-го уровня (свертка $X_{\Phi\text{И}}$ и $X_{\text{МИ}}$), j_i^{II} – элементы матрицы свертки 2-го уровня (свертка X_{Γ} и результата свертки $X_{\Phi\text{И}}$ и $X_{\text{МИ}}$ на предыдущем уровне).

Известно, что для бинарных деревьев критериев, какой бы ни был вид графа G , количество узлов всегда на единицу меньше числа сворачиваемых критериев. Согласно приведенным выше детерминантам уязвимости предприятий (см. таблицу 18) потребуется агрегировать 10 укрупненных критериев и 28 частных показателей. Соответственно, если попытаться выразить процедуру оценки уязвимости предприятия-производителя алкогольной продукции единой формулой, то число ее символов будет иметь порядок 10^{18} (квинтиллион символов).

С целью компактной записи МКО предлагается использовать матрично-векторное представление МКО, предложенное в [20]. Такое представление называют унитарным кодированием. В настоящей работе использованы

принятые в [20] обозначения, т.е. под вектором будет пониматься вектор-столбец.

Унитарное кодирование означает, что значению критерия $X_i=1$ соответствует унитарный вектор $\tilde{\mathbf{X}}_i^T = (1 \ 0 \ 0)$, $X_i=2$ соответствует $\tilde{\mathbf{X}}_i^T = (0 \ 1 \ 0)$ и $X_i=3$ соответствует $\tilde{\mathbf{X}}_i^T = (0 \ 0 \ 1)$, здесь и далее символ « $\sim$ » означает унитарное кодирование.

Покажем свертку двух критериев с помощью матрицы свертки в виде векторно-матричного произведения:

$$\tilde{\mathbf{v}}(X_a, X_b) = \tilde{\mathbf{X}}_a^T \times \tilde{\mathbf{M}}(X_a, X_b) \times \tilde{\mathbf{X}}_b, \quad (6)$$

где векторное умножение согласно [20] осуществляется справа налево. $\tilde{\mathbf{v}}(X_a, X_b)$ – вектор в унитарном кодировании, соответствующий результату свертки; $\tilde{\mathbf{M}}(X_a, X_b)$ – матрица свертки критериев X_a и X_b , где каждый элемент представлен в виде унитарного вектора.

Необходимо отметить, что в [20] показаны случаи только дискретного комплексного оценивания. Для обеспечения возможности оперативного реагирования со стороны руководства организаций на возникновение факторов уязвимости, необходимо, чтобы результаты комплексного оценивания были чувствительны к малым изменениям частных критериев, т.е. требуется обеспечить непрерывность процедуры комплексного оценивания.

Для этого воспользуемся подходом, предложенным в [14] – любое число $x \in \mathbb{R}^1$ можно представить в виде вектора $\mathbf{x} = \{x_j\}$ с компонентами x_j :

$$x_j = \begin{cases} 1 - \{x\}, & \text{для } j = \lfloor x \rfloor \\ \{x\}, & \text{для } j = \lfloor x \rfloor + 1 \\ 0, & \text{для } j = (\mathbf{D} \cap N) \setminus (\lfloor x \rfloor \cup \lfloor x \rfloor + 1, \end{cases} \quad (7)$$

где $\{x\} = \text{mod}(x; 1)$ – остаток деления числа X на единицу, $\lfloor x \rfloor = \text{dim}(x)$ – целая часть числа X . Фактически, число X образует на интервале

$[\lfloor x \rfloor; \lfloor x \rfloor + 1]$ два отрезка длиной $1 - \{x\}$ и $\{x\}$. Длина отрезка сопоставляется с целым значением, противоположным образованному отрезку, т.е. числу $\lfloor x \rfloor$ ставится в соответствие $1 - \{x\}$, а числу $\lfloor x \rfloor + 1$ длина $\{x\}$. Основанием для такого представления является то, что центр массы вектора (7) равен самому значению $x \in \mathbb{R}^1$.

Преобразовав непрерывные значения в вектора согласно (7), а затем, используя предложенный в [20] подход (6), удастся найти «опорные» элементы матрицы (см. рисунок 12) для последующего выполнения (4).

Стоит отметить, что унитарное представление именно МКО является довольно новой идеей, предложенной в 2019 году. Само же векторно-матричное представление нечеткой логики не является абсолютно новой идеей, например, еще в 2007 году было предложено матричное представление нечеткой логики [59], позже была показана возможность построения нечетких операторов вывода [58] и нечетких векторных предикатов, что позволило применять векторно-матричный подход при решении любых прикладных задач.

С учетом принятых обозначений и с помощью векторно-матричного представления опишем свертку физического и морального износов, которая будет определяться с помощью матрицы свертки уровня I (здесь и далее – римские цифры означают уровень иерархии в подграфе):

$$\tilde{\mathbf{X}}_{u\&y} = \tilde{\mathbf{X}}_{\phi u}^T \times \tilde{\mathbf{M}}_{y0I} \times \tilde{\mathbf{X}}_{mu}, \quad (8)$$

где векторное умножение осуществляется справа налево согласно [20], $\tilde{\mathbf{X}}_{mu}$, $\tilde{\mathbf{X}}_{\phi u}$ – приведенные с помощью формулы (2) в критериальное пространство значения показателей x_{mu} (моральный износ) и $x_{\phi u}$ (физический износ) соответственно, $\tilde{\mathbf{X}}_{u\&y}$ – вектор в унитарном кодировании, соответствующий обобщенному критерию «износы и устаревания»; $\tilde{\mathbf{M}}_{y0I}$ – матрица свертки

критериев $\tilde{X}_{mi}$, $\tilde{X}_{fi}$, где каждый элемент матрицы представлен в виде унитарного вектора.

Аналогичная формула строится для следующего уровня дерева критериев (см. рисунок 10):

$$\tilde{X}_{yo} = \tilde{X}_{zo}^T \times \tilde{M}_{yoII} \times \tilde{X}_{u\&y}, \quad (9)$$

где $\tilde{X}_{yo}$ – укрупненный критерий «Уязвимость оборудования» (yo – аббревиатура названия укрупненного критерия), $\tilde{X}_{zo}$ – приведенное с помощью формулы (3) в критериальное пространство значение показателя X_{zo} (готовность оборудования), $\tilde{M}_{yoI}$ – матрица свертки уровня II.

Подставив формулу уровня I – (8) в формулу уровня II – (9), получим итоговую формулу, определяющую укрупненный критерий «Уязвимость оборудования»:

$$\tilde{X}_{yo} = \tilde{X}_e^T \times \tilde{M}_{yoII} \times (\tilde{X}_{fi}^T \times \tilde{M}_{yoI} \times \tilde{X}_{mi}). \quad (10)$$

Как видно, формула (10) значительно меньше формулы (5), которые фактически дают одинаковый результат. Поэтому далее все формулы будем описывать в векторно-матричном представлении.

Аналогично строятся подграфы и агрегируются остальные показатели уязвимости до укрупненных критериев, кроме показателя X_{zc} (заемные средства), т.к. он представлен единственным показателем.

Далее в формулах (11)–(18) в качестве индексов критериев используются индексы показателей, приведенные в таблице 14, а индексы укрупненных критериев образованы по первым буквам их названий.

Укрупненный критерий «Сельскохозяйственное сырье» оценивается с помощью формулы:

$$\tilde{X}_{cc} = \tilde{X}_{kc}^T \times \tilde{M}_{ccIII} \times (\tilde{X}_{xc}^T \times \tilde{M}_{ccII} \times (\tilde{X}_{kcs}^T \times \tilde{M}_{ccI} \times \tilde{X}_{nc})), \quad (11)$$

где на уровне I агрегируются критериальные оценки качества сырья $\tilde{X}_{кчс}$ и его подготовка $\tilde{X}_{пс}$, на уровне II агрегируется результат уровня I и условия хранения сырья $\tilde{X}_{хс}$, на уровне III предыдущий результат и значение показателя $X_{кс}$ (количество сырья), приведенное в критериальное пространство $\tilde{X}_{кс}$ с помощью формулы (3).

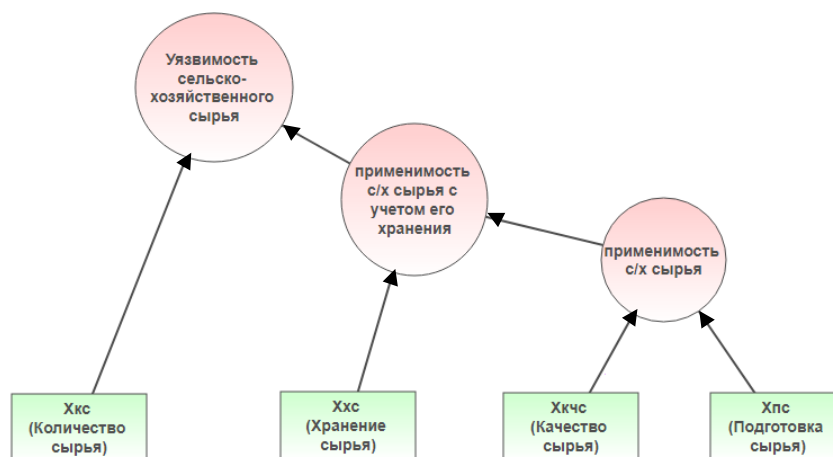


Рисунок 16 – Иерархическое дерево критериев для оценки укрупненного критерия «Сельскохозяйственное сырье»*

*Составлено на основе авторских исследований

Укрупненный критерий «Материалы» оценивается с помощью формулы:

$$\tilde{X}_м = \tilde{X}_{км}^T \times \tilde{M}_{мIII} \times \left(\tilde{X}_{хм}^T \times \tilde{M}_{мII} \times \left(\tilde{X}_{кчм}^T \times \tilde{M}_{мI} \times \tilde{X}_{пм} \right) \right), \quad (12)$$

где на уровне I агрегируются критериальные оценки качества материалов $\tilde{X}_{кчм}$ и их подготовка $\tilde{X}_{пм}$, на уровне II агрегируется результат I уровня и условия хранения материалов $\tilde{X}_{хм}$, на уровне III предыдущий результат и значение показателя $X_{км}$ (количество материалов), приведенное в критериальное пространство $\tilde{X}_{км}$ с помощью формулы (3).

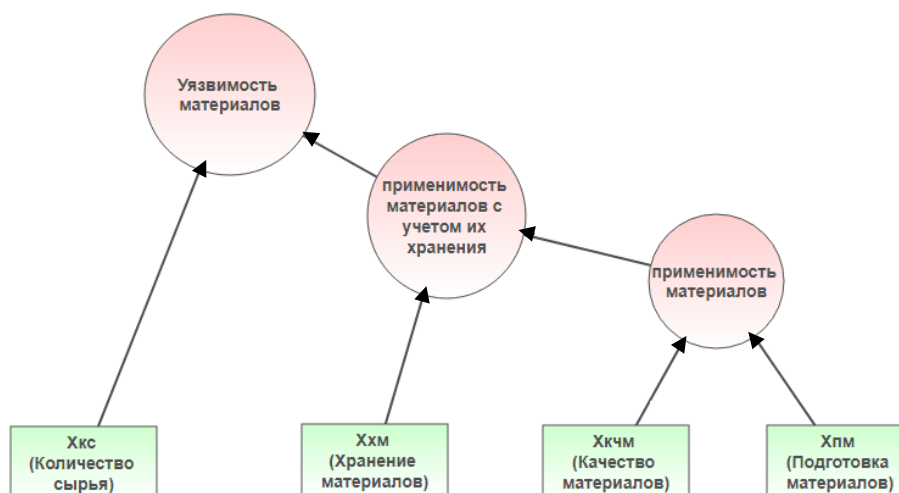


Рисунок 17 – Иерархическое дерево критериев для оценки укрупненного критерия «Материалы»*

*Составлено на основе авторских исследований

Укрупненный критерий «Персонал» оценивается с помощью формулы:

$$\tilde{X}_n = \tilde{X}_{kn}^T \times \tilde{M}_n \times \tilde{X}_{nsp}, \quad (13)$$

где агрегируются показатель X_{kn} (количество персонала), приведенный с помощью формулы (3) к критериальной шкале $\tilde{X}_{kn}$, и критериальная оценка, отражающая профессиональное соответствие персонала $\tilde{X}_{nsp}$.

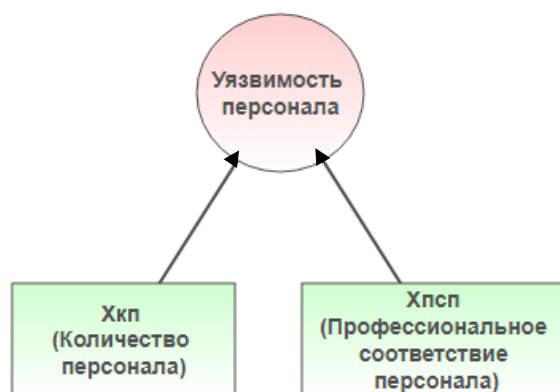


Рисунок 18 – Иерархическое дерево критериев для оценки укрупненного критерия «Уязвимость персонала»*

*Составлено на основе авторских исследований

Укрупненный критерий «Активы» оценивается с помощью формулы:

$$\tilde{X}_a = \tilde{X}_{la}^T \times \tilde{M}_a \times \tilde{X}_{na}, \quad (14)$$

где агрегируются показатель $X_{ла}$ (ликвидные активы), приведенный с помощью формулы (3) к критериальной шкале $\tilde{X}_{ла}$, и показатель $X_{на}$ (неликвидные активы), приведенный с помощью формулы (2) к критериальной шкале $\tilde{X}_{на}$.

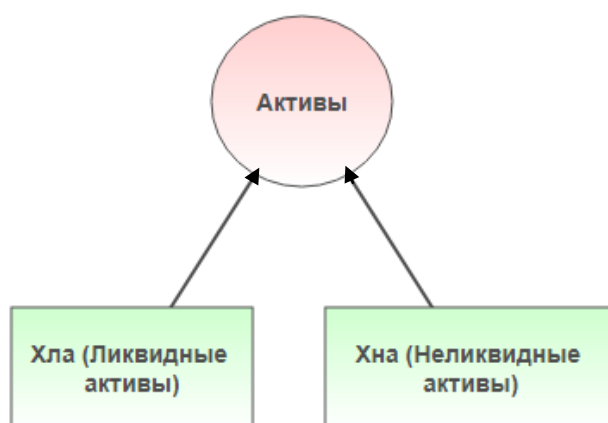


Рисунок 19 – Иерархическое дерево критериев для оценки укрупненного критерия «Активы»*

*Составлено на основе авторских исследований

Укрупненный критерий «Логистика» оценивается с помощью формулы:

$$\tilde{X}_л = \tilde{X}_{дс}^T \times \tilde{M}_{лш} \times \left(\left(\tilde{X}_{вд}^T \times \tilde{M}_{л} \times \tilde{X}_{сд} \right)^T \times \tilde{M}_{лш} \times \tilde{X}_{кчд} \right), \quad (15)$$

где на уровне I агрегируются показатели $X_{вд}$ (время доставки) и $X_{сд}$ (стоимость доставки), приведенные с помощью формулы (2) к критериальной шкале $\tilde{X}_{вд}$ и $\tilde{X}_{сд}$ соответственно, на уровне II агрегируются результат уровня I и критериальная оценка качества доставки $\tilde{X}_{кчд}$, и на уровне III агрегируется результат предыдущего уровня – критериальная оценка $\tilde{X}_{дс}$, описывающая способность осуществить доставку.

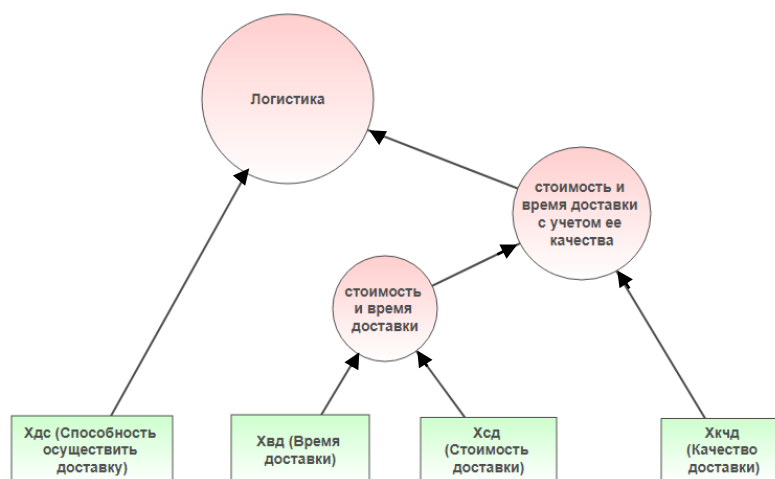


Рисунок 20 – Иерархическое дерево критериев для оценки укрупненного критерия «Логистика»*

*Составлено на основе авторских исследований

Укрупненный критерий «Сбыт (продовольственный рынок)» оценивается с помощью формулы:

$$\tilde{X}_{сб} = \left(\tilde{X}_{ксб}^T \times \tilde{M}_{сбI} \times \tilde{X}_{нсб} \right)^T \times \tilde{M}_{сбII} \times \tilde{X}_{имп}, \quad (16)$$

где на уровне I агрегируются показатель $X_{ксб}$ (каналы сбыта), приведенный с помощью формулы (3) к критериальной шкале $\tilde{X}_{ксб}$, и критериальная оценка критерия $\tilde{X}_{нсб}$ (надежность каналов сбыта), на уровне II агрегируются предыдущий результат и показатель $X_{имп}$ (импорт продукции), приведенный с помощью формулы (3) к критериальной шкале $\tilde{X}_{имп}$.

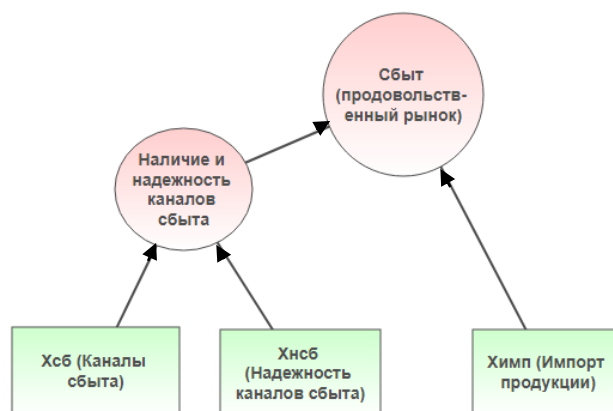


Рисунок 21 – Иерархическое дерево критериев для оценки укрупненного критерия «Сбыт (продовольственный рынок)»*

*Составлено на основе авторских исследований

Укрупненный критерий «Нормативное регулирование» оценивается с помощью формулы:

$$\tilde{\mathbf{X}}_{np} = \tilde{\mathbf{X}}_{np}^T \times \tilde{\mathbf{M}}_{npII} \times (\tilde{\mathbf{X}}_p^T \times \tilde{\mathbf{M}}_{npI} \times \tilde{\mathbf{X}}_{ap}), \quad (17)$$

где на первом уровне агрегируются критериальные оценки критериев $\tilde{\mathbf{X}}_p$ (наличие регламентов) и $\tilde{\mathbf{X}}_{ap}$ (актуальность регламентов), а на втором уровне агрегируется результат первого уровня и критериальная оценка $\tilde{\mathbf{X}}_{np}$ (применение регламентов).

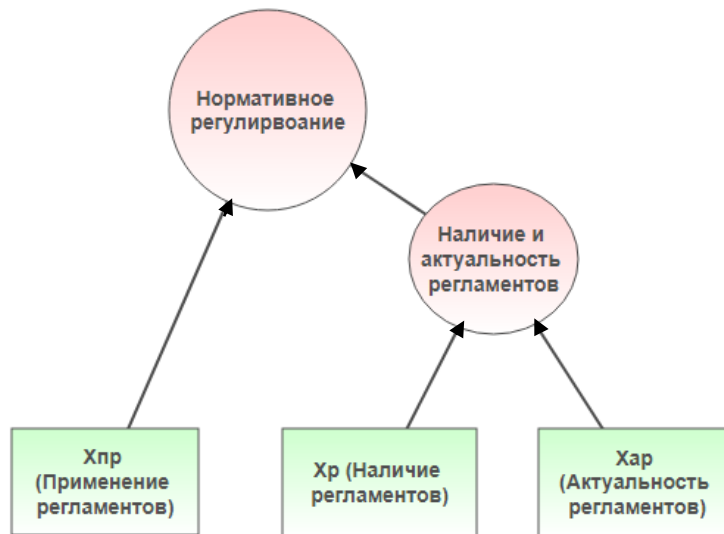


Рисунок 22 – Иерархическое дерево критериев для оценки укрупненного критерия «Нормативное регулирование»*

*Составлено на основе авторских исследований

Укрупненный критерий «Администрирование» оценивается с помощью формулы:

$$\tilde{\mathbf{X}}_{adm} = \tilde{\mathbf{X}}_{yp}^T \times \tilde{\mathbf{M}}_{adm} \times \tilde{\mathbf{X}}_{cp}, \quad (18)$$

где агрегируются критериальная оценка критерия $\tilde{\mathbf{X}}_{yp}$ (управленческие решения) и показатель $\mathbf{x}_{cp}$ (средства на развитие организации), приведенный с помощью формулы (3) к критериальной шкале $\tilde{\mathbf{X}}_{cp}$.

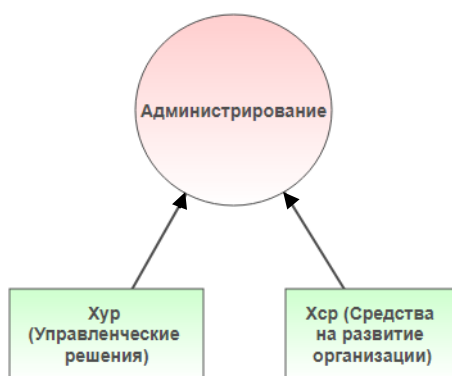


Рисунок 23 – Иерархическое дерево критериев для оценки укрупненного критерия «Администрирование»*

*Составлено на основе авторских исследований

Итоговое дерево свертки описанных выше укрупненных критериев уязвимости показано на рисунке 24.

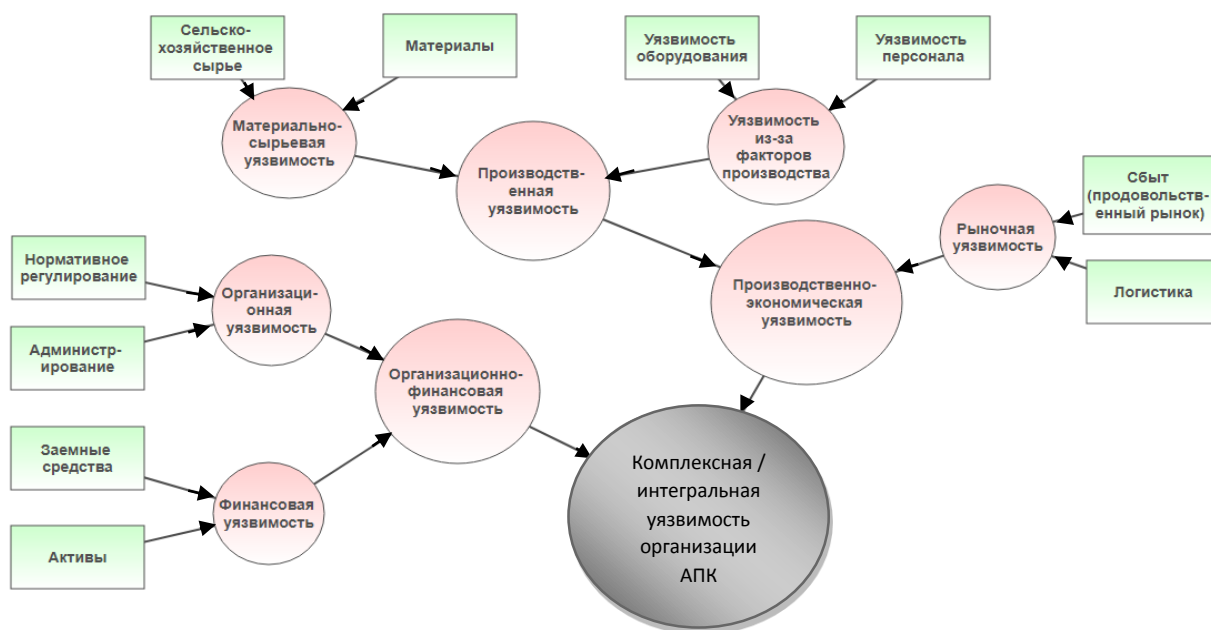


Рисунок 24 – Иерархическое дерево укрупненных критериев уязвимости организаций АПК*

*Составлено на основе авторских исследований

Структурный синтез итогового дерева критериев (см. рисунок 24) выполнен на основе содержательного соответствия укрупненных критериев и понятной интерпретации промежуточных результатов свертки:

- критерии «Сельскохозяйственное сырье» и «Материалы» были агрегированы в более укрупненный показатель, названный «Материально-сырьевая уязвимость»;
- критерии «Уязвимость оборудования» и «Уязвимость персонала», являясь факторами производства, обобщаются в критерий с соответствующей интерпретацией – «Уязвимость из-за факторов производства»;
- обобщенные выше критерии агрегируются совместно в «Производственную уязвимость»;
- критерии «Сбыт» и «Логистика» агрегируются вместе, обобщенный критерий назван «Рыночная уязвимость»;
- свертка обобщенных критериев «Производственная уязвимость» и «Рыночная уязвимость» образуют критерий «Производственно-экономическая уязвимость»;
- критерии «Активы» и «Заемные средства» агрегируются в укрупненный критерий «Финансовая уязвимость»;
- критерии «Администрирование» и «Нормативное регулирование» образуют вместе обобщенный критерий «Организационная уязвимость»;
- свертка обобщенных критериев, отражающих финансовую и организационную уязвимости, образует «Организационно-финансовую уязвимость»;
- пара предпоследних критериев «Организационно-финансовая уязвимость» и «Производственно-экономическая уязвимость» образует комплексный (интегральный) показатель уязвимости организации АПК к возникновению внутренних и внешних факторов.

Итоговая формула, позволяющая осуществить комплексное оценивание уровня уязвимости организаций аграрно-промышленного комплекса (19), учитывающая укрупненные критерии, вычисляемые с помощью формул (10)–(18), получилась следующей:

$$\tilde{\mathbf{X}}_{yo, AПК} = \left(\left(\left(\tilde{\mathbf{X}}_{np}^T \times \tilde{\mathbf{M}}_{I4} \times \tilde{\mathbf{X}}_{adm} \right)^T \times \tilde{\mathbf{M}}_{II2} \times \left(\tilde{\mathbf{X}}_a^T \times \tilde{\mathbf{M}}_{I5} \times \tilde{\mathbf{X}}_{zc} \right) \right)^T \times \tilde{\mathbf{M}}_{IV}^T \times \right. \\ \left. \left(\left(\left(\tilde{\mathbf{X}}_{cc}^T \times \tilde{\mathbf{M}}_{I1} \times \tilde{\mathbf{X}}_m \right)^T \times \tilde{\mathbf{M}}_{III1} \times \left(\tilde{\mathbf{X}}_{yo}^T \times \tilde{\mathbf{M}}_{I2} \times \tilde{\mathbf{X}}_n \right) \right)^T \times \tilde{\mathbf{M}}_{III} \times \left(\tilde{\mathbf{X}}_{cb}^T \times \tilde{\mathbf{M}}_{I3} \times \tilde{\mathbf{X}}_l \right) \right) \right) \quad (19)$$

Подставив формулы (10)–(18) в формулу (19), получим обобщенную формулу оценки уровня уязвимости организаций АПК, учитывающую все показатели в целом. Все эти формулы автоматизированы, экранная форма программы для ЭВМ показана на рисунке (см. рисунок 22). Для получения этих формул использовались как общенаучные методы познания: анализ, синтез, формальной логики, так и строгие математические методы: математической логики, дискретной и высшей математики.

Основанием для определения приоритетности отдельных показателей служили реальные производственные и иные прецеденты, ставящие под угрозу имущественные интересы предприятий производителей алкогольной продукции. Набор матриц свертки, отражающих приоритетность отдельных показателей, приведен в Приложении 1.

Для проверки адекватности созданной модели брались реальные прецеденты организации перерабатывающей алкогольной промышленности. В качестве демонстрации применения разработанной модели рассмотрим, насколько организации, производящие алкогольную продукцию, оказались уязвимы к опасности распространения новой вирусной инфекции COVID-19 и введенным ограничительным мерам на примере АО «Пермалко», предоставившей сведения о своей деятельности до и после пандемии (Приложение 3). Ограничительные меры оказали влияние на следующие факторы внутреннего и внешнего окружения:

- **количество сырья и материалов** ($\tilde{\mathbf{X}}_{kc}$ и $\tilde{\mathbf{X}}_{km}$) – встречались разовые прецеденты, когда поставщики не могли доставить материалы, необходимые для розлива готовой продукции, у поставщиков возникли проблемы с получением разрешений на перемещение между Субъектами РФ; в качестве реагирования на ограничительные меры покупать сырье и материалы стали

меньшими партиями, но чаще, при этом поставки преимущественно осуществлялись от поставщиков из Пермского края и соседних регионов с целью сократить время доставки; увеличение числа поставок и уменьшение их объемов привело к росту себестоимости поставки на учетную единицу СиМ;

- **готовность оборудования** ($\tilde{X}_{zo}$) – простой оборудования в течение 3-х часов в сутки между работой смен с целью обеспечения профилактических мер;

- **количество персонала** ($\tilde{X}_{kn}$) – после 2-х месяцев со дня начала пандемии, у сотрудника производственного подразделения был подтвержденный случай заражения COVID-19. В связи с этим на самоизоляцию была выведена одна бригада из четырех. Через неделю случай заражения подтвердился в другой бригаде, которая также была выведена на самоизоляцию. Таким образом, половина работников, обеспечивающих непосредственно производство конечной продукции, были вынуждены не участвовать в производстве. Если бы третья бригада оказалась не доступна, то обеспечить производство на 100% организация бы не сумела. Однако производство было обеспечено персоналом за счет привлечения доступных работников, производительность сократилась на 15-20%;

- **профессиональное соответствие персонала** ($\tilde{X}_{ncl}$) – во время ограничительных мер не привлекали временный неквалифицированный персонал по аутсорсингу, к производственным процессам привлекались исключительно штатные сотрудники организации;

- **ликвидные активы** ($\tilde{X}_{la}$) – сократилось количество денежных средств, в связи с увеличением оборачиваемости дебиторской задолженности, но незначительно, т.к. увеличилась оборачиваемость сырья и материалов;

- **неликвидные активы** ($\tilde{X}_{na}$) – произошло сокращение, т.к. на хранении стало меньше сырья и материалов;

- **заемные средства** ($\tilde{X}_{zc}$) – произошел небольшой рост количества заемных средств в связи с тем, что увеличилась оборачиваемость дебиторской

задолженности. Организациям, производящим алкогольную продукцию, к 25 числу каждого месяца необходимо оплачивать акциз за оборот спирта. Поэтому из-за нехватки денежных средств, пришлось брать краткосрочные кредиты на сроки от 10 до 15 дней, которые соответствуют срокам просрочки платежа от покупателей);

- **способность осуществлять поставки** ($\tilde{X}_{oc}$) – в марте-апреле сократилось число перевозчиков, т.к. возникли проблемы с получением разрешений на перемещение между Субъектами РФ в соответствии с введенным режимом самоизоляции. Несмотря на это, организации удалось осуществить все поставки;

- **стоимость доставки** ($\tilde{X}_{cd}$) – во время ограничительных мер предложение на рынке транспортных услуг сократилось примерно на 25–30%, что привело к росту затрат на перевозки между субъектами на 20%, кроме того был сокращен объем средней заявки, это привело к росту удельных затрат на перевозку готовой продукции;

- **время доставки** ($\tilde{X}_{ed}$) – время доставки увеличивалось на несколько часов, а то и дней (до пандемии время доставки составляло 2–3 дня), поэтому машины заказывали с учетом ситуации, предусмотрев некоторый запас времени, увеличение времени в пути приводило к росту затрат на перевозки;

- **каналы сбыта** ($\tilde{X}_{кcb}$) – во многих регионах были введены ограничения на розничную продажу алкоголя, что сказалось на объемах заказов;

- **надежность каналов сбыта** ($\tilde{X}_{нcb}$) – срок оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился в среднем с 50 до 65 дней;

- **актуальность регламентов** ($\tilde{X}_{ap}$) – первое время отсутствовали регламенты работы в условиях ограничительных мер, потребовалась адаптация внутренних документов и оформление документов для работников (разрешения и т.п.) в соответствии с Указом губернатора Пермского края, однако на устранение этого недостатка организации понадобилось всего 4 дня;

- **управленческие решения** ($\tilde{X}_{yp}$) – во время пандемии деятельность руководства предприятия и работников подразделений была организована по группам так, чтобы исключить контакты между ними; из-за угрозы заражения вне рабочего места, возможным последствием могла быть полная изоляция отдельных лиц, занимающих ведущие позиции в организационной структуре и обладающих полномочиями на принятие управленческих решений; программы развития организации были временно приостановлены;
- прочие показатели (см. таблицу 18) не изменились.

Как видно из приведенных выше сведений, АО «Пермалко» удалось найти адекватные меры по реагированию на изменение внешних факторов, в связи с чем будем считать, что уязвимой организация оказалась по критериям $\tilde{X}_{кп}$, $\tilde{X}_{сд}$, $\tilde{X}_{ур}$, частично уязвимой по критериям $\tilde{X}_{кcb}$, $\tilde{X}_{го}$, $\tilde{X}_{нcb}$, $\tilde{X}_{вд}$. По остальным критериям организация осталась неуязвима и даже произошло улучшение по критериям $\tilde{X}_{на}$ и $\tilde{X}_{нсп}$. Интегральный показатель, учитывающий все критерии в комплексе вычисляемый с помощью методического инструментария (1), представляющего собой совокупность формул (2) – (3) и (10)–(19), ухудшился с 3 – «Организация неуязвима» (рисунок 25) до оценки 2 – «Организация частично уязвима» (рисунок 26) по сравнению с периодом до пандемии.

Компьютерная реализация модели выполнена в программе «Бизнес-декон»⁴, разработанной сотрудниками Пермского государственного аграрно-технологического университета⁵ и Пермского национального исследовательского политехнического университета⁶. На разработанную программу для ЭВМ по оценке уровня уязвимости организаций АПК нами получено авторское свидетельство № 2021661372 от Федеральной службы по интеллектуальной собственности (Приложение 5).

⁴ Бизнес-декон : [веб-приложение]. – URL: <http://dekon.psaa.ru>. – режим доступа: авторизованный

⁵ Белых А.А., Шайдулин Р.Ф., Мелехин М.И. Свидетельство № 2011619529

⁶ Харитонов В.А., Алексеев А.О. и др. Свидетельство № 2014660537

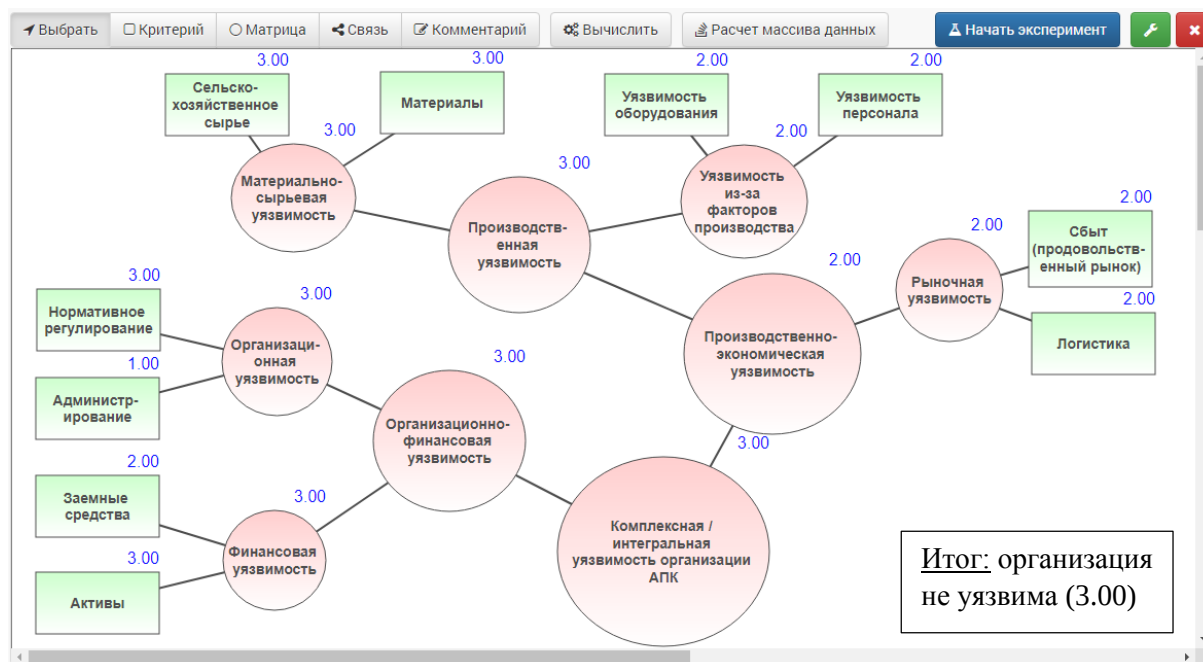


Рисунок 25 – Оценка уязвимости АО «Пермалко» до пандемии COVID-19*

*Составлено на основе авторских исследований и данных, предоставленных АО «Пермалко»

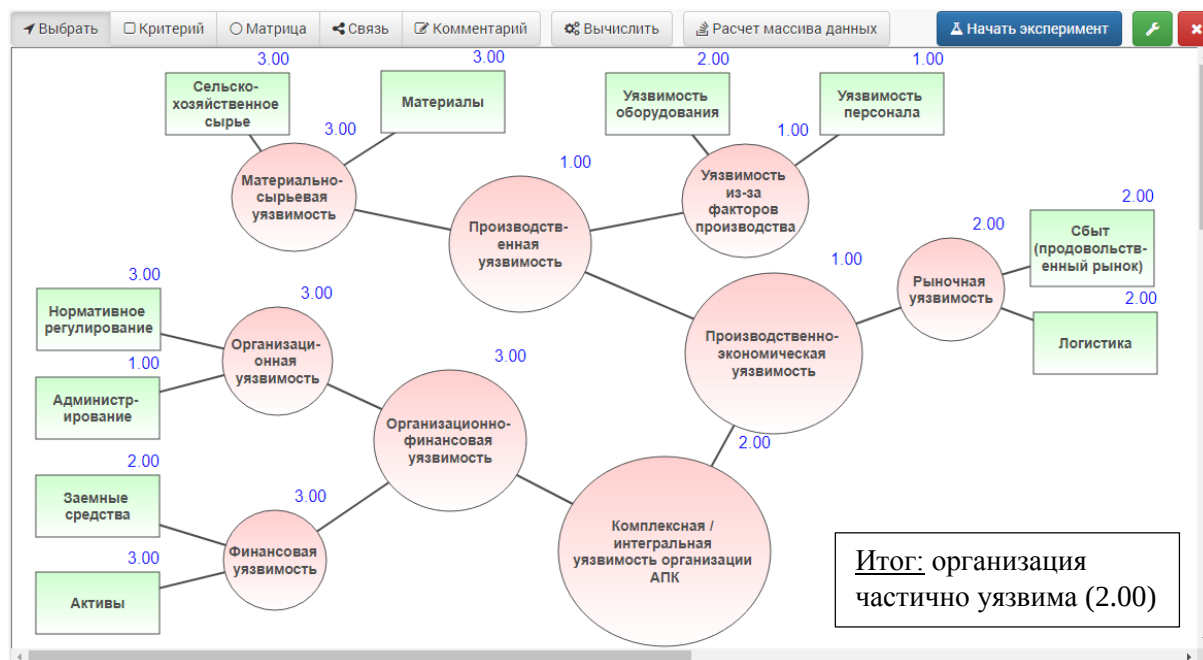


Рисунок 26 – Оценка уязвимости АО «Пермалко» из-за пандемии COVID-19*

*Составлено на основе авторских исследований и данных, предоставленных АО «Пермалко»

Основной причиной ухудшения является уязвимость персонала, т.к. оценка критерия $X_{кл}=1$ привела к тому, что укрупненный критерий $\tilde{X}_{уп}$ (уязвимость персонала) получил оценку 1 (см. рисунок 26), это сказалось на критериях «уязвимость из-за факторов производства», «производственная уязвимость» и «производственно-экономическая уязвимость» (см. рисунок 25). Таким образом, АО «Пермалко» оказалось частично уязвимым к пандемии новой вирусной инфекции COVID-19.

Предлагаемый подход к оценке уязвимости может быть адаптирован для любых организаций АПК путем идентификации характерных им параметров МКО: функций приведения, задаваемых с помощью формул (2) и (3), и наборов матриц свертки.

Полученная совокупность формул (1)–(4), (7) и (10)–(19), учитывает факторы как внутреннего, так и внешнего окружения в комплексе. Методический инструментарий оценки уязвимости организаций агропромышленного комплекса (АПК) позволит при постоянно меняющихся внешних и внутренних факторах выполнять анализ уязвимости отдельных хозяйствующих субъектов и их объединений на региональном уровне. Это позволит разрабатывать актуальные меры поддержки и защиты регионального продовольственного рынка, которые будут носить адресный характер, что определяет практическую значимость исследования.

На уровень уязвимости и защиты имущественных интересов производителей алкогольной продукции влияют возможные негативные факты преступного или ущемляющего сговора против одного или нескольких участников алкогольного рынка. Возможное негативное влияние на рынок алкогольной продукции, которое может выражаться в виде возникновения противоречий, необходимо учитывать при определении мер защиты имущественных интересов. Возможность возникновения и негативное влияние возможных фактов сговора на рынке алкогольной продукции будут представлены в следующем параграфе данной главы.

2.3 Сговор как инструмент обострения противоречий в диффузии рынка алкогольной продукции

Отношения между участниками рынка алкогольной продукции складываются на основе добросовестного поведения и выполнения договорных обязательств, соблюдения действующего законодательства и обычаев делового оборота при отсутствии злоупотреблений правами и их реализацией. Однако в процессе функционирования и развития рынка могут возникнуть противоречия между участниками, которые должны решаться в соответствии с принятыми процедурами, в том числе с помощью государственной защиты. Противоречия, как правило, возникают между конкурентами, покупателями и продавцами. Также противоречия могут возникнуть между работником и работодателем.

Столкновение интересов между участниками алкогольного рынка происходят ввиду договоренностей одних субъектов против других. В этом случае сговор может носить характер конкурентной борьбы или может быть направлен на причинение ущерба.

Например, конкурент, вступая в преступный сговор с финансово-кредитными организациями, может повлиять на репутацию производителя, низкий уровень которой напрямую влияет на процентную ставку по займу или кредиту, а в некоторых случаях является основанием для отказа в предоставлении заемных средств.

Кроме того, конкурентная борьба может выражаться в виде влияния на Росалкогольрегулирование путем предоставления компрометирующих сведений, а также путем подкупа с целью введения дополнительных формальных ограничений при проведении контрольных проверок, в том числе для выдачи или продления лицензии, а также выдачи ФСМ. Таким образом, производитель будет сталкиваться с административным влиянием, в противодействии с которым будет затрачено достаточно большое количество средств и времени.

Для осуществления конкурентной борьбы и в качестве обеспечения каналов сбыта производители могут заключать производственные и маркетинговые контракты с оптовыми дистрибьюторами. Таким образом, производитель гарантирует определенный объем сбыта готовой продукции, занимая часть рынка алкогольной продукции. Такие договоренности сокращают возможности для реализации имущественных интересов других участников рынка.

Кроме того, договоренности могут быть направлены на достижение целей группы лиц, путем лоббирования интересов в государственных и иных структурах. Это может выражаться в виде увеличения минимальных цен реализации или введении новых законодательных требований в сфере оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Сговор с местными органами власти, которые отвечают за выдачу разрешений и лицензий на розничную продажу алкогольной продукции на территории региона, позволяет создавать дополнительный барьер для входа на рынок. Таким образом, становится затруднительным деятельность розничных сетей из других регионов, ввиду нечестной конкуренции.

Реализация имущественных интересов крупных участников рынка алкогольной продукции может осуществляться посредством заключения государственных и муниципальных контрактов. При этом, для обеспечения победы в тендере, могут создаваться условия, при которых, предложения других поставщиков алкогольной продукции будут не соответствовать минимальным требованиям. Таким образом, будут созданы благоприятные условия для заинтересованных участников рынка.

Актуальной тенденцией ведения бизнеса в России является его укрупнение, создание групп производителей, поставщиков и продавцов продукции. Свидетельством существования таких объединений является создание агрохолдингов. Агрохолдинги – это путь к совершенствованию системы управления, к новым возможностям в связи с объединением финансовых активов и приобретением новых профессиональных кадров [18].

Компании, объединяющиеся в кластеры, обеспечивают рост производства и продаж, так как зачастую включают в свой состав предприятия, обеспечивающие весь цикл, начиная от производства СиМ и заканчивая сбытом продукции потребителям. Поэтому, участники рынка алкогольной продукции, не входящие в какие-либо объединения, находятся в заведомо худшем положении, и реализация их имущественных интересов достаточно нестабильна, находится в зависимости от поведения крупных участников алкогольного рынка.

Актуальной формой сговора являются действия поставщиков сырья и материалов, направленные на неисполнение налоговых обязательств, в виде неправомерного уменьшения налоговой обязанности по НДС и другим налогам.

В соответствии со ст. 54.1 Налогового кодекса РФ, не допускается уменьшение налогоплательщиком налоговой базы и (или) суммы подлежащего уплате налога в результате искажения сведений. В данном случае отрицательное воздействие на производителя алкогольной продукции могут оказать факты уклонения поставщиков от обязанности по уплате начисленного НДС, которые повлекут за собой отказ налогового органа в применении производителями вычетов сумм НДС [10].

Кроме того, поставщики сельскохозяйственного сырья и материалов производства, вступая в сговор с заинтересованными лицами, могут осуществлять поставки СиМ заведомо низкого качества. Заинтересованными лицами, в данном случае, могут выступать конкуренты, либо сами поставщики, с целью увеличения стоимости поставляемых СиМ, но только лучшего качества.

Алкогольный бизнес в момент возникновения Российской Федерации был частью теневой экономики. Отсутствие должного государственного регулирования, системы контроля оборота алкогольной и спиртосодержащей продукции, позволяло участникам криминального бизнеса осуществлять производство и торговлю алкогольной продукцией. От такой деятельности

ущерб был причинен не только легальным участникам рынка алкогольной продукции, но и государству, в связи с отсутствием получения доходов от налогообложения.

Следует сказать о качественном изменении государственного регулирования алкогольного рынка со времени возникновения РФ до сегодняшнего дня: внедрена система ЕГАИС, вход на рынок ограничен лицензионными требованиями.

Однако, следует согласиться с мнением А.Н. Семина, Н.С. Михайловой и А.В. Сосенкова, «Применяемые меры регулирования в основном оказывают воздействие на те субъекты рынка, которые действуют легально и являются косвенными участниками процесса, а приверженцы неучтенных экономических процессов по-прежнему продолжают развивать свою деятельность» [88].

На сегодняшний день встречаются факты оборота контрафакта и торговли алкогольной продукцией в нелегализованных помещениях. В связи с чем можно сделать вывод, что современные криминальные элементы, используя опыт предыдущих поколений, продолжают поддерживать существование теневого сектора экономики, причиняя вред всем участникам рынка алкогольной продукции: государству – в виде отсутствия налоговых отчислений, производителям – в виде причинения им репутационного ущерба, а также создания недобросовестной конкуренции, сокращения каналов сбыта и получаемых доходов, потребителям - причиняется вред здоровью.

Таким образом, в таблице 16 нами определены внешние проявления элементов сговора на рынке алкогольной продукции, которые способны повлиять на обострение противоречий между участниками алкогольного рынка.

Внутрифирменное или корпоративное мошенничество является распространенным противоправным сговором работников организации, направленным на нарушение имущественных интересов собственников. Мы

согласны с мнением Скипина Д.Л. и др., «... предупреждение корпоративного мошенничества является гарантией устойчивости финансовой системы» [91].

Таблица 16 – Внешний сговор на рынке алкогольной продукции*

Форма сговора	Содержание	Влияние
Конкуренция	Влияние на административные и контролирующие органы	Отрицательное: возникновение формальных противоречий с лицензирующими органами
	Влияние на финансово-кредитные организации	Отрицательное: увеличение расходов на кредитную политику организации, отказ в предоставлении кредитных средств
	Заключение производственных и маркетинговых контрактов	Положительное влияние для сторон производственных и маркетинговых контрактов, и негативное влияние для конкурентов, ввиду отсутствия у них каналов сбыта, занятых сторонами контрактов
Лоббирование	Увеличение цен реализации алкогольной продукции	Положительно влияет на производителей и продавцов, отрицательно – на потребителей
	Ужесточение лицензионных требований	Отрицательное влияние на слабых участников рынка и на доступ в рынок новых участников
	Создание барьеров для входа на региональный рынок	Положительное влияние для местных участников рынка, отрицательное – для производителей и продавцов иных регионов
	Заключение государственных и муниципальных контрактов	Положительное влияние для сторон государственных и муниципальных контрактов, отрицательное для других поставщиков
Объединение участников рынка	Совершенствование системы управления, объединение финансовых и трудовых ресурсов	Положительное влияние для объединившихся участников рынка, рост производства и продаж, и отрицательное влияние для других производителей и продавцов
Причинение ущерба	Неисполнение налоговых обязательств и отказ в восстановлении НДС	Отрицательное влияние для налогоплательщика
	Поставка СиМ низкого качества	Отрицательное влияние для покупателя СиМ, положительное – для конкурентов
Теневой сектор	Нелегальный оборот и контрафакт	Отрицательное для государства – отсутствие налоговых поступлений, ущерб репутации производителей, недобросовестная конкуренция, причинение вреда потребителю

*Таблица составлена на основе проведенных исследований

Отрицательные последствия для организации производителя алкогольной продукции могут наступить в результате сговора между его работниками. Так работники, договорившись между собой, в том числе с

сотрудниками охраны, могут осуществлять хищения имущества, например, готовой продукции, сырья, материалов, элементов оборудования, горюче-смазочных материалов и иных ценностей. Таким образом, возникнет необходимость восполнить потери, а именно приобретать материальные ценности взамен утраченных, также провести расследования фактов хищения, профилактические мероприятия и поиск нового персонала.

Другой формой сговора между работниками является их стремление саботировать работу с целью выдвижения своих требований относительно условий труда, уровня заработной платы и иных причин.

Следует также отметить возможные акты биотерроризма со стороны работников, при которых у персонала, имеющего доступ к сырью и производственному процессу, появляется возможность подмешать или добавить отравляющие вещества, которые впоследствии будут содержаться в готовом продукте и попадут неограниченному числу потребителей.

Особое внимание следует уделить возможным каналам утечки информации. Работники, которые имеют доступ к конфиденциальной информации, секретам производства, коммерческой тайне, персональным данным, могут в интересах заказчика передавать ему такие сведения. Заказчиком могут выступать конкуренты с целью ведения борьбы за рынок и воровства секретов производства.

Также заказчиком могут выступить государственные органы различного уровня с целью привлечения к ответственности за нарушения, про которые им станет известно от работников производителя. Либо для расследования административных и уголовных дел, в том числе по наводкам конкурентов. В таких случаях используются работники, у которых имеется конфликт с руководством производителя либо которые испытывают недовольство и готовы навредить работодателю. Кроме этого, заказчиком могут выступать представители других направлений бизнеса с целью захвата территории и перепрофилирования деятельности организации.

Также некоторые работники отдела закупок могут вступить в сговор с поставщиками сырья и материалов для получения откатов за обеспечение объемов закупа или в связи с завышением стоимости приобретаемых материальных ценностей. Таким образом, себестоимость готовой продукции будет увеличиваться, и может произойти сокращение оборачиваемости сельскохозяйственного сырья и материалов производства, что негативно скажется на экономических показателях эффективности деятельности производителя.

Работники отдела продаж могут вступить в сговор с покупателями с целью получения личной выгоды путем осуществления отгрузки готовой продукции, за которую не будут осуществляться платежи. Таким образом, возрастет сумма невозвратной дебиторской задолженности, основные силы работников юридических служб направляются на взыскание задолженности, а финансовые службы вынуждены создавать резервы по сомнительным долгам.

Также работники отдела продаж для выполнения планов по отгрузкам готовой продукции, могут предоставлять дополнительные, несогласованные с руководством, отсрочки по платежам за поставленный товар. Таким образом, производитель будет вынужден прибегать к кредитам, восстанавливая уровень денежных средств путем увеличения объема заемных ресурсов.

Поэтому любые действия работников, направленные на получение личной выгоды за счет неправомерных действий в отношении работодателя, создают ситуации, при которых возрастает стоимость готовой продукции. Поэтому предложение производителя становится неконкурентоспособным, что, в свою очередь, повлияет на всю цепочку поставки продукции до конечного потребителя. Таким образом, отрицательные последствия, вызванные действиями работников производителя алкогольной продукции, могут повлиять на стабильное развитие и функционирование участников алкогольной рынка.

Еще одним способом получения личной выгоды работником являются логистические контракты на перевозки СиМ и готовой продукции. Во-первых,

даже незначительное увеличение стоимости логистических услуг может позволить получить достаточно большой дополнительный доход для работника, так как количество перевозок возрастает с увеличением продаж и закупом СиМ. Во-вторых, увеличение стоимости горюче-смазочных материалов (ГСМ), налогов, размера оплаты труда способствуют росту стоимости оказанных логистических услуг, в состав которых можно беспрепятственно включить денежные доли заинтересованных лиц.

Следует отметить такой пример противоправного сговора работников, как предоставление подложных сведений о страховании перевозимого груза. При заключении договора страхования между страховщиком и страхователем определяется вид имущества, подлежащего страхованию, страховая сумма, страховая премия и прочее.

Однако существует процедура страхования ответственности перевозчика или страхования груза на каждую перевозку. В соответствии с данной процедурой перевозчик должен предоставить сведения в страховую компанию для того, чтобы она приняла на страхование перевозимый груз. Поэтому, при достижении договоренности между работником и перевозчиком, последний может не застраховать груз в соответствии с указанной процедурой, однако, включить в стоимость перевозки примерную стоимость страховки, которую заинтересованные лица смогут присвоить, нанеся тем самым ущерб производителю.

Мы построили схему негативного влияния внутрифирменного мошенничества на защиту имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции (рисунок 27).

Информация, характеризующая нанесенный ущерб участникам рынка алкогольной продукции является специфической ввиду ограничения доступа к ней. Любые действия, направленные на нарушение имущественных интересов, расследуемые органами внутренних дел, неизвестны широкому кругу лиц, и зачастую информация о них хорошо защищена, в том числе в соответствии с действующим законодательством.

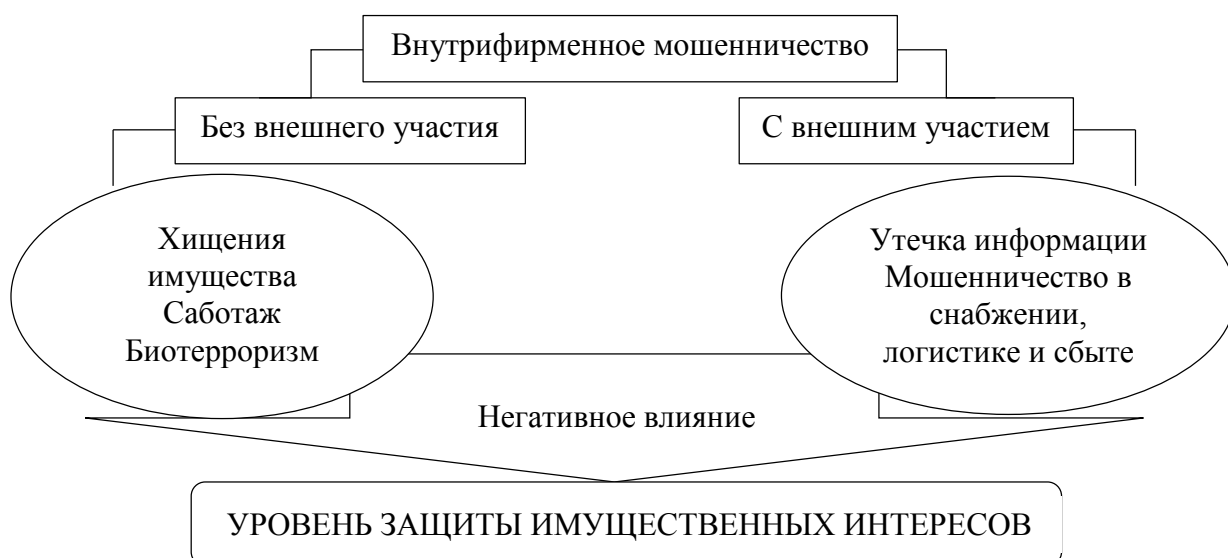


Рисунок 27 – Схема негативного влияния внутрифирменного мошенничества*

* Рисунок составлен на основе авторских исследований

Однако, используя открытые источники, например, такие, как официальные сайты арбитражных судов (Картотека арбитражных дел: www.kad.arbitr.ru), ФССП (Банк данных исполнительных производств: fssp.gov.ru), а также официальные сайты судов общей юрисдикции можно выявить и оценить размер ущерба, нанесенного участникам алкогольного рынка в рамках гражданских правоотношений.

Так в результате недобросовестных действий покупателей алкогольной продукции, выраженных в неоплате приобретенной продукции по договорам поставки, за период с 2019 по 2021 год АО «Пермалко» понесло ущерб в размере более 40 млн. руб., ООО «Семья-логистика» – более 8 млн. руб., ООО «Белуга Маркет Пермь» – более 4 млн. руб., ТС «Лион» и ООО «Винград» – более 1 млн. руб.⁷

⁷ для проверки данных использовался сервис Арбитражных судов «Картотека арбитражных дел», доступный на сайте (<https://www.kad.arbitr.ru>), где необходимо ввести ИНН исследуемых организаций. В настоящем исследовании были использованы: АО «Пермалко» – 5902181202, ООО «Семья-Логистика» 5904067865, ООО «Белуга Маркет Пермь» 5904067745, ООО «ТД Лион» 5906131153, ООО «Лион» 5903034225, ООО «Миралко-Опт» 6685086818, ООО «Винград» 5903135520

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что при взаимодействии с покупателями, исследуемые участники рынка алкогольной продукции находятся под негативным воздействием факторов внешнего окружения, исходящих от других участников рынка. Также следует отметить, что данные представлены только из открытых источников, в то время как ущерб, нанесенный мошенническими действиями работников может носить латентный характер довольно продолжительное время. Так как ущерб, причиненный участникам рынка, исчисляется в миллионах рублей, является необходимым применять современные методы защиты имущественных интересов для стабильного функционирования и развития всего рынка алкогольной продукции.

Таким образом, мы провели анализ сговора как с отрицательным, так и с положительным влиянием на участников рынка алкогольной продукции. Достигнутые договоренности сторон сговора позволяют им получать выгоду от сотрудничества, при ущемлении прав других участников рынка алкогольной продукции.

В сложившейся ситуации и с целью обеспечения защиты имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции мы считаем необходимым разработать и апробировать на примере АО «Пермалко» стратегию защиты и повышения конкурентоспособности продовольственного рынка Пермского края, включающую организационно-экономический механизм, что и будет рассмотрено нами в следующей главе диссертационного исследования.

ГЛАВА III. МЕХАНИЗМ ЗАЩИТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

3.1 Инструменты модернизации и стратегия защиты рыночного пространства

В соответствии со статьей 8 Конституции, в Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. Реализация конституционной гарантии защиты всех форм собственности происходит посредством государственной политики в сфере экономики, права и социальной жизни общества.

Но справедлива и позиция А.Н. Митина: «... институт частной собственности оспаривается значительной частью общества и политическими партиями...» [63]. Поэтому участники рынка алкогольной продукции часто сталкиваются с ситуациями, когда не могут защитить свое имущество в установленном государством порядке. К таким ситуациям можно отнести коррупцию, элементы теневой экономики и внутрифирменное мошенничество.

Наличие незащищенных ситуаций является стимулом создания, разработки, развития и применения организациями сельскохозяйственной и перерабатывающей промышленности институтов сохранения и реализации имущественных интересов. Эффективность сохранения и реализации имущественных прав заключается в приобретаемой пользе от получаемых услуг, работ, сельскохозяйственного сырья, материалов производства, надежности оборудования и обеспечения выполнения договорных обязательств.

Совокупная защита имущественных интересов каждого участника алкогольного рынка образует защищенность и стабильность всего рынка

алкогольной продукции. Поэтому реализация мероприятий по защите имущественных интересов каждого участника рынка алкогольной продукции влияет на все рыночное пространство.

Реализация защиты имущественных интересов производителей алкогольной продукции находится под воздействием различных элементов общественной жизни. Производителю необходимо быть готовым к изменяющимся и постоянно действующим элементам воздействия, следует предусмотреть ряд ключевых мероприятий по противодействию негативного влияния со стороны этих элементов.

В таблице 17 определены ключевые мероприятия, направленные на реализацию защиты имущественных интересов.

Таблица 17 – Мероприятия по защите имущественных интересов*

Элемент воздействия	Мероприятия
Криминальное воздействие	Противодействие хищениям собственного персонала, конкурентов и иных лиц, вымогательствам, порче и уничтожению имущества, коррупции административных органов, коммерческому подкупу
Случайность	Подготовка к неблагоприятным последствиям в связи с возникновением обстоятельств непреодолимой силы и других случайных обстоятельств, собственных невиновных действий и невиновных действий партнеров
Неконтролируемое воздействие	Прогнозирование благоприятного результата работы контрагентов, например, способность сократить себестоимость поставляемых сырья и материалов, выполнения работ и оказания услуг или развивать продажи продукции
Эффективность управления и риск-менеджмент	Достижение положительного эффекта воздействия при эффективном управлении бизнес-процессами и управлении рисками во всех сферах деятельности организации
Бизнес-разведка	Непрерывное и систематическое получение информации о деятельности объекта разведки, характер которой влияет на стратегию поведения хозяйствующего субъекта
Кризисные явления	Анализ рынка, контроль изменения потребления крепкого алкоголя, вина и пива, противодействие роста контрафактной продукции, суррогатного и домашнего производства, поддержание сокращения потребления импорта

*Таблица составлена на основе проведенных исследований

Комплекс тактических мероприятий, направленных на защиту имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции, реализуется на региональном (отраслевом) и производственном уровнях.

Региональный уровень реализации подразумевает осуществление государственного контроля и надзора за оборотом алкогольной продукции, ее качеством и соблюдением действующего законодательства.

В частности, региональные органы власти осуществляют лицензирование розничной продажи алкоголя. А введение ограничений реализации алкогольной продукции с учетом качественных характеристик может быть реализовано на взаимовыгодных условиях с администрацией региона.

Также следует отметить, что в случае признания участника рынка системообразующим предприятием, при условии направления налоговых отчислений в бюджет региона, будет необходимо осуществлять общественный (оперативный) контроль за целевым использованием выделенных денежных средств в решении региональных социально-экономических вопросов. Данное решение позволит направить большой объем денежных средств, полученных от уплаты акцизов, на решение социально-экономических задач под непосредственным контролем общественности, в такой специфической сфере, как производство, оборот и потребление алкогольной продукции.

Сохранение имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции сопровождается соответствующими инструментами защиты. К ним относится физическая, экономическая, финансовая, правовая, кадровая и информационная защита.

Совокупность инструментов защиты образует тактические мероприятия, направленные на защиту имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции (рисунок 28). Данные мероприятия реализуются на производственном уровне (организаций).

Инструменты физической защиты образуют мероприятия по физической и технической охране объектов, которые подразумевают сохранение имущества собственника от разного рода недружественных посягательств. К таким неправомерным действиям относятся противоправное завладение имуществом (хищение), внутрифирменное мошенничество, преступный сговор [86].

К инструментам модернизации физической защиты имущественных интересов следует отнести:

1. Современные достижения научно-технического прогресса в области технической защиты имущества организации.

Приобретение и внедрение современных средств физической защиты позволяют собственнику осуществлять мероприятия по предупреждению противоправных посягательств. Так как на потенциальных злоумышленников будут оказывать психологическое воздействие контроль входа и выхода работников и видеокамеры.

Система контроля и управления доступом (СКУД) на объекты, территорию и помещения организации позволяет не только контролировать и реализовывать пропускной режим, но и фиксировать кто именно и в какое время осуществлял проход используя электронный ключ.

Кроме того, указанные современные средства защиты позволят провести расследование противоправных действий, результаты которого можно будет использовать, доказывая вину нарушителя в органах МВД и судебной системы.

2. Договоры о полной материальной ответственности.

Заключение договоров с работниками о полной материальной ответственности позволяет предупреждать возможные факты хищения либо иные недружественные посягательства со стороны собственных работников. Кроме того, на основании заключенных договоров, работодатель вправе возмещать причиненный работниками ущерб, в соответствии с действующими законодательными и локальными процедурами.

3. Договоры хранения и охраны.

Для защиты имущества можно использовать такие инструменты, как заключение договоров хранения и охраны. Договор хранения предполагает сохранность имущества с использованием специализированной компании, которой передается имущество на хранение с обязательным указанием условий, необходимых для сохранности переданного имущества. Договор охраны предполагает выполнение функций по сбережению материальных ценностей от уничтожения, порчи или утраты, с учетом того, что к охранным организациям предъявлены государственные требования, выраженные в лицензировании данного вида деятельности.

К инструментам защиты экономической интересов относятся мероприятия по сохранению доходности организации от обычной деятельности, минимизации производственных затрат и сокращению себестоимости производимой алкогольной продукции. К инструментам модернизации экономической защиты следует отнести:

1. Применение налоговых вычетов, льгот и налоговых оговорок.

Использование инструментов налогового стимулирования и своевременного реагирования на изменения налогового законодательства позволяют производителю вовремя и в полном объеме сокращать налоговую нагрузку, тем самым уменьшать расходы на производство готовой продукции. Включение налоговых оговорок в договор позволяет выставлять требования контрагенту по факту полученных финансовых потерь в виде штрафов, пеней или налоговых доначислений по вине этого контрагента.

Применение такого гражданско-правового инструмента гарантирует право пострадавшей стороне предъявить требование о компенсации потерь, которые возникли при наступлении обозначенных в договоре обстоятельств. Кроме того, в содержании налоговой оговорки можно предусмотреть процессуальный порядок возмещение такого ущерба. Использование такого инструмента защиты позволяет приобрести способ восстановления прав, нарушенных по вине другой стороны договора.

2. Планирование производства и продаж.

Совместное планирование производства и продаж позволяют производителю эффективно использовать трудовые и производственные ресурсы, приобретать необходимое количество СиМ, не создавая при этом мало оборачиваемые запасы, а также производить продукцию, спрос на которую есть у потребителя.

3. Установка дифференцированных цен в зависимости от условий приобретения СиМ и реализации готовой продукции.

Наличие индивидуального подхода к контрагентам, выраженного в установлении разных условий по приобретению СиМ, зависящих от качества, сроках поставки, а также условий оплаты (предоплата или отсрочка платежа) и индивидуального подхода к покупателям готовой продукции, стоимость которой также определяется, исходя из вида готовой продукции и условий платежа, позволяет обоснованно представлять отсрочки платежа, увеличивая стоимость продукции.

Включение в цену готовой продукции стоимость кредита (стоимость отсрочки платежа) позволяет проводить эффективную экономическую политику организации. Следует отметить, что в некоторых случаях в стоимость кредита следует включать большее количество дней, в связи с постоянными просрочками платежа покупателя.

4. Заключение производственных и маркетинговых контрактов.

Производственные и маркетинговые контракты предоставляют участникам алкогольного рынка гарантированный сбыт и продвижение произведенной готовой продукции. В связи с чем, упрощаются процессы приобретения СиМ и планирования производства.

К инструментам защиты информационных ресурсов относятся мероприятия по сохранению персональных данных и коммерческой тайны, а также действия, предпринятые руководством организации на основе полученной информации о функционировании производства. В данном случае

сохранность информации также может стать объектом противоправных посягательств и других негативных воздействий.

К инструментам модернизации информационной защиты имущественных интересов следует отнести:

1. Современные достижения научно-технического прогресса в сфере защиты информации.

Для сохранения информации, составляющей коммерческую тайну, персональные данные и другие охраняемые законом сведения можно использовать защищенные каналы передачи и хранения информации. Кроме того, к инструментам защиты информации следует отнести физические средства защиты, средства защиты электронных данных, резервное копирование данных, защиту от DDoD-атак, шифрование информации и создание условий труда и мотивации персонала, а также подготовку и привлечение к работе специалистов, обеспечивающих защиту информации [110].

2. Анализ экономической информации, которая отражается в данных о снабжении, производстве, распределении, потреблении, а также в материальных, финансовых и трудовых ресурсах.

Мониторинг данной информации позволяет влиять на финансовую устойчивость организации. Значение мероприятий по получению сведений о производстве и продажах заключается в возможности изменить поведение руководства и иных работников для улучшения деятельности организации, на основе получаемых данных об изучаемом объекте или процессе.

Мониторинг экономической информации и оценка его результатов позволяют влиять на финансовую устойчивость и экономическое развитие организации.

Следует отметить, что для сохранения экономического потенциала организации необходимо учитывать возможные расходы на обеспечение защиты информации, темпы увеличения которых не должны превышать темпы роста удельного потребления и выпуска продукции [19].

К инструментам защиты трудовых ресурсов относятся мероприятия по сохранению кадровых ресурсов, их развитию и поддержанию высокого уровня квалификации. Кадровая защита направлена на обеспечение эффективного использования ресурсов, увеличение производительности и доходности.

К инструментам модернизации кадровой защиты имущественных интересов следует отнести:

1. Мероприятия по развитию персонала.

Развитие персонала предполагает проведение мероприятий по обучению, переподготовке и повышению квалификации трудовых ресурсов. Квалифицированный персонал своими знаниями и опытом способствует грамотному и эффективному использованию имеющихся ресурсов организации. Кроме того, своевременная переподготовка кадров позволяет персоналу освоить новое оборудование и современные модернизированные приемы работы.

2. Поддержание достойного уровня оплаты труда и мотивации работников.

Поддержание достойного уровня заработной платы и применение эффективной системы премирования работников является важным условием для создания атмосферы и поддержания высокой степени ответственности работников перед работодателем.

Достойный уровень заработной платы и объективная система премирования позволит предупредить возможные факты противоправных действий со стороны работников организации, так как при выборе поведения, сотрудник будет осознавать какие потери он может понести при привлечении его к дисциплинарной, административной или уголовной ответственности.

3. Социальная защита работников.

Защита трудовых ресурсов предполагает проведение мероприятий по социальному и медицинскому страхованию, в том числе дополнительному страхованию работников на случай болезни и иных ситуаций, которые могут возникнуть как на производстве, так и в быту.

Благодаря таким мероприятиям, сотрудники будут ощущать свою значимость для работодателя и поддержку со стороны руководства, что должно сказаться на отношении персонала к труду, ценностям и целям организации.

К инструментам защиты финансовых интересов относятся мероприятия по использованию финансовых ресурсов для модернизации производства, увеличению оборотных средств и сохранения имущества в случае наступления негативных явлений.

К инструментам модернизации финансовой защиты следует отнести:

1. Инвестирование в производство.

Инвестирование подразумевает затраты полученных доходов на увеличение производственных мощностей, модернизацию, автоматизацию, направленных на сокращение издержек производства и себестоимости продукции, и возможное увеличение количества рабочих мест (сокращение безработицы);

2. Привлечение льготных кредитов.

Использование такого финансового инструмента, как кредитование, позволяет производителю алкогольной продукции увеличивать выручку путем приобретения дополнительных СиМ, расширения производства и реализации готовой продукции.

3. Страхование.

Использование институтов страхования позволяет производителю алкогольной продукции гарантировать возмещение ущерба в случае наступления страхового случая, обговоренного со страховщиком. Это может быть утрата или порча имущества.

Следует также отметить возможность страхования ответственности участника рынка алкогольной продукции, которая заключается в обязанности страховщика принять на себя риски, которые могут повлечь нанесение ущерба другим лицам в результате деятельности страхователя.

4. Возвратность дебиторской задолженности.

Быстрая оборачиваемость дебиторской задолженности зависит от платежной дисциплины должников. Использование институтов обеспечения обязательств дисциплинирует покупателей готовой продукции, гарантируя оплату за поставленный товар. Кроме того, полученные денежные средства позволяют не прибегать к большим объемам кредитных средств для поддержания уровня производства. Также хорошая платежная дисциплина контрагента позволяет развивать продажи, тем самым увеличивать выручку и прибыль организации.

К инструментам правовой защиты относятся мероприятия по использованию правовых инструментов для формализации отношений между контрагентами, работниками и работодателем и других участников рынка. Кроме того, правовая защита предполагает использование механизмов государственного вмешательства для защиты и восстановления прав организаций.

К инструментам модернизации правовой защиты следует отнести:

1. Соблюдение нормативно-правовых актов (НПА).

Соблюдение НПА предполагает выполнение требований действующего законодательства в области оборота алкогольной продукции, а также административного, гражданского, уголовного, трудового и иного законодательства для предотвращения ситуаций, связанных со злоупотреблением правами и ситуаций, направленных на нарушение прав и свобод участников рынка алкогольной продукции.

2. Соблюдение локальных нормативных актов.

Соблюдение локальных актов предполагает выполнение правил, действующих на территории организации. Данные правила должны включать нормы поведения, правила по технике безопасности на рабочем месте и меры дисциплинарной ответственности.

Кроме того, локальные нормативные акты должны содержать порядок пользования ресурсами, производственными элементами, секретами

производства, конфиденциальными сведениями и другими элементами, подлежащими особому регулированию внутри организации.

3. Взаимодействие с правоохранительными органами.

Грамотное и своевременное взаимодействие с органами внутренних дел, в том числе с отделом полиции по борьбе с правонарушениями в сфере потребительского рынка и с отделом экономической безопасности и противодействия коррупции (ОЭБиПК) при расследовании противоправных действий собственных работников и третьих лиц, в том числе по борьбе с контрафактной и суррогатной продукцией, способствует быстрому выявлению нарушителей имущественных прав организаций и их восстановлению.

Заключение договоров охраны имущества и объектов с вневедомственной охраной МВД позволит обеспечить профессиональную и квалифицированную защиту имущественного комплекса организации. Кроме того, использование института прокурорского надзора позволит обеспечить законность деятельности, выявление, устранение и предупреждение нарушений закона на основании обращений представителей организации в соответствующую структуру.

4. Восстановление нарушенных прав.

Восстановление нарушенных прав предполагает наличие в штате или на договорной основе (аутсорсинге) специалистов по работе, направленной на взыскание задолженности контрагентов. Данная работа связана с судебной защитой прав и предъявлении исполнительных документов в Федеральную службу судебных приставов (ФССП) на исполнение.

Совместное проведение мероприятий, например, исполнительских действий – направлено непосредственно на возвращение недополученных средств и восстановлении нарушенных прав.

Деятельность ФССП позволяет использовать методы принуждения к должникам для удовлетворения требований кредиторов, в пользу которых уже принято решение суда или на должника наложены обеспечительные меры.

Региональный уровень (отраслевой): Осуществление государственного контроля и надзора, лицензирование розничной продажи алкоголя, введение ограничений реализации алкогольной продукции с учетом качественных характеристик на взаимовыгодных условиях с администрацией региона; в случае признания участника рынка системообразующим предприятием – осуществление общественного (оперативного) контроля за целевым использованием выделенных денежных средств в решении региональных социально-экономических вопросов.

Производственный уровень (организаций):

Инструменты физической защиты:

- использование современных достижений НТП в области технической защиты;
- материальная ответственность персонала;
- заключение договоров хранения и охраны;

Инструменты защиты трудовых ресурсов

- обучение, переподготовка и повышение квалификации кадров;
- поддержание достойного уровня оплаты труда и мотивации работников;
- обеспечение социальной защиты персонала.

Инструменты защиты экономических интересов:

- применение налоговых вычетов, льгот и налоговых оговорок;
- совместное планирование производства и продаж;
- дифференциация цен;
- заключение производственных и маркетинговых контрактов.

Инструменты финансовой защиты:

- инвестирование в производство;
- использование институтов кредитования и страхования;
- обеспечение возвратности дебиторской задолженности.

Инструменты защиты информационных ресурсов:

- использование современных достижений НТП в области защиты информации;
- анализ экономической информации.

Инструменты правовой защиты:

- соблюдение НПА;
- соблюдение локальных актов;
- взаимодействие с правоохранительными органами, в том числе по борьбе с контрафактной и суррогатной продукцией;
- обеспечение работоспособности механизма восстановления нарушенных прав.

РЕЗУЛЬТАТ

Данные тактические мероприятия позволят создать стратегию защиты рынка алкогольной продукции, направленную на сохранение и реализацию имущественных интересов его участников

Рисунок 28 – Комплекс тактических мероприятий, направленных на защиту имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции*

*Составлено автором

Стратегические мероприятия, направленные на защиту имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции, реализуются на федеральном уровне, т.е. имеют глобальный приоритет.

На федеральном уровне происходит определение и реализация государственной политики на продовольственном рынке в области защиты имущественных интересов участников алкогольного рынка.

Также происходит правовое обеспечение в виде принятия законов и контроля соблюдения законодательства посредством правоохранительных органов, в том числе отдела полиции по борьбе с правонарушениями в сфере потребительского рынка и отдела экономической безопасности и противодействия коррупции (ОЭБиПК), в том числе по противодействию оборота контрафактной и суррогатной продукции.

Деятельность Федеральной антимонопольной службы направлена на соблюдение антимонопольного законодательства, принципов честной конкуренции. В частности, проводятся проверки о соблюдении между участниками рынка алкогольной продукции норм, устанавливающих минимальные цены отгрузок, оптовых продаж и розничной реализации алкоголя.

Также правовое обеспечение происходит посредством судебной системы, направленной на предоставление возможности использовать судебную защиту прав и законных интересов лица. Благодаря Министерству труда и социального развития осуществляется государственная социальная политика, направленная на социальную защиту работников и соблюдение их трудовых прав и гарантий.

Реализации государственной политики силами Министерства науки и высшего образования, научных учреждений позволяет готовить квалифицированные кадры для участников рынка алкогольной продукции, а также осуществлять переподготовку кадров для адаптации к современным условиям функционирования производства.

Комплекс стратегических мероприятий, позволяющих создать стратегию защиты рынка алкогольной продукции, направленную на защиту имущественных интересов его участников, представлен на рисунке 29.

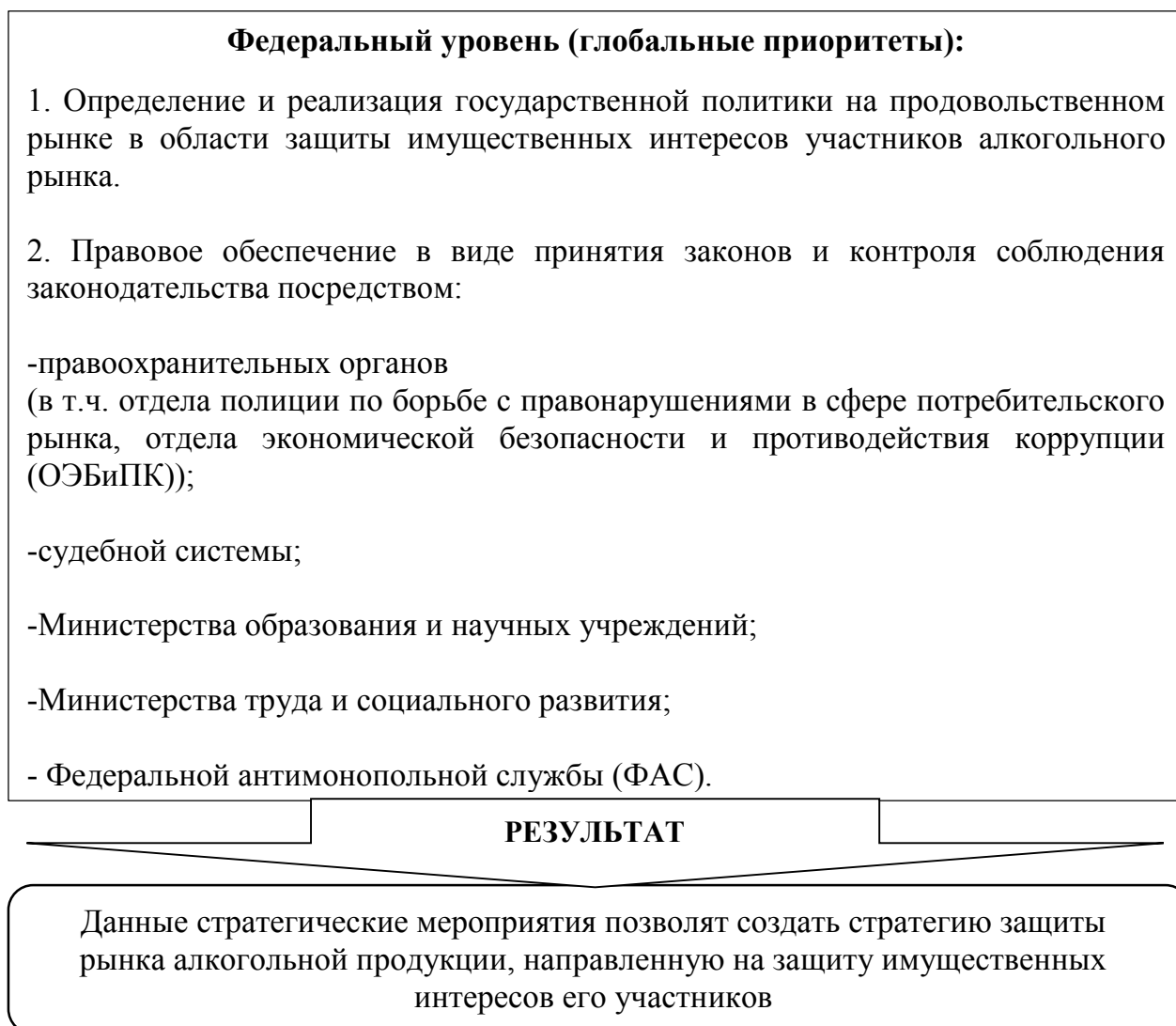


Рисунок 29 – Комплекс стратегических мероприятий, направленных на защиту имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции*

*Составлено автором

Сохранение и эффективная реализация имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции, на наш взгляд, состоит из трех последовательных элементов:

- 1) приобретение благ;
- 2) переработка или преобразование благ в готовую продукцию;
- 3) реализация готовой продукции.

Приобретение благ характеризуется в получении качественных сельскохозяйственного сырья, материалов и иных товаров, работ и услуг, которые способствуют функционированию организации и развитию производственного потенциала. Преобразование благ связано с эффективным производственным циклом переработки сельскохозяйственного сырья в готовую продукцию. Реализация готовой продукции осуществляется через надежные каналы сбыта с целью получения высокой доходности с продаж.

Совокупность проведения стратегических мероприятий с использованием институтов по защите имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции позволяет сохранять уязвимость организаций на низком уровне.

Эффективность использования институтов защиты направлена на сохранность имущественных интересов. Институты защиты включают в себя экономических агентов, формальные и неформальные нормы, объединенные экономическим благом [102].

Формальные и неформальные нормы формируют стимулирующие и ограничивающие правила, которые подкреплены механизмом их исполнения [48].

Процесс реализации защиты имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции мы предлагаем разделить на пять этапов пошагового алгоритма действий (рисунок 30):

- 1) профилактические мероприятия;
- 2) выявление признаков обнаружения несоответствий и сопровождение производственного процесса;
- 3) привлечение к дисциплинарной, административной, уголовной и гражданской ответственности и восстановление нарушенных прав;
- 4) корректирующие действия;
- 5) экономический эффект.

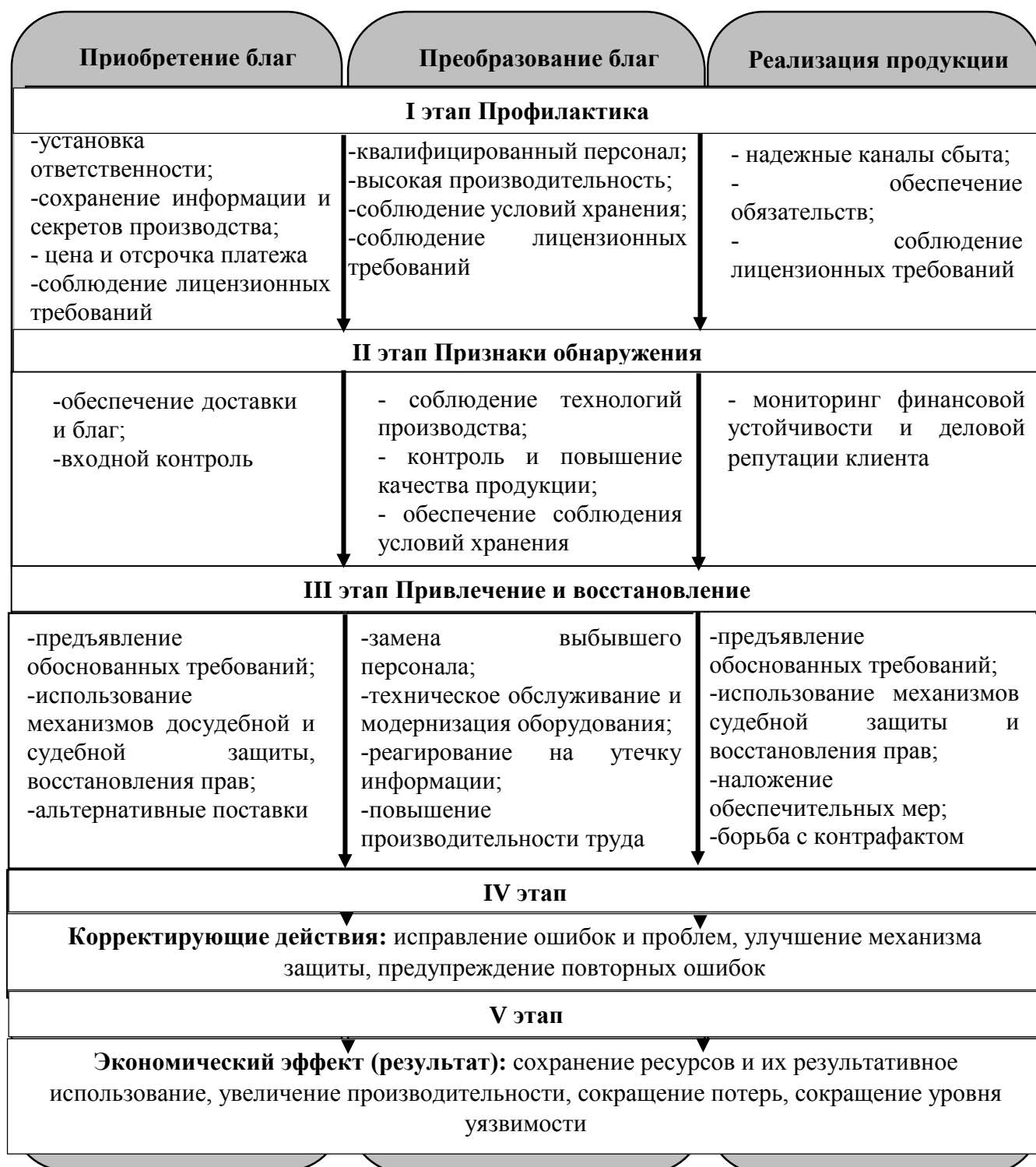


Рисунок 30 – Пошаговый алгоритм действий по защите имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции*

*Составлено автором

Механизм защиты имущественных интересов при проведении профилактических мероприятий подразумевает:

1. При приобретении благ:

- договорная и гражданско-правовая ответственность за качество и количество поставляемых благ;
- страховая защита поставщика сельскохозяйственного сырья [69];
- сохранение коммерческой тайны, секретов производства и требований к чертежам, спецификациям и др.;
- согласование приемлемых оптовых цен приобретаемых благ с предоставлением отсрочки платежа;
- соблюдение лицензионных требований.

2. При преобразовании благ:

- квалифицированный персонал;
- высокая производительность оборудования;
- удовлетворительные условия хранения сельскохозяйственной продукции, сырья, материалов и готовой продукции;
- защита коммерческой тайны и персональных данных;
- соблюдение лицензионных требований.

3. При реализации готовой продукции:

- надежные каналы сбыта;
- гарантии возвратности дебиторской задолженности в виде залога, поручительства, факторинга, страхования и других институтов обеспечения обязательств;
- соблюдение лицензионных требований.

Механизм защиты имущественных интересов при выявлении признаков обнаружения подразумевает:

1. При приобретении благ:

- наличие надежных и застрахованных партнеров по доставке приобретенных СиМ;
- входной контроль поступающих сельскохозяйственного сырья и материалов, с учетом возможности проведения предварительного контроля на уровне контролирующих и правоохранительных органов, и последующего контроля на уровне потребителей [32];

- соблюдение правил работы с конфиденциальной информацией.

2. При преобразовании благ в готовую продукцию:

- выполнение технологий производства;
- контроль и повышение качества и безопасности готовой продукции

[32];

- обеспечение условий хранения: температурно-влажностный режим, пожарно-охранная защита, видеофиксация, СКУД;

- соблюдение правил работы с конфиденциальной информацией.

3. При реализации готовой продукции:

- регулярный мониторинг финансовой устойчивости, деловой репутации и заинтересованности в сотрудничестве клиентов-покупателей продукции на предмет их финансовой устойчивости, деловой репутации и заинтересованности в сотрудничестве.

Механизм защиты имущественных интересов при привлечении виновных лиц к административной, уголовной и гражданской ответственности:

1. При приобретении благ:

- способность предъявить обоснованные требования к поставщику, нарушившему права;
- применение правовых механизмов защиты и восстановления прав;
- привлечение альтернативных поставщиков для обеспечения производства.

2. При преобразовании благ в готовую продукцию:

- способность заменить квалифицированный производственный персонал;
- своевременное и качественное техническое обслуживание, модернизация оборудования;
- обнаружение утечки конфиденциальной информации и реагирование на ситуацию;
- повышение производительности труда.

3. При реализации готовой продукции:

- способность предъявить обоснованные требования к нарушившему права покупателю;
- применение правовых механизмов защиты и восстановления прав;
- оспаривание подозрительных сделок при банкротстве покупателя-должника [112] и наложение обеспечительных мер;
- борьба с контрафактной и суррогатной продукцией, путем проведения проверок по поступившим заявлениям, а также путем проведения мероприятий по проверке деятельности розничных магазинов, анализа фактов причинения вреда здоровью потребителям от низкокачественных алкогольных напитков. Следует отметить необходимость расследования фактов оборота контрафактной и суррогатной продукции и привлечение к уголовной, административной и гражданской ответственности виновных лиц.

На четвертом этапе механизма защиты имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции применяются действия, направленные на корректировку существующих правил.

Корректирующие действия предусматривают исправление ошибок и решение проблем, выявленных при реализации механизма защиты на первых трех этапах. Это позволяет опытным путем проверить работоспособность механизма и внести необходимые корректировки в его действия. Таким образом, на данном этапе происходит предупреждение повторения одних и тех же ошибок.

На пятом этапе осуществляется оценка экономического эффекта от реализации механизма защиты имущественных отношений участников рынка алкогольной продукции. Эффект, в данном случае, выражается в виде сокращения потерь в результате негативных инцидентов, или в виде сохранения ресурсов организации в связи с предвидением или прогнозированием негативных последствий, а также в результате принятия мер по нивелированию отрицательных ситуаций.

Выполнение предложенных стратегических мероприятий по защите имущественных интересов позволит создать условия для стабильного развития и функционирования рынка алкогольной продукции Пермского края. Участники рынка получают конкурентные преимущества и будут способны сохранять и реализовывать принадлежащие им имущественные интересы.

Важным этапом в проведении данного научного исследования является разработка организационно-экономического механизма реализации стратегии защиты и повышения конкурентоспособности рынка алкогольной продукции региона, что и будет нами рассмотрено в следующем параграфе данной главы.

3.2 Организационно-экономический механизм реализации стратегии защиты и повышения конкурентоспособности продовольственного рынка региона

Стратегия защиты рыночного пространства алкогольной продукции предполагает устойчивое функционирование и развития участников рынка. Для поддержания стабильности существования производители алкогольной продукции используют имеющиеся у них ресурсы. К таким ресурсам относятся сельскохозяйственное сырье и материалы производства, оборудование, персонал, активы, заемные средства, логистика, сбыт, а также нормативное регулирование и администрирование.

Эффективное использование и обеспечение сохранности указанных ресурсов является условием устойчивой деятельности участников рынка и обеспечивает надежное функционирование и развитие регионального рынка алкогольной продукции Пермского края в целом.

Для определения организационно-экономического механизма реализации стратегии защиты и повышения конкурентоспособности рынка алкогольной продукции региона необходимо обозначить возможные пути совершенствования и улучшения ресурсов, которыми обладают участники данного рынка (таблица 18). Совершенствование ресурсов предопределено

развитием науки и техники, правовой, социальной и экономической сфер общественной жизни. Способность быстро реагировать на факторы изменяющейся внешней среды гарантируют конкурентоспособность производителей алкогольной продукции на соответствующем рынке, которая позволяет стабильно функционировать и развивать внутренний алкогольный рынок региона.

Таблица 18 – Пути совершенствования ресурсов участников рынка алкогольной продукции*

Ресурсы	Пути совершенствования
Материально-сырьевые (сельскохозяйственное сырье и материалы производства)	- согласование требований по количеству и качеству приобретаемых СиМ и включение в договор условий об ответственности за нарушение установленных требований; - анализ поставщиков и обеспечение конкуренции закупа; - увеличение оборачиваемости СиМ; - обеспечение условий длительного хранения СиМ для низко оборачиваемой продукции
Производственные (оборудование и персонал)	- расширение и углубление знаний, профессиональных способностей и развитие трудовых качеств персонала; - модернизация и автоматизация производства; - быстрая подготовка оборудования к производству; - сокращение ручного труда
Рыночные (логистика и сбыт)	- увеличение числа перевозчиков и использование института страхования ответственности или груза; - расширение каналов сбыта в регионе, а также при экспорте покупателям алкогольной продукции в другие регионы и страны; - проверка покупателей алкогольной продукции на благонадежность и финансовую устойчивость; - использование институтов обеспечения обязательств; - увеличение доли рынка региона за счет поставки качественной и доступной продукции и вытеснение импорта
Организационные (нормативное регулирование и администрирование)	- своевременная адаптация нормативной базы к изменяющимся факторам внешней среды и законодательству; - обеспечение соблюдения нормативной базы; - своевременные и объективные управленческие решения; - соблюдение лицензионных требований
Финансовые (активы и заемные средства)	- увеличение ликвидных активов; - увеличение оборачиваемости СиМ; - сокращение привлечения заемных средств

*Таблица составлена на основе проведенных исследований

Как нами было определено в предыдущем параграфе, сохранение и эффективная реализация имущественных интересов участников рынка

алкогольной продукции состоит из трех последовательных элементов: приобретение благ, их преобразование и реализация готовой продукции. Осуществление каждого элемента сопровождается использованием ресурсов компании. Поэтому уместно рассматривать совершенствование ресурсов с учетом их воздействия на каждый элемент жизнедеятельности производителя алкогольной продукции.

Совершенствование приобретения сельскохозяйственного сырья и материалов производства осуществляется за счет использования юридических конструкций, которые возлагают обязанность на поставщика осуществлять поставки в соответствии с согласованными в договоре требованиями по количеству и качеству. Кроме того, включение в текст договора дополнительных условий об ответственности поставщика за нарушение условий поставки, с одной стороны, будет являться фактором, который дисциплинирует, с другой стороны, наделяет производителя правом требовать возмещения причиненного ущерба.

Следует также отметить, что своевременная адаптация работы в соответствии с изменяющимся законодательством способствует контролю и осуществлению сотрудничества с поставщиком в рамках правового поля.

Развитие логистического направления деятельности производителя позволит своевременно осуществить доставку СиМ, а также разместить их для хранения с соблюдением необходимых условий. Полученные качественные сырье и материалы обеспечат их высокую оборачиваемость, так как беспрепятственно будут использованы в производстве.

Способность обеспечить совершенствование процесса закупа зависит от персонала, который осуществляет взаимодействие с поставщиками, доставляет СиМ и участвует при производстве. Поэтому требования к такому персоналу высоки, а для улучшения качества труда работников необходимо проходить профессиональное переобучение, направленное на расширение и углубление профессиональных способностей и качеств. Для формализации процесса закупа СиМ и использование их в производстве необходимо наличие

актуальных и исполняемых нормативных регламентов, которые направлены на эффективность производства. При этом, немаловажную роль играют принимаемые руководящим составом управленческие решения, которые влияют на необходимость качественных изменений производственного процесса.

Приобретенные надлежащего качества сельскохозяйственное сырье и материалы оказывают положительное влияние на работу оборудования, позволяя увеличивать его работоспособность и производительность. Меньше времени затрачивается на подготовку оборудования к производству, происходит сокращение физического износа. А своевременная модернизация и обновление оборудования позволяет сократить моральный износ и минимизировать ручной труд.

Обучение персонала для работы на новом оборудовании позволяет беспрепятственно производить модернизацию станков и механизмов, сокращая вероятность допущения производственных ошибок, которые могут повлиять на производительность и себестоимость готовой продукции.

Процесс переработки сельскохозяйственного сырья невозможен без нормативного сопровождения. Разработанные стандарты эксплуатации оборудования, нормативы выработки и производительности труда позволяют определить действительный уровень развития производства, обнаружить слабые места и вовремя принять управленческие решения для улучшения деятельности предприятия.

Совершенствование реализации готовой продукции обеспечивается за счет персонала высокой квалификации и большого опыта работы на рынке алкогольной продукции. Поиск надежных и крупных каналов сбыта, заключение соглашений на взаимовыгодной основе, безусловно, позволяют в полной мере реализовывать имущественные интересы производителей алкогольной продукции.

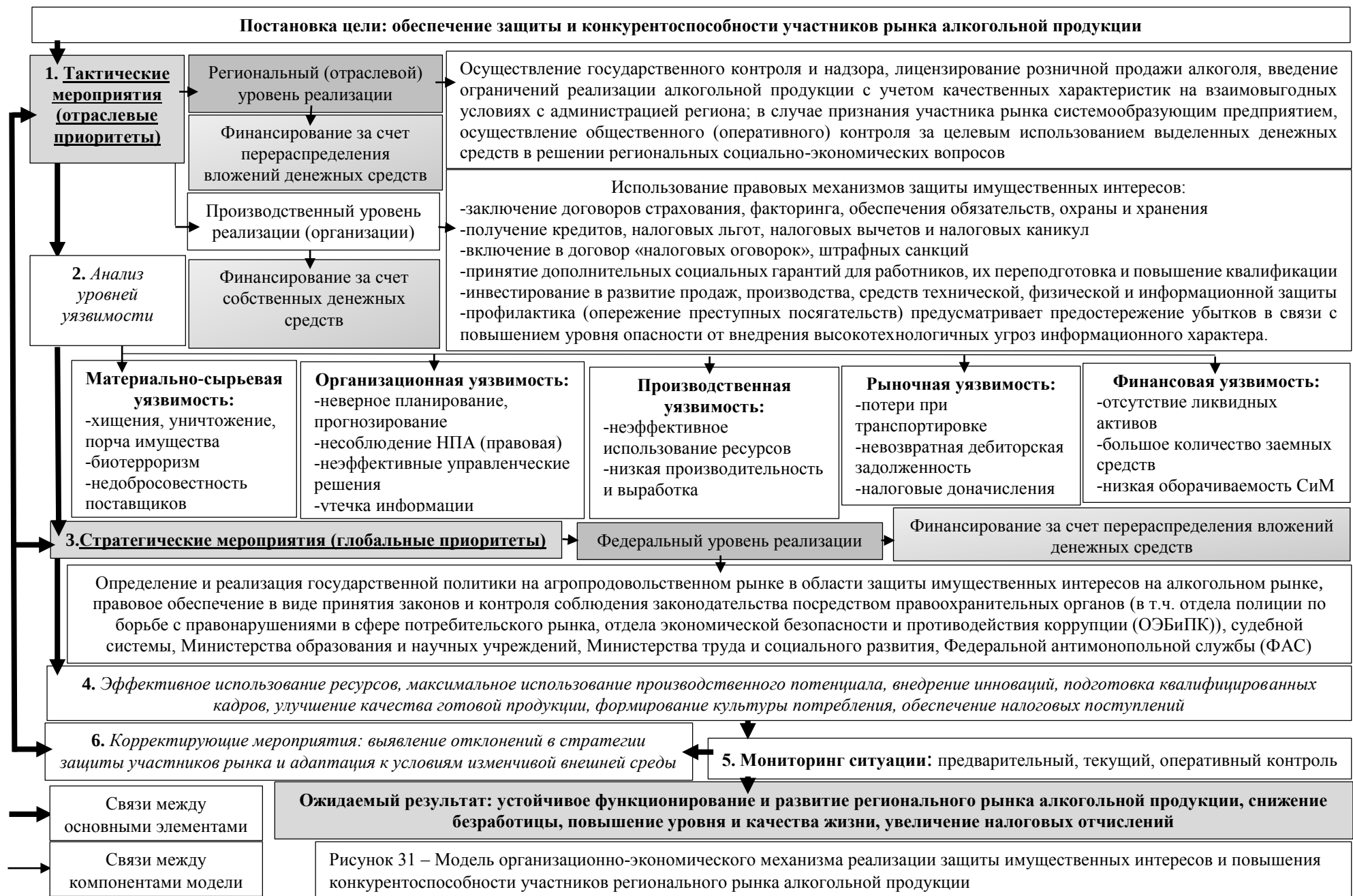
Производство продукции достойного качества позволяет захватить местный рынок и сократить импорт алкогольной продукции на внутренний

продовольственный рынок Пермского края. А принимаемые управленческие решения и необходимое нормативное регулирование процесса продаж делают компанию менее уязвимой к внешним факторам нестабильности, в том числе к возможному возникновению невозвратной дебиторской задолженности.

Кроме того, применение и актуальность локальных актов и норм действующего законодательства обеспечивает соблюдение лицензионных требований для осуществления оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, что благоприятно сказывается на работе производителя, в частности, при проведении проверок и процедуры получения или продления лицензирования.

Таким образом, совершенствование трех элементов реализации имущественных интересов участников алкогольного рынка возможно только при применении совокупности тактических и стратегических мероприятий по защите рынка алкогольной продукции.

Нами определен комплекс мероприятий для участников рынка алкогольной продукции, инструменты его реализации во всех элементах осуществления имущественных интересов. Данный комплекс наиболее эффективен при обеспечении полного использования ресурсов и максимальной реализации производственного потенциала. Участники рынка сталкиваются с ситуациями, при которых ощущают негативное влияние не только внешних взаимодействий, таких как приобретение сельскохозяйственного сырья, материалов производства, работ и услуг, реализации готовой продукции, но и от внутренних взаимодействий: внутрифирменное мошенничество, сговор, хищения и пр. Следует также отметить обязательность соблюдения лицензионных требований как внутри организации, так и при взаимодействии с внешними контрагентами. Совершенствование ресурсов участников рынка алкогольной продукции, а также устойчивое развитие и функционирование рынка алкогольной продукции возможно посредством использования организационно-экономического механизма реализации стратегии защиты (рисунок 31).



Представленный организационно-экономический механизм защиты имущественных интересов и повышения конкурентоспособности был апробирован в АО «Пермалко» (Приложение 4). По результатам выполнения мероприятий, формирующих стратегию защиты, были достигнуты следующие положительные результаты:

1. Благодаря введению для перевозчиков обязательного условия о страховании ответственности либо груза, была возвращена утраченная в результате ДТП стоимость готовой продукции в сумме более 700 тыс. руб., из которой около 10% возвращено непосредственно перевозчиком, а оставшаяся сумма возвращена страховой компанией.

2. В результате оценки деловой репутации и финансовой стабильности потенциальных клиентов-покупателей готовой продукции, в том числе с использованием методов бизнес-разведки, было предотвращено сотрудничество с двумя компаниями, которые впоследствии стали участниками арбитражных разбирательств. ООО «ТД Триумф» находится в стадии банкротства, а ООО «Абсент» проиграло в арбитраже гражданские дела о неоплате по договорам поставки на сумму более 20 млн. руб. Таким образом, АО «Пермалко» смогло обеспечить сохранение продукции, которую указанные юридические лица планировали приобрести у производителя на сумму более 5 млн. руб.

3. В результате внедрения институтов обеспечения обязательств покупателей готовой продукции, АО «Пермалко» удалось заключить договоры поручительства и получить банковские гарантии по отгрузкам, которые позволяют сохранить и гарантировать возврат суммы дебиторской задолженности в размере более 60 млн. руб.

4. Благодаря современным методам физической защиты было выявлено и расследовано 2 факта хищения готовой продукции в местах хранения. Хотя причиненный ущерб для крупного предприятия незначителен, однако удалось доказать необходимость применения мер физической защиты.

Таким образом, предложенные мероприятия, применяемые, в соответствии с организационно-экономическим механизмом, показали свою практическую эффективность. Поэтому их применение является актуальным и необходимым для устойчивого развития регионального рынка алкогольной продукции.

Роль научного потенциала Пермского края на развитие и функционирование регионального продовольственного рынка достаточно велика. Результаты экономических, технологических, а также аграрных исследований способны удовлетворить требования участников агропродовольственного рынка. Привлечение научных сотрудников к решению вопросов и проблем функционирования регионального рынка алкогольной продукции позволяет создать условия для реализации теоретических и научных проектов на практике, способствует формированию инновационного поля действий участников рынка.

На территории Пермского края функционирует большое количество вузов. Такие учебные заведения, как Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова и Пермский государственный национальный исследовательский политехнический университет готовят кадры для пополнения персонала агропромышленного комплекса региона.

Подготовленные гуманитарные и технические специалисты приносят в деятельность участников рынка не только современные методы маркетинговых исследований, предложения по оптимизации производства и затрат, но и актуальные инновационные решения. Кроме того, роль высших учебных заведений состоит не только в подготовке квалифицированных кадров, но и разработке технологических решений, оказывающих влияние на производство и реализацию продукции, а также обеспечение защиты имущества и связанных с ним интересов. Механизм внедрения научно-инновационного потенциала Пермского края в деятельность участников рынка алкогольной продукции представлен на рисунке 32.



Рисунок 32 – Модель механизма внедрения научно-инновационного потенциала Пермского края в функционирование и развитие рынка алкогольной продукции региона*

*Составлено на основе проведенного исследования

При применении совокупности мероприятий, входящих в стратегию защиты рынка алкогольной продукции, будет достигнута задача по обеспечению защиты имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции.

Сохранение и реализация имущественных интересов участников рынка обеспечит стабильное функционирование и развитие регионального рынка алкогольной продукции. Предложенные мероприятия направлены не только на внедрение инновационных технологий, но и на принятия мер по защите совокупности участников исследуемого рынка, деятельность которых обеспечивает его спокойное и эффективное существование.

Следует отметить, что внедрение инновационных технологий и современных институтов защиты имущественных интересов наиболее эффективно происходит с использованием научного потенциала Пермского края. Региональные вузы не только готовят современных специалистов, но и разрабатывают технологии по автоматизации производства, а также анализа деятельности производителей, исходя из которого, руководители способны своевременно принимать грамотные управленческие решения для стабильного и эффективного развития организаций – в частности и отрасли – в целом.

Подготовка кадров по новой специальности и расширение традиционных направлений в части защиты имущественных интересов позволит организациям привлекать новые кадры, способные предпринимать действия по защите имущественных интересов вне зависимости от обязательной и зон ответственности, возложенных на отделы, в которых будут работать вновь принятые специалисты.

В следующем параграфе будет представлен прогнозный сценарий внедрения мероприятий по защите рынка алкогольной продукции посредством обеспечения защиты имущественных интересов его участников.

3.3 Прогнозный сценарий развития продовольственного рыночного пространства алкогольной продукции

Современное состояние регионального рынка алкогольной продукции находится под влиянием меняющихся негативных факторов внешней среды, в связи с чем стабильное и спокойное функционирование участников рынка сопряжено с различными вызовами.

Анализ современного состояния регионального рынка алкогольной продукции и его участника – АО «Пермалко» позволил нам провести оценку уровня уязвимости последнего.

Особое влияние на уровень уязвимости АО «Пермалко», по результатам проведенного нами во второй главе исследования, оказала пандемия COVID-19. Уровень уязвимости организации снизился, в первую очередь, из-за сокращения количества персонала, увеличения заемных средств, сокращения каналов сбыта и отсутствия административного регулирования и планирования.

При внедрении стратегии защиты рынка алкогольной продукции уровень уязвимости такого участника, как АО «Пермалко» будет изменяться. Используя предложенный во второй главе диссертационного исследования методический инструментарий оценки уровня уязвимости имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции, мы предлагаем оптимистичный и пессимистичный прогнозные сценарии уровня уязвимости АО «Пермалко».

Оптимистичный прогнозный сценарий предполагает внедрение стратегии защиты имущественных интересов с использованием организационно-экономического механизма. Пессимистичный прогнозный сценарий предполагает отказ от внедрения стратегии защиты имущественных интересов (таблица 19).

Таблица 19 – Прогнозный сценарий оценки уровня уязвимости имущественных интересов АО «Пермалко»*

Показатель	Оптимистичный прогноз					Пессимистичный прогноз				
	2021	2022	2023	2024	2025	2021	2022	2023	2024	2025
Сельскохозяйственное сырье	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2
Материалы	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2
Уязвимость оборудования	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1
Уязвимость персонала	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Сбыт (продовольственный рынок)	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1
Логистика	2	2	3	3	3	2	2	2	1	1
Нормативное регулирование	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2
Администрирование	1	2	2	3	3	1	1	1	1	1
Заемные средства	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1
Активы	3	3	3	3	3	2	2	1	1	1
<u>Результат: комплексная уязвимость</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>

1 – «организация уязвима», 2 – «организация частично уязвима», 3 – «организация не уязвима»

* Таблица составлена на основе авторских исследований

Таким образом, с внедрением стратегии защиты, уровень уязвимости производителя алкогольной продукции АО «Пермалко» уже в 2021 году будет таким, который был достигнут до пандемии COVID-19. А к 2023 году, уровень уязвимости сократится по следующим критериям: уязвимость персонала, логистика и администрирование.

Постепенное внедрение инновационных технологий, автоматизации производства за счет инвестиций собственника сделает эксплуатацию оборудования частично уязвимым. Данные мероприятия позволят увеличить производительность и сократить себестоимость готовой продукции, что повлечет за собой увеличение доходов от продаж. В связи с чем, факт инвестирования позволит улучшить уровень уязвимости администрирования. Однако в процессе эксплуатации оборудование будет постепенно

изнашиваться, и потребуются его обновления. Время перенастройки изношенного оборудования будет увеличиваться, также как время перенастройки нового оборудования в связи с адаптацией к нему обслуживающего персонала. Таким образом, оборудования будет частично уязвимо в общей уязвимости организации.

Использование инструментов стимулирования работников АО «Пермалко», освоение нового оборудования способствует сохранению стабильного кадрового состава, повышения профессионализма для выполнения работ на технологичном оборудовании. Однако текучесть кадров является для данной отрасли естественным процессом в связи с сезонностью спроса на продукцию. Поэтому набор нового персонала под сезон продаж и его адаптация к специфике производства будет влиять на общую уязвимость данного показателя.

Развитие института страхования при перевозке груза, расширение клиентской базы и гарантия конкурсного отбора поставщиков услуг позволит обеспечить такой уровень, при котором организация будет не уязвима.

Однако, уязвимость сбыта останется на уровне, при котором организация частично уязвима, несмотря на увеличение доли обеспеченной дебиторской задолженности и улучшение оценки деловой репутации и финансовой устойчивости покупателей. Потому что общий объем дебиторской задолженности окажется необеспеченным, в связи с нежеланием крупных дистрибуторов и федеральных сетей заключать обеспечительные договоры. Поэтому уровень заемных денежных средств также сохранится в количестве, при котором организация будет частично уязвима, для осуществления обязательных и текущих платежей.

Такие показатели, как «сельскохозяйственное сырье», «материалы», «нормативное регулирование» и «активы» будут неуязвимы в деятельности производителя алкогольной продукции и поспособствуют обеспечению стабильности в работе, при которой организация будет не уязвима и обеспечит

гарантию долгосрочного развития. Уровень комплексной уязвимости будет свидетельствовать о стабильности АО «Пермалко».

Пессимистичный прогнозный сценарий рассчитывается с учетом отказа от внедрения разработанной стратегии защиты. Организация станет уязвимой на продовольственном рынке, так как будут осуществляться отгрузки продукции без проведения инновационной проверки благонадежности контрагентов, используя методы бизнес-разведки, а также без заключения договоров по обеспечению обязательств. Таким образом, организация возьмет на себя все риски неисполнения обязательств клиентом-покупателем алкогольной продукции.

В связи с увеличением срока оборачиваемости дебиторской задолженности организация будет вынуждена привлекать заемные средства в большом количестве для осуществления расчетов с поставщиками. Таким образом, долговая нагрузка увеличится и повысит себестоимость производимой продукции. Доходность от реализации также сократится.

Отсутствие средств для развития производства негативно скажется на износе оборудования и его производительности. А поставляемые СиМ будут использоваться медленнее на устаревающем оборудовании, поэтому может возникнуть вероятность невыполнение планов производства и продаж.

Отсутствие ликвидных активов, высокая долговая нагрузка, задержка платежей поставщикам за уже привезенные СиМ поставят под угрозу новый закуп или его качество. Таким образом, организация будет уязвима по количеству и качеству приобретаемых сельскохозяйственного сырья и материалов производства.

Отказ от заключения договоров страхования с перевозчиками повлечет за собой убытки от возможной потери груза, стоимость которого может достигать до 5 млн. руб. А перевозчик будет не в состоянии возместить причиненный ущерб из собственных средств, так как, как правило, не имеет на балансе свободных и основных средств в достаточном количестве.

Текущность кадров на развивающемся предприятии будет увеличиваться, снизится уровень заработной платы, а условия труда не позволят привлечь высококвалифицированных работников, в связи с чем уязвимость персонала также будет увеличиваться.

Уровень уязвимости нормативного регулирования тоже возрастет, так как персонал, который обеспечивает исполнение и актуализацию нормативно-правовых и локальных актов по обороту алкогольной продукции, может быть не в состоянии отследить соответствующие изменения, так как его осведомленность будет недостаточной.

Прогнозный сценарий внедрения мероприятий по защите имущественных интересов был составлен на примере АО «Пермалко». По прогнозируемым данным организации удастся увеличить производительность труда и сократить себестоимость выпускаемой продукции. Увеличение продаж станет следствием улучшения качества продукции и маркетинговой активности. Также, возможно проведение акций и специальных скидок (не нарушающих действующее законодательство), так как себестоимость продукции будет ниже. Рост продаж повлечет за собой увеличение закупа сырья и материалов, цены на которые также снизятся ввиду увеличения объемов заказа. Расширение ассортимента и количества покупателей позволит увеличить выручку и чистую прибыль производителя.

Используя приобретенные преимущества, руководство компаний может ставить задачи по увеличению объемов продаж, освоению новых территорий продаж и расширению ассортиментной линейки выпускаемой продукции не только по брендам, но и по видам готовой продукции.

Предложенные мероприятия помогут достичь поставленных руководством предприятий задач и реализовать намеченные планы, однако потребуют денежных затрат. В такие затраты будут входить расходы на содержания соответствующего подразделения, включающие оплату труда и социальные гарантии, а также приобретение современных средств технической, информационной и других видов защиты имущественных

интересов. Также будут необходимы расходы на услуги сторонних организаций по охране объекта, техническому обслуживанию средств защиты. Кроме того, будут необходимы инвестиции в основное производство, которые можно привлечь за счет собственных средств акционеров компании.

Следует отметить, что некоторые методы защиты не будут требовать значительных финансовых затрат, например, заключение договоров поручительства с покупателями либо оформления залога имущества. В данном случае, определяющим станет желание поручителя или залогодателя обеспечить задолженность покупателя готовой продукции.

Однако, такие финансовые инструменты, как страхование, факторинг или банковская гарантия требуют привлечения дополнительных средств. Страховые компании, в результате оценки рисков, самостоятельно формируют страховую премию по договору страхования, исходя из суммы возможного риска, вероятности наступления страхового случая и других факторов. По таким же принципам будет определяться стоимость по договорам факторинга и банковской гарантии. Ввиду большого количества страховых, факторинговых компаний и банков, разных вариантов наступления негативных событий и последствий, а также множества покупателей готовой продукции, итоговая стоимость затрат на использование данных инструментов защиты имущественных интересов будет определяться индивидуально.

Внедряя мероприятия на АО «Пермалко», нами был разработан сценарий, при котором, ключевое значение имеет возможность сохранения средств благодаря недопущению возможных убытков. Так, только при определении добросовестности и финансовой состоятельности потенциальных покупателей готовой продукции имеется возможность избежать потери, стоимость которых исчисляется в размере, равном стоимости отгруженной продукции. В связи с тем, что в стоимость продукции включен также размер акциза, то сумма возможного убытка от отгрузки одной полной грузоединицы равной 1 000 дал составит около 5 млн. руб. Таким

образом, предотвращая сотрудничество с одним потенциально недобросовестным покупателем, появляется возможность сохранить значительную сумму денежных средств.

Определяя величину затрат на внедрение предложенных мероприятий, мы исходили из того, что необходимо учесть существующие затраты на соответствующее подразделение, возможности получения инвестиций для развития производства и приобретаемых АО «Пермалко» услуг для обеспечения защиты собственных имущественных интересов, с учетом дополнительных средств, требуемых для реализации предлагаемых мероприятий.

Используя разработанную программу для ЭВМ по оценке уровня уязвимости организаций АПК, руководство компании выбрало необходимый перечень предложенных мероприятий. Общая сумма затрат на данные мероприятия в первый год внедрения с учетом дополнительных расходов составила 13 млн. руб., к 2025 году общая сумма может сократиться до 10 млн. руб. в год. Результаты от понесенных расходов имеют накопительный эффект, так как приобретенные средства защиты будут работать длительное время с учетом их своевременного обслуживания. Следует отметить, что основная сумма расходов не превышает сумму согласованного бюджета, а значит не будет увеличивать себестоимость продукции и сокращать прибыль.

На увеличение выручки от реализации готовой продукции влияет множество факторов, в том числе те, которые увеличивают себестоимость. Основные из них: увеличение ставки акциза с 500 руб. в 2016 году до 566 руб. в 2021 году, к 2023 году акциз составит 613 руб. за 1 литр безводного этилового спирта; увеличение ставки НДС с 18 до 20% с 2019 года; повышение МРЦ, например, с 190 руб. до 243 руб. на 0,5 л. водки, повышение закупочных цен на сырье и материалы, удорожание производства в виду повышения цен на энергоресурсы и увеличение МРОТ.

При сохранении каналов сбыта и поддержании достигнутых объемов производства и продаж с постепенным плановым их увеличением, выручка

будет увеличиваться. Что касается чистой прибыли, то нами был взят в расчет плановый показатель ее увеличения, обозначенный руководством компании в размере 5% ежегодно.

Для прогнозирования результатов деятельности АО «Пермалко» на период с 2021 до 2025 гг. был использован графический метод экспоненциальной зависимости на основе данных отчетности за период с 2016 по 2020 гг. Результаты прогноза изображены на рисунке 33.

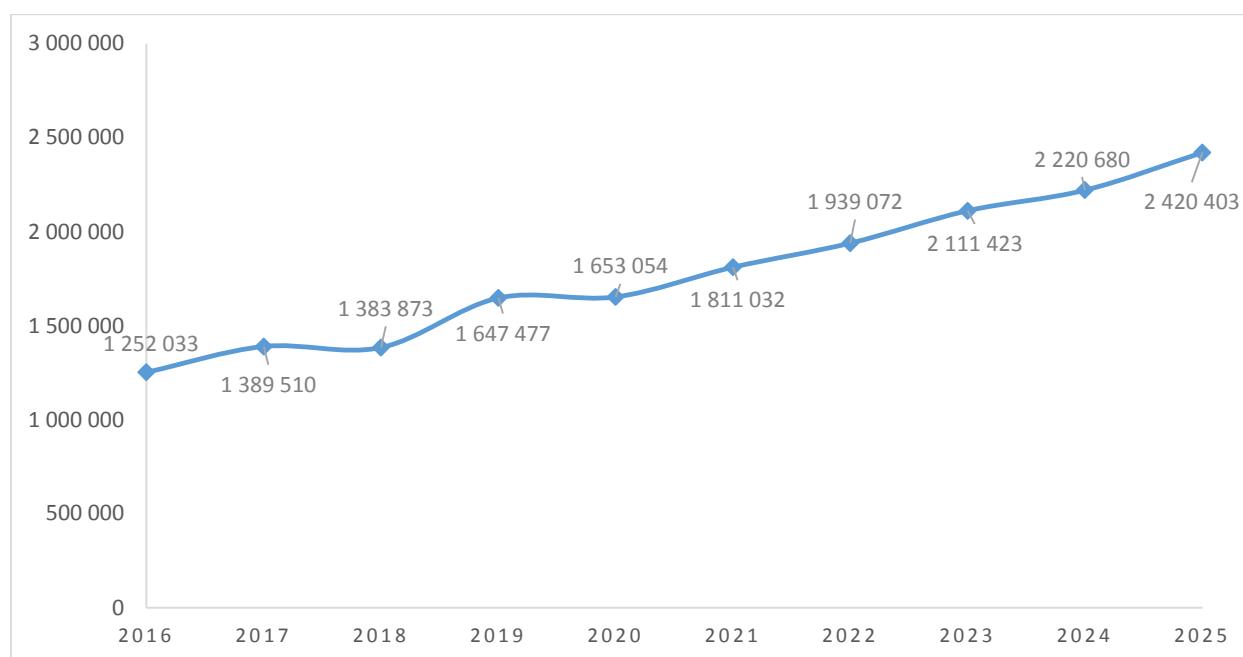


Рисунок 33 – Прогноз выручки АО «Пермалко» на 2021 – 2025 гг., тыс. руб. *

* Рисунок составлен на основе авторских исследований

Экономический эффект от предложенных мероприятий будет выражен в виде сохранения и недопущения утраты средств в размере от 5 млн. руб. ежегодно, роста чистой прибыли на 5% ежегодно в сумме до 14 млн. руб. к 2025 году. Срок окупаемости от внедрения тактических и стратегических мероприятий по защите имущественных интересов составит 2 года, а в случае выявления и недопущения утраты средств, превышающих прогнозируемые показатели, срок окупаемости значительно сократится.

Таблица 20 – Прогнозный сценарий реализации мероприятий по защите имущественных интересов АО «Пермалко»*

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025	Итоговое значение
Выручка, млн. руб.	1 811	1 939	2 111	2 220	2 420	Увеличение выручки на 600 млн. руб.
Затраты на внедрение и ежегодное проведение мероприятий, включенные в стоимость реализации готовой продукции, млн. руб.	13	12	11	10	10	Общие затраты, составят 56 млн. руб. (будет иметь накопительный эффект)
Убытки (сохранение средств, благодаря недопущению возможных убытков)	(от 5 млн. руб.)	(от 5 млн. руб.)	(от 5 млн. руб.)	(от 5 млн. руб.)	(от 5 млн. руб.)	Будет сохранено и не допущено к утрате от 25 млн. руб.
Чистая прибыль, млн. руб.	54,3	57	59,8	62,8	66	Плановое увеличение чистой прибыли на 14 млн. руб. (+ 5% ежегодно)

* Таблица составлена на основе проведенного исследования

Реализация стратегии защиты окажет влияние на снижение уровня отрицательных последствий, выраженное в сохранении средств и увеличении доходности деятельности участников рынка, которые могут повлиять на развитие продовольственного рынка и на социально-экономическое состояние аграрного сектора экономики.

Развитие производства, увеличение продаж и прибыли позволят с одной стороны увеличить уровень заработных плат работникам, с другой стороны привлечь новый персонал для поддержания производства. Таким образом, удастся обеспечить устойчивое функционирование и развитие регионального рынка алкогольной продукции, снижение безработицы, повышение уровня и качества жизни, увеличение налоговых отчислений.

С учетом универсальности разработанного методического инструментария, руководители организаций АПК могут определить уровень уязвимости принадлежащих им имущественных интересов и реализовать предложенные мероприятия для их своевременной защиты.

Таким образом, достижение показателей, при которых участники регионального рынка алкогольной продукции окажутся в неустойчивом состоянии, позволит обеспечить стабильность и устойчивость функционирования и развития рынка алкогольной продукции Пермского края.

В связи с этим возникает необходимость разработки мероприятий, которые, в соответствии с проведенным исследованием, предполагают внедрение стратегии защиты рынка алкогольной продукции, которая может быть использована в других отраслях АПК. Данная стратегия разработана на основе научного потенциала Пермского края с учетом потребностей участников регионального алкогольного рынка.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате выполнения диссертационного исследования можно сделать ряд принципиальных **выводов**:

1. Применение современных институтов защиты имущественных интересов предполагает использование совокупности государственных и частных мер. Участники рынка алкогольной продукции могут быть не готовы к регулярным столкновениям с факторами изменяющейся внешней среды, которые влияют на стабильное и эффективное функционирование и развитие алкогольной рынка. Сложившаяся ситуация во многом обусловлена отсутствием должного внимания со стороны руководителей участников рынка и государственных структур, которые должны способствовать разработке и внедрению новых мер защиты имущественных интересов. Реализация научного потенциала Пермского края позволила произвести оценку уровня уязвимости защиты участников рынка алкогольной продукции и перспективные пути развития методов его оценки.

2. Обеспечение стабильности состояния алкогольного рынка достигается посредством государственных и собственных мер защиты каждого его участника. Современные вызовы требуют своевременного реагирования со стороны участников рынка для сокращения возможного негативного воздействия. Так, например, оценка каждого критерия уровня уязвимости позволит определить необходимые мероприятия по обеспечению стабильного и устойчивого функционирования и развития продовольственного регионального рынка. Уровень устойчивого развития рынка зависит от материально-сырьевых, производственных, рыночных, организационных и финансовых ресурсов участников регионального рынка алкогольной продукции. Необходимость защитного реагирования на внешние факторы обусловлена возникновением отрицательных последствий, например, возникновением и развитием пандемии COVID-19. Установлены возможности эффективной реализации стратегии защиты регионального агропродовольственного рынка, с учетом негативного влияния внешних и

внутренних факторов, возникновение которых обусловлено, в том числе, недружественным сговором различных субъектов. Поставленные задачи диссертационного исследования могут быть достигнуты в результате проведенного анализа и внедрения современных мер защиты имущественных интересов участников рынка алкогольной продукции.

3. Участники рынка алкогольной продукции в своей деятельности сталкиваются с негативным воздействием в лице криминальных структур, неконтролируемых и случайных событий, кризисных явлений, а также в связи с неэффективным управлением, риск-менеджментом и бизнес-разведкой. В связи с этим существует необходимость проведения ряда мероприятий в процессе приобретения, преобразования благ, а также в процессе реализации готовой продукции. Мероприятия следует применять в зависимости от ситуации, в которой находится участник рынка, с использованием тех инструментов, которые позволят восстановить и удержать стабильное развитие регионального рынка алкогольной продукции в условиях проявления внутренних противоречий.

На основании **выводов предлагаются следующие мероприятия:**

А) В связи с тем, что региональный рынок алкогольной продукции находится под постоянным влиянием негативных факторов, требуется пошаговый алгоритм действий по защите имущественных интересов его участников, позволяющий обеспечить сохранение ресурсов и их результативное использование, увеличение производительности, повышение качества и безопасности продукции, сокращение потерь и снижение уровня уязвимости защиты.

Б) Внедрение в деятельность участников регионального рынка алкогольной продукции методики оценки уровня уязвимости позволит выбрать приоритетные инструменты защиты для обеспечения устойчивого функционирования регионального агропродовольственного рынка.

В) Существующая потребность в полном и эффективном использовании ресурсов и максимального использования производственного потенциала,

может быть достигнута за счет применения инструментов физической, экономической, информационной, кадровой, финансовой и правовой защиты.

Г) Внедрение инновационных технологий и проведения обучения персонала, которые позволяют модернизировать производство, будет способствовать стабильному и устойчивому развитию участников рынка алкогольной продукции. Произойдет развитие продаж, улучшение качества готовой продукции и интенсификация производства.

Д) Внедрение элементов организационно-экономического механизма с учетом внедрения доминирующих мероприятий позволит обеспечить повышения качественных характеристик защиты имущественных интересов.

Е) Затраты на внедрение и ежегодное проведение мероприятий, включенные в стоимость готовой продукции, составят 13 млн. руб. в год, которые будут иметь накопительный эффект, в связи с чем будут снижаться. Экономический эффект будет выражен в виде сохранения и не допущения к утрате средств в размере от 5 млн. руб. ежегодно, роста чистой прибыли на 5% ежегодно в сумме до 14 млн. руб. к 2025 году. Срок окупаемости внедрения тактических и стратегических мероприятий по защите имущественных интересов составит 2 года, а в случае выявления и недопущения утраты средств, превышающих прогнозируемые показатели, то срок окупаемости сократиться. В результате внедрения мероприятий в АО «Пермалко», удалось предотвратить убытки в размере более 5 млн. руб., потери в размере 60 млн. руб., возвращен ущерб при перевозке продукции в размере 700 тыс. руб.

Ж) Внедрение механизма реализации научно-инновационного потенциала в развитии деятельности участников алкогольного рынка будет способствовать функционированию и расширению возможностей рынка алкогольной продукции региона.

Профилактические мероприятия, направленные на анализ современной ситуации, с использованием методики оценки уровня уязвимости участников рынка алкогольной продукции, позволят своевременно оценить возможные болевые точки и своевременно локализовать их последствия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации : утв. 12.12.1993 № 343-ФКЗ ; ред. от 01.07.2020 № 11-ФКЗ // СПС КонсультантПлюс. Законодательство. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 11.10.2020).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) : утв. 05.08.2000 № 117-ФЗ ; ред. от 20.04.2021 № 33-ФЗ // СПС КонсультантПлюс. Законодательство. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 24.05.2021).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) : утв. 05.08.2000 № 117-ФЗ ; ред. от 20.04.2021 № 100-ФЗ // СПС КонсультантПлюс. Законодательство. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 24.05.2021).
4. О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции : Федеральный закон от 22.11.1995 № 171-ФЗ ; ред. от 30.04.2021 // СПС КонсультантПлюс. Законодательство. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 21.02.2020).
5. О развитии сельского хозяйства : Федеральный закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ ; ред. от 15.10.2020 // СПС КонсультантПлюс. Законодательство. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 03.04.2021).
6. О федеральном бюджете на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов : Федеральный закон от 08.12.2020 № 385-ФЗ // СПС КонсультантПлюс. Законодательство. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 03.04.2021).
7. Об охране имущества государственных предприятий, колхозов и кооперации и укреплении общественной (социалистической) собственности : Постановление ЦИК СССР и СНК СССР от 07.08.1932 // СПС

КонсультантПлюс. Законодательство. – URL: <http://www.consultant.ru/> (датаобращения: 14.03.2021).

8. О мерах по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения на территории Российской Федерации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19) : Указ Президента РФ от 02.04.2020 № 239 // СПС КонсультантПлюс. Законодательство. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата__обращения: 20.04.2021).

9. О мероприятиях, реализуемых в связи с угрозой распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19) в Пермском крае : Указ губернатора Пермского края от 29.03.2020 № 23 // СПС КонсультантПлюс. Законодательство. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата__обращения: 20.04.2021).

10. О практике применения статьи 54.1 Налогового кодекса Российской Федерации : письмо Федеральной налоговой службы России от 10.03.2021 № БВ-4-7/3060@ // СПС КонсультантПлюс. Законодательство. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата_обращения: 14.02.2021).

11. Об утверждении положения о министерстве промышленности, предпринимательства и торговли Пермского края : Постановление Правительства Пермского края от 26.04.2013 № 350-п // СПС КонсультантПлюс. Законодательство. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 07.04.2021).

12. О применении судами законодательства о добровольном страховании имущества граждан : Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 27.06.2013 № 20 // СПС КонсультантПлюс. Законодательство. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата__обращения: 14.03.2021)

13. Акифьев, А. В. Проблемы производства и потребления водки и пива в России XIX–начала XX века (историографический обзор) /

А. В. Акифьев // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2016. – № 5. – С. 9–17.

14. Алексеев, А. О. Агрегирование непрерывных показателей при унитарном представлении механизма комплексного оценивания / А.О. Алексеев // Математические методы в технологиях и технике. – 2021. – № 8. – С. 56–62.

15. Алексеев, А. О. Управление сложными объектами, состояние которых описывается с помощью матричных механизмов комплексного оценивания / А.О. Алексеев // Прикладная математика и вопросы управления. – 2020. – №1. – С. 114–139.

16. Алтухов, А. И. Инвестиции как фактор ускоренного импортозамещения на агропродовольственном рынке страны / А. И. Алтухов // Хлебопродукты. – 2016. – № 6. – С. 4–9.

17. Апарышев, Т. В. История государственного регулирования алкогольного рынка в России / Т. В. Апарышев // История государства и права. – 2012. – № 19. – С. 38–40.

18. Афанасьева, И. И. К вопросу о роли холдинговых структур в агропромышленном комплексе: отечественный опыт и зарубежная практика / И. И. Афанасьева // А-фактор: научные исследования и разработки (гуманитарные науки). – 2020. – № 3.

19. Бердникова, Л. Ф. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость экономических субъектов / Л. Ф. Бердникова, В. В. Шнайдер // Научный вектор Балкан. – 2019. – № 4. – 83–86.

20. Бурков, В. Н., Идентификация механизмов комплексной оценки на основе унитарного кода / В. Н. Бурков, В. А. Сергеев, Н. А. Коргин // Управление большими системами. – 2020. – Вып. 87. – С. 67–85.

21. Бурков, В. Н. Метод дихотомического программирования / В. Н. Бурков, И. В. Буркова, М. В. Попок // Управление большими системами. – 2004. – Вып. 9. – С. 57–75.

22. Бурков, В. Н. Метод сетевого программирования / В. Н. Бурков, И. В. Буркова, М. В. Попок и др. // Проблемы управления. – 2005. – № 3. – С.25–27.
23. Бурков, В. Н. Механизмы повышения безопасности дорожного движения / В. Н. Бурков, В. Д. Кондратьев, А. В. Щепкин. – Москва: Изд-во URSS, 2011. – 202 с.
24. Бурков, В. Н. Оптимизация программ по стоимости / В. Н. Бурков // Управление развитием крупномасштабных систем: мат. восьмой междуна. конф. – Москва: ИПУ РАН, 2015. – С. 344–358.
25. Бухтиярова, Т. И. Инвестиционное обеспечение развития технологического базиса Пермского края / Т. И. Бухтиярова, Ю. С. Немыкина // Устойчивое развитие территорий: теория и практика : материалы X Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (14–16 ноября 2019 ; Сибай) : в 2 томах / Сибайский информационный центр-филиал ГУП РБ. – Сибай : Республика Башкортостан, 2019. – Том 1. – С. 109–111.
26. Быкова, А. Г. Казенная винная монополия в 1985/1904-1914 гг.: некоторые аспекты проблемы / А. Г. Быкова // Омский научный вестник. – 2006. – № 8. – С. 222–225.
27. Ватолкина, Н. Ш. Импортозамещение: зарубежный опыт, инструменты и эффекты / Н. Ш. Ватолкина, Н. В. Горбунова // Теоретические основы экономики и управления. – 2015. – № 6. – 31–36.
28. Вольчик, В. В. Нарративы и понимание экономических институтов / В. В. Вольчик // Пространство экономики. – 2020. – № 2. – С. 49–69.
29. Воронин, Б. А. Государственная закупка сельскохозяйственной продукции: опыт зарубежных стран и России / Б. А. Воронин, И. П. Чупина, Я. В. Воронина // Аграрный вестник Урала. – 2019. – № 5. – С. 77–81.
30. Воронин, Б. А. Защита фермеров как производителей сельскохозяйственной продукции через организационно-экономический

механизм государственной поддержки / Б. А. Воронин, Я. В. Воронина // Бизнес, менеджмент и право. – 2018. – № 2. – С. 21–26.

31. Воронин, Б. А. Системный подход к формированию механизма обеспечения экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий / Б. А. Воронин, И. П. Чупина, Я. В. Воронина // Теория и практика управления сельским хозяйством : материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 80-летию со дня рождения доктора экономических наук, профессора А. Л. Пустуева (17 мая 2019 Екатеринбург) / Уральский государственный аграрный университет. – Екатеринбург : УрГАУ, 2019. – С. 263–268.

32. Вохмянина, Ю. В. Противодействие незаконному производству и обороту алкогольной продукции: криминологическое исследование : специальность 12.00.08 – Уголовное право и криминология, уголовно-исполнительное право : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Вохмянина Юлия Владимировна. – Москва, 2011. – 27 с.

33. Гвоздев, Е. В. Разработка метода обнаружения и агрегирования показателей опасностей, воздействующих на объекты защиты предприятия и окружающую среду / Е. В. Гвоздев // XXI век. Техносферная безопасность. – 2018. – Т. 3, № 3. – С. 69–81.

34. Герберштейн, С. Записки о Московии : в 2 томах. Том 1. Памятники исторической мысли / С. Герберштейн; ред. А.Л. Хорошкевич. – Москва : [б. и.], 2008. – 776 с. – URL: https://inslav.ru/sites/default/files/editions/2008_gerbershtejn_1.pdf (дата обращения: 03.06.2019)

35. Глушко, Т. Ю. Государственное регулирование производства и оборота алкогольной продукции: ключевые особенности и проблемы / Т. Ю. Глушко // Государственное управление. Электронный вестник. – 2014. – Вып.43, № 4. – С. 68–80.

36. Годовой отчет о деятельности АО «Пермалко» за 2020 год. – URL: <https://e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=1410&type=2> (дата обращения: 17.04.2021).

37. Головина, С. Г. Развитие аграрных хозяйств в условиях институциональных преобразований: теория, методология и практика : специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством : автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Головина Светлана Георгиевна. – Екатеринбург, 2007. – 54 с.

38. Григорьева, М. А. Совершенствование правового регулирования оборота алкогольной продукции в Российской Федерации : специальность 12.00.03 - гражданское право, предпринимательское право, семейное право, международное частное право : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Григорьева Мария Александровна. – Москва, 2008. – 25 с.

39. Джафаров, Н. К. Становление и развитие банков в дореволюционной России и их правовое регулирование / Н. К. Джафаров // Вестник Московского университета МВД России. – 2009. – № 12. – С. 72–73.

40. Доклад об осуществлении государственного контроля (надзора) за 2020 год от 12.03.2021 № ДР-13/12-03. – URL: <https://fsrar.gov.ru/information/doklady-i-otchety> (дата обращения: 10.04.2021).

41. Дьяконова, О. С. Экономическое понятие дебиторской задолженности / О. С. Дьяконова, Е. А. Коновалова // Достижения науки и образования. – 2019. – № 2. – С. 44–49.

42. Екатерина II. Устав о вине / Екатерина II. – Москва : Книга по Требованию, 2015. – 43 с.

43. Жук, А. А. Российский рынок алкогольной продукции: институциональный анализ, выводы, предложения / А. А. Жук, Е. А. Кизилова // Journalofeconomicregulation. – 2013. – Том 4, № 3. – С. 47–57.

44. Золотарев, В. В. Под знаком орла и лебедя / В. В. Золотарев. – Москва: Кругозор-наука, 2003. – 304 с.
45. Зыбин, А. Я. Новый институциональный механизм регулирования рынка алкогольной продукции: проблемы и противоречия институционального проектирования / А.Я. Зыбин // Пространство экономики. – 2006. – № 3. – С. 180–183.
46. Интеллектуальные технологии обоснования инновационных решений / В.А. Харитонов, И.В. Елохова, В.И. Стаматин и др. – Пермь: Изд-во Перм. гос. техн. ун-та, 2010. – 342 с.
47. Иншакова, А. О. Русская Правда как первоисточник унифицированного гражданско-правового развития русского государства / А. О. Иншакова // Вестник Волгоградского государственного университета. – 2015. – № 4. – С. 10–18.
48. Ким, Н. В. Роль институтов в современной экономике России / Н. В. Ким // Вестник Челябинского государственного университета. – 2020. – № 2. – С. 115–122.
49. Климченя, Л. С. Рынок алкогольной продукции Беларуси: спрос и предложение / Л. С. Климченя, Д. И. Радкевич // Научные труды Республиканского института высшей школы. – 2019. – № 18. – С. 466–474.
50. Ключевский, В. О. Сочинения : авторский сборник : в 9 томах. Том 3. Курс русской истории / В. О. Ключевский. – Москва : Мысль, 1988. – 416 с.
51. Комолов, О. О. Теоретические аспекты проблемы импорта институтов в современной экономике / О. О. Комолов // Инновации и инвестиции. – 2020. – № 6. – С. 38–41.
52. Корнейчук, П. О. Подходы к налогообложению в алкогольной отрасли в России в исторической ретроспективе / П. О. Корнейчук // Вестник университета. – 2014. – № 9. – С. 114–120.
53. Костин, В. И. Борьба с хищениями социалистического имущества и спекуляцией в годы Великой Отечественной войны / В. И. Костин. – Горький : Горьковская высшая школа МВД СССР, 1982. – 87 с.

54. Кузнецов В. И. Трансформация форм собственности, развитие и защита имущественных интересов предприятий АПК Пермского края / В. И. Кузнецов, А. Г. Светлаков. – Пермь : ПОНИЦАА, 2008. – 136 с.
55. Латынцева, М. Б. Современное состояние рынка алкогольной продукции в России / М. Б. Латынцева // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2017. – № 4. – С. 54–61.
56. Лебедев, С. А. Философия науки: Словарь основных терминов. – М.: Академический Проект, 2004. – 320 с.
57. Магомедов, Ш. М. О роли бизнес-разведки в процессах формирования стратегии развития хозяйственного общества / Ш. М. Магомедов // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 18, № 17. – С. 2553–2564. URL: <https://creativeconomy.ru/lib/38254> (дата обращения: 20.11.2020).
58. Малышева, Н. В. Зарубежный опыт поддержки сельского хозяйства и пищевой промышленности в условиях коронавируса / Н. В. Малышева // Вестник евразийской науки. – 2020. – № 4. – С. 52.
59. Марценюк, М. А. Матричная реализация алгоритмов нечеткого вывода / М. А. Марценюк, В. Б. Поляков, И. П. Селетков // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Информатика. Телекоммуникации. Управление. – 2012. – Т. 6 (162). – С. 133–141.
60. Марценюк, М. А. Матричное представление нечеткой логики / М. А. Марценюк // Нечеткие системы и мягкие вычисления. – 2007. – Т. 2, № 3. – С. 7–35.
61. Матюшевская, С. В. Формирование системы управления конкурентоспособностью предприятия / С. В. Матюшевская, Г. П. Бутко // Агропродовольственная политика России. – 2015. – № 12. – С. 39–47.
62. Меньшикова, М. А. Совершенствование технологий устойчивого развития предприятий региона в условиях управления рисками / М. А. Меньшикова, Я. В. Пиунова, Г. П. Бутко // Перспективы,

организационные формы и эффективность развития сотрудничества российских и зарубежных вузов : сборник материалов VII Ежегодной международной научной конференции. – Москва : Научный консультант, 2019. – С. 359–368.

63. Митин, А. Н. Конституционные основания эффективности государственного управления и государственного регулирования в аграрной сфере / А. Н. Митин // Аграрный вестник Урала. – 2017. – № 7. – С. 11.

64. Модели согласованного комплексного оценивания в задачах принятия решений / В. Н. Бурков, И. В. Буркова, Н. А. Коргин, А. В. Щепкин // Вестник ЮУрГУ. Серия: Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника. – 2020. – Т. 20, № 2. – С. 5–13.

65. Молев, Г. И. История становления уголовной ответственности за преступления против собственности в законодательстве России / Г. И. Молев // Концепт. – 2014. – № S27. – С. 31-35. – URL: <http://e-koncept.ru/2014/14817.htm>. (дата обращения: 08.03.2021)

66. Мусаева, И. М. Предпосылки становления современной концепции гражданско-правовой ответственности / И. М. Мусаева // Скифф. Вопросы студенческой науки. – 2020. № 6. – С. 375–380. – URL: https://sciff.ru/wp-content/uploads/2020/07/Sciff_6_46.pdf (дата обращения: 08.03.2021).

67. Назаренко, А. В. Функционирование и развитие рынка виноградовинодельческой продукции АПК России : специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством : диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Назаренко Антон Владимирович. – Ставрополь, 2019. – 290 с.

68. Нормативно-правовое обеспечение государственной поддержки и регулирования развития виноградарства и виноделия России / А.Н. Байдаков, В.Ю. Максимов, Н.В. Мирошниченко, А.В. Назаренко // Московский экономический журнал. – 2019. – № 8. – С. 725–733.

69. О развитии сельскохозяйственного страхования в современной России / Б. А. Воронин, Е. М. Кот, Е. В. Матвеев, А. Г. Мокроносов // Аграрный вестник Урала. – 2016. – № 6. – С.17.

70. Основные показатели, характеризующие рынок алкогольной продукции в 2010-2019 годах : статистический сборник. – URL: <http://fsrar.gov.ru/industry/1261678438828> (дата обращения: 11.04.2021).

71. Панова, Е. А. Применение факторинга малыми и средними предприятиями и влияние на него развития информационных технологий / Е. А. Панова // Государственное управление. Электронный вестник. – 2020. – № 80. – С. 132–153. – URL: http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2020/vipusk__80._ijun_2020_g./17-06-2880_2020.pdf (дата обращения: 21.03.2021).

72. Потребительская кооперация на рынке органической сельскохозяйственной продукции России / В. М. Кручинина, С. М. Рыжкова, Х. Н. Гасанова [и др.] // Экономика сельского хозяйства России. – 2017. – № 1. – С. 71–78.

73. Похлебкин, В. В. История водки / В. В. Похлебкин. – Москва : Центрполиграф, 2008. – 269 с.

74. Похлебкин, В. В. Чай и водка в истории России / В. В. Похлебкин. – Красноярск : ЛитМир – электронная библиотека, 1995. – URL: <https://www.litmir.me/br/?b=223058&p=1> (дата обращения: 03.06.2019).

75. Прокопчук, Е. Т. Мировой опыт государственного регулирования рынка агрострахования (исследование литературы) / Е. Т. Прокопчук // Финансы и кредит. – 2017. – Том 23, № 33. – С. 1997–2014.

76. Прокофьев, М. Н. Мировой опыт государственной финансовой поддержки сельского хозяйства / М. Н. Прокофьев, А. С. Сибиряев // Вестник НГИЭИ. – 2019. – № 2. – С. 119–128.

77. Прыжов, И. Г. История кабаков в России в связи с историей русского народа / И. Г. Прыжов. – 2-е изд. – Казань : Молодые силы, 282 с.

78. Радаев, В. В. Королевство кривых зеркал: эволюция рынков нерегистрируемого алкоголя в России в 1980-2010-е годы / В. В. Радаев // Мир России. – 2018. – Т. 27, № 3. – С. 28–60.

79. Развитие виноградарско-винодельческого сектора в странах Европейского союза / Н.Д. Аварский, Ж.Е. Соколова, Х.Н. Гасанова, М. Гасанова // Экономика сельского хозяйства России. – 2015. – № 8. – С. 81–90.

80. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с.

81. Рогуленко, Т. М. Реализация имущественных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей : специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством : диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Рогуленко Татьяна Михайловна. – Москва, 1998. – 443 с.

82. Романенко, Е. В. Государственное регулирование рынка импортных подакцизных товаров в Российской Федерации и пути его совершенствования (на примере алкогольной продукции) : специальность 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Романенко Елена Владимировна. – Москва, 2000. – 28 с.

83. Российское законодательство X-XX веков : В 9 томах. Том 1. Законодательство Древней Руси / ред. В. Л. Янин. - Москва : Юридическая литература, 1984. – 430 с.

84. Садыров, У. М. Развитие рынка алкогольной продукции (на примере Республики Казахстан) : специальность 08.00.14 - Мировая экономика : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Садыров Улукбек Максатбекович. – Москва, 2006. – 32 с.

85. Самочкова, Л.Д. Механизм комплексного оценивания подрядных организаций / Л.Д. Самочкова // Современные технологии в строительстве. Теория и практика. – 2017. – № 1. – С. 515–519.
86. Светлаков, А. Г. Совершенствование системы защиты имущественных интересов современной организации / А. Г. Светлаков // Экономика АПК Предуралья. – 2019. – № 1. – С. 71–74.
87. Селетков, И. П. Применение матричного аппарата нечеткой логики для поддержки принятия решений в процессе обслуживания технологического оборудования нефтедобычи / И. П. Селетков // Прикладная математика и вопросы управления. – 2020. – № 4. – С. 65–88.
88. Семин, А. Н. Контрафактная продукция на потребительском рынке: экономические и правовые аспекты / А. Н. Семин, Н. С. Михайлова, А. В. Сосенков // Вестник Уральского юридического института МВД России. – 2018. – № 2. – С. 71–77.
89. Сенчагов, В. К. Экономика, финансы, цены: эволюция, трансформация, безопасность / В. К. Сенчагов. – Москва : Анкил. – 2010. – 714 с.
90. Сериов, Р. В. Становление отечественного уголовного законодательства об ответственности за незаконные производство и оборот алкогольной продукции в дореволюционный период / Р. В. Сериов // Пробелы в российском законодательстве. – 2018. – № 3. – С. 131–133.
91. Скипин, Д. Л. Корпоративное мошенничество: понятие, сущность, риски, влияние на экономическую безопасность / Д. Л. Скипин, Ю. С. Сахно, Л. А. Баденова, М. О. Кузнецов // Экономические отношения. – 2019. – Том 9, № 3. – 2299–2310.
92. Скоков, Р. Ю. Государственное регулирование рынков аддитивных товаров: концепция, эволюция, совершенствование : специальность 08.00.01 – Экономическая теория : автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Скоков Роман Юрьевич. – Ростов-на-Дону, 2018. – 60 с.

93. Скоков, Р. Ю. Эволюция институтов и механизмов государственного регулирования аддиктивного рынка / Р. Ю. Скоков // Теоретическая экономика. – 2018. – № 3. – С. 89–98. – URL: <https://www.ystu.ru/3-2018.pdf> (дата обращения: 09.03.2021).

94. Солина, О. А. Развитие ответственности за хищения государственной собственности после 1917 года / О. А. Солина // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2016. – № 4. – С. 262-267.

95. Солодовникова, У. Н. Основные проблемы акцизного налогообложения и направления совершенствования акциза / У. Н. Солодовникова, А. А. Худина // Вопросы науки и образования. – 2018. – № 7. – С. 98–101.

96. Софроненко, К. А. Памятники русского права. Выпуск 6. Соборное уложение царя Алексея Михайловича 1649 года / К. А. Софроненко; ред. С. В. Юшкова. – Москва : Государственное издательство юридической литературы, 1957. – 443 с.

97. Статистика за 2020 год. – URL: <https://www.fedstat.ru/organizations/> (дата обращения: 07.05.2021).

98. Судебники XV-XVI веков / ред. Б. Д. Греков. – Москва ; Ленинград : АН СССР, 1952. – 619 с.

99. Устав о питейном сборе // Полное собрание законов Российской империи. – [Б. м.] : Типография II отделения собственной его императорского величества канцелярии, 1830. – Т. 34 [№ 26764]. – С. 134–172.

100. Устюжанина, Е. В. Институциональные структуры собственности и управления в современной российской экономике : специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством : автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Устюжанина Елена Владимировна. – Москва, 2006. – 46 с.

101. Ушачев, И. Г. Экономический рост и конкурентоспособность сельского хозяйства Российской Федерации / И. Г. Ушачев // АПК: Экономика, управление. – 2009. – № 3. – С. 12–30.

102. Фомичева, И. В. К вопросу о дифференциации институтов в экономике / И. В. Фомичева, О. А. Гуляева // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2015. – № 4, ч. 1. – С. 453–461.

103. Ценовая ситуация на агропродовольственном рынке России: проблемы и пути решения / А. Г. Папцов, И. Г. Ушачев, В. В. Маслова, М. В. Авдеев // АПК: Экономика, управление. – 2021. – № 3. – С. 3–12.

104. Чарыкова, О. Г. Сравнительный анализ опыта управления рисками в российских и зарубежных аграрных хозяйственных структурах / О. Г. Чарыкова, Ю. Ю. Голубятникова // Norwegian Journal of Development of the International Science. – 2018. – N 16, part 2. – P. 37–43.

105. Чернецова, Н. С. Экономические интересы и институты / Н. С. Чернецова, Т. Б. Никулина // Известия ПГУ им. В. Г. Белинского. – 2012. – № 28. – С. 609–611.

106. Чернявский, А. Г. Соборное уложение как настоятельная потребность своего времени (пример включения самого богатого источника обычного права) / А. Г. Чернявский // Образование и право. – 2019. – № 12. – С. 247–254. – URL: <https://education.law-books.ru/чернявский-а-г-соборное-уложение-как/> (дата обращения: 08.03.2021).

107. Чудинов, О. О. Имущественные интересы сельхозпроизводителей, их оценка и механизм реализации (региональный аспект) / О. О. Чудинов // Вестник КрасГАУ. – 2013. – № 6. – С. 49–54.

108. Чудинов, О. О. Механизм государственного регулирования и защиты имущественных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей: на материалах Красноярского края : специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством ; автореферат

диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Чудинов Олег Олегович. – Санкт-Петербург, 2012. – 22 с.

109. Шарапова, В. М. Институциональные преобразования как инструмент повышения устойчивого развития сельскохозяйственного производства / В. М. Шарапова // Институциональные преобразования АПК России в условиях глобальных вызовов : сборник тезисов по материалам III Международной конференции / Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина ; отв. за выпуск А. Г. Кощев. – Краснодар : КубГАУ, 2019. – С. 169–170.

110. Шеер, Е. Е. Актуальность вопроса подготовки квалифицированных специалистов в области информационной безопасности / Е. Е. Шеер // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2021. – № 1. – С. 7–12

111. Шиянов, Б. А. Методика выбора конкурентноустойчивой стратегии поведения экономического субъекта / Б. А. Шиянов // Научный журнал КубГАУ = Scientific Journal of KubSAU. – 2016. – № 123. – С. 521–535.

112. Якимова, Е. С. Оспаривание подозрительных сделок должника, совершенных в целях причинения вреда имущественным правам кредиторов на современном этапе / Е. С. Якимова, Н. И. Беседкина // Образование и право. – 2020. – № 6. – С. 109–113.

113. Янишен, В. П. Имущественный интерес как предмет договора страхования / В. П. Янишен // Проблемы законности. – 2012. – № 120. – С. 46–55.

114. A method for quantifying vulnerability, applied to the agricultural system of the Yaqui Valley, Mexico / A. L. Luers, D. B. Lobell, L. S. Sklar [et al.] // Global Environmental Change. – 2003. – Vol. 13, iss. 4. – P. 255–267.

115. Abson, D. J. Landscape diversity and the resilience of agricultural returns: a portfolio analysis of landuse patterns and economic returns from lowland agriculture / D. J. Abson, E. D. Fraser, T. G. Benton // Agronomy for Sustainable Development. – 2016. – Vol. 36. – URL:

<https://agricultureandfoodsecurity.biomedcentral.com/articles/10.1186/2048-7010-2-2> (дата обращения: 28.02.2021).

116. Alekseev, A.O. Identification of integrated rating mechanisms based on training set / A.O. Alekseev // 2020 2nd International Conference on Control Systems, Mathematical Modeling, Automation and Energy Efficiency (SUMMA). – Lipetsk, Russia : IEEE, 2020. – P. 398–403.

117. Alekseev, A. Rating and Control Mechanisms Design in the Program Research of Dynamic Systems / A. Alekseev, A. Salamatina, T. Kataeva // 21st IEEE Conference on Business Informatics. – Los Alamitos, California ; Washington ; Tokyo : IEEE, 2019. – P. 96–105.

118. Annual Review 2011–2020 // FCI. – URL: <https://fci.nl/en/annual-review> (дата обращения: 28.02.2021).

119. Azgaldov, G. G. Applied qualimetry: its origins, errors and misconceptions / G. G. Azgaldov, A. V. Kostin // Benchmarking: An International Journal. – 2011. – Vol. 18, N 3. – P. 428–444.

120. Bichraoui, N. Agent-based Modelling Simulation for the Development of an Industrial Symbiosis – Preliminary Results / N. Bichraoui, B. Guillaume, A. Halog // Procedia Environmental Sciences. – 2013. – Vol. 17. – P. 195–204.

121. Bonabeau, E. Agent-based modeling: methods and techniques for simulating human systems / E. Bonabeau // Proceedings of National Academy of Sciences. – 2002. – Vol. 99, iss. 3. – P. 7280–7287.

122. Burkov, V. Control Mechanisms for Ecological-Economic Systems / V. Burkov, D. Novikov, A. Shchepkin. – Berlin : Springer, 2015. – 174 p.

123. Buurma, J. How Social Unrest Started Innovations in a Food Supply Chain / J. Buurma, W. Hennen, T. Verwaart // Journal of Artificial Societies and Social Simulation. – 2017. – Vol. 20, iss. 8. – P. 1–23.

124. European Commission website / Supporting the agriculture and food sectors amid Coronavirus. – URL: https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/farming_en. (дата обращения: 16.05.2021)

125. Extreme vulnerability of smallholder farmers to agricultural risks and climate change in Madagascar / C. A. Harvey, Z. L. Rakotobe, N. S. Rao [et al.] // *Philosophical transactions of the royal society B*. – 2014. – Vol. 349, iss. 1639. – URL: <https://royalsocietypublishing.org/doi/pdf/10.1098/rstb.2013.0089> (дата обращения: 28.02.2021).

126. Jayne, T. S. Stabilizing food markets in eastern and southern Africa / T. S. Jayne, B. Zulu, J. J. Nijhoff // *Food Policy*. – 2006. – Vol.31, iss. 4. – P. 328–341.

127. Kovalenko, A. Assessment of the level of vulnerability to protect property interests / A. Kovalenko, A. Svetlakov // *European Proceedings of Social and Behavioural Sciences EpSBS : proceedings of the International Conference on Economic and Social Trends for Sustainability of Modern Society (20–22 May 2020 ; Krasnoyarsk)*. – Krasnoyarsk : European Proceedings, 2020. – P. 248–257.

128. Linking agricultural adaptation strategies, food security and vulnerability: evidence from West Africa / S. Douchamps, M. T. Van, S. Silvestri [et al.] // *Regional Environmental Change*. – 2016. – Vol. 16. – P. 1305–1317.

129. Melnikova, Y. V. Forming the Policy of Insurance of Innovative and Investment Activities of Agricultural Organizations as a Concept-Strategy of Provision of Economic and Food Security / Y. V. Melnikova, A. V. Shokhnekh // *Lecture Notes in Networks and Systems*. – 2019. – Vol. 87. – P. 809–816.

130. National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / eds. B.-A. Lundvall. – London : Printer, 1992. – 317 p.

131. North, D. Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History / D. North, J. J. Wallis, B. R. Weingast. – Cambridge : Cambridge University Press, 2009. – 326 p. – URL: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511575839> (дата обращения: 28.02.2021)

132. On Economic Institutions: Theory and Applications. – Aldrshot : Edward Elgar, 1995. – 233 p.

133. Podinovskaya, O. V. Criteria importance theory for multicriterial decision making problems with a hierarchical structure / O. V. Podinovskaya, V. V.

Podinovski // European Journal of Operational Research. – 2017. – Vol. 258. – P. 983–992.

134. Rajnović, Lj. Sustainable operations as a strategy of management of companies, with a review in the field of agriculture / Lj. Rajnovic, S. Cico, J. Eremic-Dordic // Economics of Agriculture. – 2019. – N 2. – P. 601–615. – URL: <http://www.ea.bg.ac.rs/index.php/EA/article/view/1585> (дата обращения: 28.02.2021).

135. Responding to the impact of the COVID-19 outbreak on food value chains through efficient logistics. // FAO. – 2020. – Rome. – URL: <http://www.fao.org/documents/card/en/c/ca8466en> (дата обращения: 28.02.2021).

136. Saaty, Th. L. Decision making with the analytic hierarchy process / Th. L. Saaty // International Journal of Services Sciences. – 2008. – Vol. 1, N 1. – P. 83–98.

137. Shuzhen, C. The Financing Role of Factoring in China Context / C. Shuzhen, L. Liang, Z. Zheng // International Business and Management. – 2014. – Vol. 9, N 1. – P. 103–110.

138. Urruty, N. Stability, robustness, vulnerability and resilience of agricultural systems. A review / N. Urruty, D. Tailliez-Lefebvre, C. Huyghe // Agronomy for Sustainable Development. – 2016. – Vol. 36. – P. 1–15.

Приложение

Приложение 1

Матрицы свертки показателей уязвимости организаций, производящих алкогольную продукцию

В приложении приведены матрицы свертки, которые необходимо использовать в выражениях (10)–(19) (см. параграф 2.2), определяющих методический инструментарий оценки уязвимости организаций АПК. Матрицы описывают правила агрегирования показателей уязвимости организаций, производящих алкогольную продукцию, приведенных к критериальной шкале от 1 до 3 с помощью функций приведения вида (2) и (3). Функции приведения определяются непосредственно для каждой организации индивидуально.

В настоящем исследовании приняты следующие условные правила: критерий уязвимости, представленный в графе слева (см. рисунки 14, 16 – 25), будем считать соответствующим строкам матрицы, а критерий справа – столбцам матрицы. При описании матриц свертки левый критерий будем перечислять первым, правый – вторым.

Приоритетность частных критериев, определяется при попарном сравнении сворачиваемых критериев, например, если левый (первый) критерий **уязвим** и правый (второй) критерий **неуязвим**, то при адаптации методического инструментария для конкретной организации следует определить, – насколько уязвимым является обобщенный критерий: **уязвим**, **частично уязвим**, **неуязвим**? Поэтому матрицы свертки представляют собой совокупность составных правила вывода «если левый (первый) критерий ... и правый (второй) критерий ..., то обобщенный критерий ...».

В выражении (10) используются 2 матрицы свертки (см. рисунок 14), первая из них $\tilde{M}_{yol}$ определяет свертку физического и морального износов в

обобщенный критерий «Износы и устаревания»; вторая $\tilde{\mathbf{M}}_{yoII}$ дополнительно учитывает «Готовность оборудования» к производству. Матрицы $\mathbf{M}_{yoI}$ и $\mathbf{M}_{yoII}$ имеют следующие элементы:

$$\mathbf{M}_{yoI} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 2 & 3 & 3 \end{pmatrix}, \quad \mathbf{M}_{yoII} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}.$$

Матрица $\mathbf{M}_{yoI}$ определена с учетом приоритета физического износа над моральным, т.к. если оборудование не готово к производству, то не важно, насколько оно новое; также следует считать уязвимой ситуацию, когда оборудование по критерию «моральный износ» уязвимо, а по критерию «физический износ» – частично уязвимо, т.е. используется технологически устаревшее оборудование, требующее регулярного обслуживания для избегания физических поломок.

В ситуации, когда оборудование морально устаревшее, т.е. уступает по производительности оборудованию, используемому конкурентами, но, несмотря на то, что оно физически готово к эксплуатации, следует считать частично уязвимой, поскольку, меньшая производительность, безусловно, сказывается на себестоимости единицы готовой продукции.

В случаях, когда оборудование физически неуязвимо, а морально не является уязвимым, обобщенный критерий «износы и устаревания» следует считать неуязвимым.

Матрица $\mathbf{M}_{yoII}$ определена симметрично, что говорит об одинаковой приоритетности критериев «Готовность оборудования» и «Износы и устаревания». При этом матрица имеет элементы такие, что уязвимость оборудования признается по наиболее уязвимому критерию.

В выражении (11) используется 3 матрицы свертки (см. рисунок 16), первая из которых $\mathbf{M}_{cci}$ описывает свертку показателей «Качество сырья» и «Подготовку сырья»; вторая матрица $\mathbf{M}_{ccII}$ дополнительно учитывает

«Хранение сырья»; третья матрица $\mathbf{M}_{ccII}$ дополнительно учитывает «Количество сырья». Матрицы $\mathbf{M}_{cci}$, $\mathbf{M}_{ccII}$ и $\mathbf{M}_{ccIII}$ имеют следующие элементы:

$$\mathbf{M}_{cci} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}, \quad \mathbf{M}_{ccII} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}, \quad \mathbf{M}_{ccIII} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}.$$

Все матрицы заполнены одинаково и определены так, чтобы уязвимость сырья признавалась по наиболее уязвимому частному критерию, т.к. все эти условия являются необходимыми, например, если сырье недостаточного качества, или оно не подготовлено для производства, то его не удастся использовать в производстве конечной продукции.

Если оно было заготовлено или куплено готовым к производству, но неправильно хранилось, то его также не удастся использовать в производстве конечной продукции. Ну, и наконец, если сырье допустимого качества, хранилось без нарушения технологических регламентов, но его недостаточно, то не выполнить производственный план не удастся.

В выражении (12) используются также 3 матрицы свертки (см. рисунок 17), первая из которых $\mathbf{M}_{mI}$ описывает свертку показателей «Качество материалов» и «Подготовку материалов»; вторая матрица $\mathbf{M}_{mII}$ дополнительно учитывает «Хранение материалов»; третья матрица $\mathbf{M}_{mIII}$ дополнительно учитывает «Количество материалов». Матрицы $\mathbf{M}_{mI}$, $\mathbf{M}_{mII}$ и $\mathbf{M}_{mIII}$ имеют элементы, аналогичные показанным выше, поскольку все частные показатели также являются необходимыми для производства конечной продукции:

$$\mathbf{M}_{mI} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}, \quad \mathbf{M}_{mII} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}, \quad \mathbf{M}_{mIII} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}.$$

В выражении (13) используется 1 матрица свертки (см. рисунок 18) показателя X_{kn} (количество персонала), приведенный с помощью формулы (3)

к критериальной шкале $\tilde{X}_{кл}$, и критериальной оценки, отражающей профессиональное соответствие персонала $\tilde{X}_{псн}$. Матрица $\mathbf{M}_n$ определена с учетом существенного приоритета критерия, отражающего профессиональное соответствие персонала:

$$\mathbf{M}_n = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}.$$

Если персонала мало, но он квалифицированный, то рабочую силу можно привлечь по аутсорсингу, а штатных сотрудников при этом привлекать как наставников, контролирующих производственный процесс. Если же персонала много, но он в своих рядах не имеет соответствующих должностям квалификаций или профессионализма, то неизбежен брак и порча производственного сырья, материалов, и, как следствие – конечной продукции.

В выражении (14) используется также 1 матрица свертки (см. рисунок 19) показателя $X_{ла}$ (ликвидные активы), приведенного с помощью формулы (3) к критериальной шкале $\tilde{X}_{ла}$, и показателя $X_{на}$ (неликвидные активы), приведенного с помощью формулы (2) к критериальной шкале $\tilde{X}_{на}$. Матрица $\mathbf{M}_a$ определена с учетом существенного приоритета критерия, отражающего уязвимость ликвидных активов:

$$\mathbf{M}_a = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 2 & 3 & 3 \end{pmatrix}.$$

В выражении (15) используется 3 матрицы свертки (см. рисунок 20), первая из которых $\mathbf{M}_л$ используется для агрегирования показателей $X_{вд}$ (время доставки) и $X_{сд}$ (стоимость доставки), приведенных с помощью формулы (2) к критериальной шкале $\tilde{X}_{вд}$ и $\tilde{X}_{сд}$ соответственно; вторая матрица

$\mathbf{M}_{лII}$ описывает свертку критериальной оценки качества доставки $\tilde{\mathbf{X}}_{кчд}$ и результата уровня I; третья матрица $\mathbf{M}_{лIII}$ описывает свертку критериальной оценки $\tilde{\mathbf{X}}_{ос}$, описывающей способность осуществить доставку и результат уровня II. Матрицы $\mathbf{M}_{лI}$, $\mathbf{M}_{лII}$ и $\mathbf{M}_{лIII}$ имеют следующие элементы:

$$\mathbf{M}_{лI} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}, \quad \mathbf{M}_{лII} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}, \quad \mathbf{M}_{лIII} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}.$$

В выражении (16) используются 2 матрицы свертки (см. рисунок 21), первая из которых $\mathbf{M}_{сбI}$ используется для агрегирования показателя $\chi_{ксб}$ (каналы сбыта), приведенного с помощью формулы (3) к критериальной шкале $\tilde{\mathbf{X}}_{ксб}$, и критериальной оценки критерия $\tilde{\mathbf{X}}_{нсб}$ (надежность каналов сбыта); вторая матрица $\mathbf{M}_{сбII}$ используется для свертки результата уровня I и показатель $\chi_{имп}$ (импорт продукции), приведенный с помощью формулы (3) к критериальной шкале $\tilde{\mathbf{X}}_{имп}$. Матрицы $\mathbf{M}_{сбI}$ и $\mathbf{M}_{сбII}$ имеют следующие элементы:

$$\mathbf{M}_{сбI} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}, \quad \mathbf{M}_{сбII} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}.$$

В выражении (17) используются 2 матрицы свертки (см. рисунок 22), первая из которых $\mathbf{M}_{нрI}$ используется для агрегирования критериальных оценок критериев $\tilde{\mathbf{X}}_p$ (наличие регламентов) и $\tilde{\mathbf{X}}_{ар}$ (актуальность регламентов); вторая $\mathbf{M}_{нрII}$ используется для агрегирования результата уровня I и критериальной оценки $\tilde{\mathbf{X}}_{нр}$ (применение регламентов). Матрицы $\mathbf{M}_{нрI}$ и $\mathbf{M}_{нрII}$ имеют следующие элементы:

$$\mathbf{M}_{npI} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}, \quad \mathbf{M}_{npII} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}.$$

В выражении (18) используется матрица свертки $\mathbf{M}_{adm}$ (см. рисунок 23) критериальной оценки критерия $\tilde{X}_{yp}$ (управленческие решения) и показателя x_{cp} (средства на развитие организации), приведенного с помощью формулы (3) к критериальной шкале $\tilde{X}_{cp}$.

$$\mathbf{M}_{adm} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}.$$

Матрица $\mathbf{M}_{adm}$ определена так, что уязвимость определяется ..., поскольку оба критерия являются необходимыми условиями для устойчивого развития организации.

Матрицы свертки итоговой модели

В выражении (19) используется 9 матриц свертки (см. рисунок 24). Определим последовательно каждую из них.

Для свертки укрупненных критериев «Сельскохозяйственное сырье» и «Материалы» (см. рисунок 24), образующих обобщенный критерий «Материально-сырьевая уязвимость», используется следующая матрица свертки $\mathbf{M}_{I1}$:

$$\mathbf{M}_{I1} = \begin{pmatrix} 1 & 2 & 2 \\ 2 & 2 & 3 \\ 3 & 3 & 3 \end{pmatrix}.$$

Матрица $\mathbf{M}_{I1}$ показывает приоритет критерия «Сельскохозяйственное сырье», т.е. организация является неуязвимой при условии, что по сырью оно неуязвимо, или, с точки зрения обеспеченности сырьем, частично уязвимы и при этом выполняется полная обеспеченность материалами, используемыми в производстве.

Это объясняется тем, что при отсутствии каких-либо материалов, например, этикеток продукции А, технологическую линию можно переналадить на производство продукции Б, где используется аналогичное сельскохозяйственное сырье, например, рябиновая вытяжка.

Для свертки укрупненных критериев «Уязвимость оборудования» и «Уязвимость персонала» (см. рисунок 24), образующих обобщенный критерий «Уязвимость из-за факторов производства», используется следующая матрица свертки $\mathbf{M}_{I2}$:

$$\mathbf{M}_{I2} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}.$$

Матрица $\mathbf{M}_{I2}$ определена в соответствии с производственной функцией Леонтьева, т.е. факторы производства уязвимы, если уязвим хотя бы один из производственных факторов.

Для свертки укрупненных критериев «Сбыт (продовольственный рынок)» и «Логистика» (см. рисунок 24), образующих обобщенный критерий «Рыночная уязвимость», используется следующая матрица свертки $\mathbf{M}_{I3}$:

$$\mathbf{M}_{I3} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 2 & 2 \\ 2 & 3 & 3 \end{pmatrix}.$$

Матрица $\mathbf{M}_{I3}$ определена так, что обобщенный критерий признается неуязвимым только тогда, когда нет проблем со сбытом, и логистика не вызывает проблем, или они не существенны.

В случае уязвимости, с точки зрения сбыта, обобщенный критерий признается полностью уязвимым. При этом организация является частично уязвимой в случаях, когда организация частично уязвима по обоим критериям, т.е. есть проблемы со сбытом или доставкой, а также при отсутствии проблем со сбытом, но с проблемой с доставкой. В последнем случае признан частично уязвимыми, так как даже существенные логистические проблемы, как

правило, могут быть оперативно решены, но это приводит к росту операционных затрат.

Для свертки укрупненных критериев «Нормативное регулирование» и «Администрирование» (см. рисунок 24), образующих обобщенный критерий «Организационная уязвимость», используется следующая матрица свертки $\mathbf{M}_{I4}$:

$$\mathbf{M}_{I4} = \begin{pmatrix} 1 & 2 & 3 \\ 2 & 2 & 3 \\ 3 & 3 & 3 \end{pmatrix}.$$

Матрица $\mathbf{M}_{I4}$ определена симметрично, что показывает одинаковую значимость сворачиваемости критериев. При этом матрица определена так, что уязвимость обобщенного критерия признается такой же, как и наилучший вариант из сворачиваемых критериев, например, в случае, если все процессы регламентированы, то даже при наличии проблем с принятием управленческих решений это нивелируется. В противном случае, при качественном администрировании, нивелируется отсутствие или неактуальность регламентов.

Для свертки укрупненных критериев «Заемные средства» и «Активы» (см. рисунок 24), образующих обобщенный критерий «Финансовая уязвимость», используется следующая матрица свертки $\mathbf{M}_{I5}$:

$$\mathbf{M}_{I5} = \begin{pmatrix} 1 & 2 & 3 \\ 1 & 3 & 3 \\ 2 & 3 & 3 \end{pmatrix}.$$

Матрица $\mathbf{M}_{I5}$ показывает существенную приоритетность активов, т.е. обобщенный критерий является уязвимым, когда организация не имеет достаточного количества денежных средств и их эквивалентов, или иных ликвидных активов для обеспечения операционной деятельности. Организация признается частично уязвимой при отсутствии активов, только если объем заемных средств невелик, или при наличии большого числа

заемных средств, но при наличии активов. Остальные случаи признаются штатными и соответственно неуязвимыми.

На втором уровне иерархической модели (см. рисунок 25) агрегируются попарно критерии «Материально-сырьевая уязвимость» и «Уязвимость из-за факторов производства», а также «Организационная уязвимость» и «Финансовая уязвимость».

Для свертки укрупненных критериев «Материально-сырьевая уязвимость» и «Уязвимость из-за факторов производства» (см. рисунок 24), образующих обобщенный критерий «Производственная уязвимость», используется следующая матрица свертки $\mathbf{M}_{II1}$:

$$\mathbf{M}_{II1} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 1 & 1 & 2 \\ 1 & 3 & 3 \end{pmatrix}.$$

Матрица $\mathbf{M}_{II1}$ определена так, что производство неуязвимо только, если критерий «Материально-сырьевая уязвимость» признан неуязвимым, а критерий «Уязвимость из-за факторов производства» не признан уязвимым, другими словами, есть из чего производить продукцию и ее упаковывать, а также есть кому и на чем выполнять технологические операции.

Для свертки укрупненных критериев «Организационная уязвимость» и «Финансовая уязвимость» (см. рисунок 24), образующих обобщенный критерий «Организационно-финансовая уязвимость», используется следующая матрица свертки $\mathbf{M}_{II2}$:

$$\mathbf{M}_{II2} = \begin{pmatrix} 1 & 2 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \\ 2 & 3 & 3 \end{pmatrix}.$$

Матрица $\mathbf{M}_{II2}$ определена так, что организация признается уязвимой, если по критерию «Финансовая уязвимость» она является уязвимой, а «Организационная уязвимость» не является неуязвимой. Организация признается неуязвимой, если любой критерий является неуязвимым, а второй

при этом не является уязвимым. Остальные случаи признаются частично уязвимыми.

На третьем уровне иерархической модели (см. рисунок 24) агрегируются критерии «Производственная уязвимость» и «Рыночная уязвимость» в обобщенный критерий «Производственно-экономическая уязвимость». Для их свертки используется следующая матрица свертки $\mathbf{M}_{III}$:

$$\mathbf{M}_{III} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \\ 1 & 2 & 3 \end{pmatrix}.$$

Матрица $\mathbf{M}_{III}$ показывает существенный приоритет критерия «Рыночная уязвимость», который определен на основании того, что не важно, сколько бы организация могла произвести продукции, если эту продукцию невозможно реализовать (эти рассуждения объясняют элементы первого столбца).

Помимо этого, организация признается уязвимой, если по критерию «Производственная уязвимость» она является уязвимой, т.е. есть проблемы с производством продукции, а по критерию «Рыночная уязвимость» является частично уязвимой. Организация признается неуязвимой в случаях, когда по критерию «Рыночная уязвимость» она является неуязвимой, а по критерию «Производственная уязвимость» не является уязвимой. Остальные случаи признаются частично уязвимыми.

На четвертом, последнем уровне иерархической модели (см. рисунок 24) агрегируются критерии «Организационно-финансовая уязвимость» и «Производственно-экономическая уязвимость» в единый критерий, характеризующий комплексную / интегральную уязвимость организации АПК в целом с учетом всех 28 показателей уязвимости в целом. Для свертки последних обобщенных критериев «Организационно-финансовая уязвимость» и «Производственно-экономическая уязвимость» используется следующая матрица свертки $\mathbf{M}_{IV}$:

$$\mathbf{M}_{IV} = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 2 \\ 1 & 2 & 3 \\ 2 & 3 & 3 \end{pmatrix}.$$

Матрица $\mathbf{M}_{IV}$ определена симметрично, что показывает одинаковую приоритетность критериев «Организационно-финансовая уязвимость» и «Производственно-экономическая уязвимость».



Акционерное общество «Пермалко»
Россия, 614990, г.Пермь, ул.Окулова, 73
телефон (342) 236-35-29, факс (342) 237-28-05
e-mail: permalko-info@spi-group.com; http://www.permalko.ru

19.04.2021 № 13-499
На № _____ от _____

Аспиранту
Пермского государственного
аграрно-технологического университета
Коваленко Александру Игоревичу

О предоставлении статистической информации

АО «Пермалко» является производителем водки и ликероводочных изделий, расположенный на территории Пермского края.

Информация о реализации произведенной АО «Пермалко» продукции на внутренний рынок Пермского края представлена в таблице:

Вид	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Водка	340,1	419,8	381,9	299,1	346,9	497,6	553,8	565,6	497,7	452,3
ЛВИ больше 25%	24,7	28	28,9	23,1	29,3	30,6	35,1	37,2	36,1	43,1
ЛВИ до 25%	30,6	39,1	46	35,5	45,5	47	51,4	45,7	48,2	42,5

Единица измерения: тыс. дал.

АО «Пермалко» дает согласия на использование предоставленной статистической информации в научной деятельности, в том числе для написания кандидатской диссертации.

Генеральный директор

О.И. Котельников



Исполнитель:
Директор по маркетингу
Третьякова О.В.
+7 (342) 237-20-53

Расчетный счет № 40702810649490150452 в Пермском отделении № 6984 Западно-Уральского банка
ПАО Сбербанк г. Пермь, к/с 30101810900000000603, БИК 045773603, ИНН 5902181202, КПП 997350001



Акционерное общество «Пермалко»
Россия, 614068, г.Пермь, ул.Окулова, 73
телефон: (342) 236-35-29, факс: (342) 237-28-05
e-mail: permalko-info@spi-group.com; http://www.permalko.ru

11.06.2021 № 08 - 728

На № _____ от _____

Аспиранту
Пермского государственного
аграрно-технологического университета
Коваленко Александру Игоревичу

**Сведения о деятельности в условиях ограничительных мер,
вызванных пандемией COVID-19**

1. В момент введения ограничительных мер отсутствовали регламенты работы в данных условиях, потребовалась адаптация внутренних документов и оформление разрешений для работников в соответствии с Указом губернатора Пермского края от 29.03.2020 № 23, срок подготовки соответствующей документации составил 4 дня.
2. Работа административно-управленческого персонала и подразделений была организована по группам так, чтобы исключить контакты между группами.
3. Были установлены перерывы между сменами для санитарной обработки, время обработки достигало 3-х часов в сутки.
4. Для сокращения затрат в условиях высокой степени неопределенности, программы развития организации были временно приостановлены.
5. Оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась с 50 до 65 дней, в связи с чем сократилось количество денежных средств и увеличилось количество заемных средств.
6. Во многих регионах были введены ограничения на розничную продажу алкоголя, что повлияло на сокращение объемов заказов.
7. Для увеличения оборачиваемости запасов, сырье и материалы приобретались у поставщиков из Пермского края и соседних регионов часто, но небольшими партиями, что повлияло на увеличение стоимости поставок на единицу продукции.
8. У перевозчиков возникали проблемы с получением разрешений на перемещение между субъектами РФ в связи с введенным режимом самоизоляции, количество перевозчиков сократилось, в связи с чем предложение на перевозки сократилось, примерно, на 25-30%. Время доставки увеличилось от нескольких часов до дня, поэтому транспорт заказывали заранее. Стоимость услуг по перевозке увеличилась, примерно на 20%.

Расчетный счет № 40702810649490150452, Волго-Вятский банк ПАО Сбербанк
г.Нижний Новгород, к/с 30101810900000000603, БИК 042202603, ИНН 5902181202, КПП 590201001

9. Был выявлен случай заболевания COVID-19 у работника производственного подразделения, в связи с чем была выведена на самоизоляцию одна бригада. Через неделю случай заражения был зафиксирован у работника из другой бригады, в связи с чем работники этой бригады также были выведены на самоизоляцию. Оставшиеся 2 бригады обеспечивали производство, в том числе с их привлечением к дополнительной работе, однако в случае выхода на самоизоляцию еще одной бригады, то производство не было бы обеспечено полностью. Производительность сократилась на 15-20%.

10. К работе привлекались только штатные сотрудники без привлечения услуг аутсорсинговых компаний.

АО «Пермалко» дает согласие Коваленко А.И. на использование предоставленной информации в научной деятельности, в том числе для написания кандидатской диссертации.

Генеральный директор

О.И. Котельников





Акционерное общество «Пермалко»
Россия, 614068, г.Пермь, ул.Окулова, 73
телефон: (342) 236-35-29, факс: (342) 237-28-05
e-mail: permalko-info@spi-group.com; http://www.permalko.ru

19.06.2011 № 08-729
На № _____ от _____

Аспиранту
Пермского государственного
аграрно-технологического университета
Коваленко Александру Игоревичу

Сведения о результатах внедрения мероприятий по защите имущественных интересов

По результатам выполнения мероприятий, формирующих стратегию защиты, были достигнуты следующие положительные результаты:

1. Благодаря введению для перевозчиков обязательного условия о страховании ответственности либо груза, была возвращена стоимость утраченной в результате ДТП готовой продукции в сумме более 700 тыс. руб., из которой около 10% возвращено непосредственно перевозчиком, а оставшаяся сумма возвращена страховой компанией.
2. В результате оценки деловой репутации и финансовой стабильности потенциальных клиентов-покупателей готовой продукции было предотвращено сотрудничество с ООО «ТД Триумф», которое находится в стадии банкротства, и ООО «Абсент», которое является должником в арбитражных разбирательствах по договорам поставки на сумму более 20 млн. руб. Таким образом, предотвращены потери на сумму более 5 млн. руб.
3. В результате внедрения институтов обеспечения обязательств покупателей готовой продукции, АО «Пермалко» удалось заключить договоры поручительства и получить банковские гарантии, которые гарантируют возврат суммы дебиторской задолженности в размере более 60 млн. руб.
4. Благодаря современным методам физической защиты было выявлено и расследовано 2 факта хищения готовой продукции в местах хранения. Нанесенный ущерб незначителен.

Генеральный директор



О.И. Котельников

Расчетный счет № 40702810649490150452, Волго-Вятский банк ПАО Сбербанк
г.Нижний Новгород, к/с 30101810900000000603, БИК 042202603, ИНН 5902181202, КПП 590201001

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ



СВИДЕТЕЛЬСТВО

о государственной регистрации программы для ЭВМ

№ 2021661372

Программа оценки уровня уязвимости организаций
агропромышленного комплекса

Правообладатель: *Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Пермский государственный аграрно-технологический
университет имени академика Д.Н. Прянишникова»
(RU)*

Авторы: *Коваленко Александр Игоревич (RU), Светлаков
Андрей Геннадьевич (RU)*



Заявка № 2021660543

Дата поступления 05 июля 2021 г.

Дата государственной регистрации

в Реестре программ для ЭВМ 09 июля 2021 г.

Руководитель Федеральной службы
по интеллектуальной собственности

Г.П. Ивлиев