

## REFERENCES

1. Biizhanova E. K. Borderland as an object of research. *Bulletin of the Institute of Sociology*, 2014, no. 4, pp. 11—22. (In Russ.).
2. Popov F. A. Reflections on the goals and methods of studying the zones of mental influence of cities. *Urban studies and practices*, 2017, 2(2), pp. 13—32. (In Russ.).
3. Vodyanenko O. I. Institutional dysfunctions of the social economy and ways to overcome them. *Vestnik VGUIT*, 2018, 80(3), pp. 489—493. (In Russ.).
4. Zeldner A. G., Osipov V. S. Institutional analysis of dysfunctions of public administration of the economy: prerequisites for administrative reform. *CITITS*, 2016, no. 1, p. 5. (In Russ.).
5. Kazakov M. Yu. Spatial and economic deformations, dysfunctions and deficits as analytical areas of spatial analysis. *Economics and Entrepreneurship*, 2016, no. 12, part 4, pp. 510—514. (In Russ.).
6. Kargapolova E. V. Rural territories in the dynamics of sociocultural dimensions (on the example of the Astrakhan region). *Village of Russia*, 2018, no. 1, pp. 102—113. (In Russ.).
7. Odintsova A. V. Problems of institutionalization of strategic planning of municipalities. *Problems of development of territories*, 2018, no. 5, pp. 99—109. (In Russ.).
8. Pilyasov A. N. *And the latter will be the first: the Northern periphery on the path to a knowledge economy*. Moscow, Stereotype Publ., 2015, 544 p. (In Russ.).
9. Bondarskaya O. V., Bondarskaya T. A. The place of a small city in the spatial-hierarchical system “center — periphery”. *Socio-economic phenomena and processes*, 2014, no. 8, pp. 11—17. (In Russ.).
10. Barbashin M. Yu., Volkov Yu. G., Barkov F. A., Serikov A. V., Khachetsukov Z. M. Social significance of the creative class in Russian society, *Humanitarian Yearbook*, 2014, pp. 234—241. (In Russ.).
11. Tarasenko L. M. The genesis of theories of local government. *Economics of construction and urban economy*, 2015, no. 4, pp. 137—143. (In Russ.).
12. Blagov Yu. V. Local government in the system of public authority: theoretical aspect. *Bulletin of the Omsk University. Series: Law*, 2016, no. 1, pp. 85—92. (In Russ.).
13. Dvoryadkina E. B., Kaybicheva E. I. *Regional periphery: a place in space*. Yekaterinburg, Publishing house of the Ural State Economic University, 2017, 155 p. (In Russ.).
14. Lugovskoy A. M., Plisetskiy E. L., Lugovskaya L. A. Assessment of the potential of marginal territories in the formation of the cluster structure of tourist and recreational systems. *Economics. Taxes. Law*, 2015, no. 6, pp. 55—61. (In Russ.).
15. Averkieva K. V., Nefedova T. G. Country “colonization” of the Russian countryside. On the example of Kostroma region. *World of Russia: sociology, ethnology*, 2016, no. 1, pp. 103—128. (In Russ.).

**Как цитировать статью:** Казаков М. Ю. Социологические аспекты жизнеспособности территорий в составе комплексной диагностики иммунитета периферии аграрно-индустриального региона // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 4 (49). С. 139–143. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.49.423.

**For citation:** Kazakov M. Yu. Sociological aspects of the vitality of territories as a part of a comprehensive diagnostics of the immunity of the periphery of the agrarian-industrial region. *Business. Education. Law*, 2019, no. 4, pp. 139–143. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.49.423.

УДК 331.101:640.4  
ББК 65.431-64

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.49.452

**Kamanina Raisa Vasilievna**,  
Candidate of Economics,  
Associate Professor of the Department of Commerce and Trading,  
Moscow University of Finance and Industry “Synergy”,  
Moscow, Russian Federation,  
e-mail: rkamanina@mail.ru

**Каманина Раиса Васильевна**,  
канд. экон. наук,  
доцент кафедры коммерции и торгового дела,  
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,  
г. Москва, Российская Федерация,  
e-mail: rkamaina@mail.ru

## ДИАГНОСТИКА ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

## DIAGNOSTICS OF THE POTENTIAL OF A TRADING COMPANY

08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством (1.6. Сфера услуг)

08.00.05 — Economics and management of national economy (1.6. Service Sector)

В статье автор раскрывает сущностные понятия потенциала торгового предприятия, приводит структуризацию модели его формирования, рассматривает формы и направления его диагностики. Также автор раскрывает природу и

сущность аналитической работы и дает оценку потенциалов торгового предприятия, предлагая ряд последовательных этапов: разработка программы, в которой ставится четкая задача в отношении объекта и характеристика анализа

(сроки, ответственные лица, формы, методы, техника и т. д.), определение цели и задач, выбор и обоснование методов проведения, определение и подбор необходимой информации, проведение анализа путем изучения, обобщения исходных данных, группировки и сравнения однородных показателей, выявления связей, закономерностей, количественной и качественной оценки отдельных показателей, учета и влияния различных факторов. Материалы анализа должны оформляться в форме сводных аналитических таблиц, графиков, отчетов, записок и являются исходными данными для планирования, проектирования и прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При проведении диагностики потенциала предприятия необходимо провести структуризацию модели формирования предприятия. При этом необходимо исходить из того, что торговое предприятие представляет собой открытую систему. Из этого следует, что диагностика потенциала торгового предприятия усиливает влияние хозяйствующего субъекта на отраслевом рынке и особенно в конкурентной среде. Речь идет не просто об анализе хозяйственной деятельности, а о диагностике возможностей предприятия торговли по выполнению социальных функций в устойчивом режиме. Поэтому возникает необходимость точного определения сущности диагностики потенциала торгового предприятия.

*In the article the author reveals the essential concepts of the potential of a commercial enterprise, leads the structuring of the model of its formation, considers the forms and directions of its diagnosis. The author also reveals the nature and essence of the analytical work and assesses the potential of the commercial enterprise, offering a number of successive stages: the development of the program, which sets a clear task in relation to the object and characteristics of the analysis (terms, responsible persons, forms, methods, techniques, etc.), the definition of goals and objectives, selection and justification of methods, determination and selection of necessary information, analysis by studying, summarizing the initial data, grouping and comparing homogeneous indicators, identifying relationships, patterns., quantitative and qualitative assessment of individual indicators, accounting and influence of various factors. Materials of the analysis shall be made out in the form of summary analytical tables, graphs, reports, notes and are initial data for planning, design and forecasting of financial and economic activity of the enterprise. When diagnosing the potential of the enterprise, it is necessary to structure the model of formation of the enterprise. It should be assumed that the trading enterprise is an open system. It follows from this that the diagnosis of the potential of a commercial enterprise increases the influence of an economic entity in the industry market and especially in a competitive environment. It is not just about the analysis of economic activity, but about the diagnosis of the possibilities of the trade enterprise to perform social functions in a sustainable mode. Therefore, there is a need to accurately determine the essence of the diagnosis of the potential of the commercial enterprise.*

*Ключевые слова: потенциал, факторы, диагностика, анализ, информация, структура, показатели, ресурсы, эффективность, устойчивость, конкуренция, методы.*

*Keywords: potential, factors, diagnostics, analysis, information, structure, indicators, resources, efficiency, stability, competition, methods.*

## Введение

**Актуальность.** В настоящее время нет единой трактовки сущности диагностики потенциала торгового предприятия, поэтому актуальным направлением является оценка экономического потенциала субъекта хозяйствования и создание системы показателей, сгруппированных по разделам.

**Изученность проблемы.** Проблема изучалась на основании данных диагностики деятельности торговых предприятий, где учитывались финансовые показатели, основные тенденции развития и сравнение итогов деятельности нескольких предприятий.

**Целесообразность разработки темы.** Диагностика деятельности торгового предприятия позволяет оценить как производственные, так и экономические результаты, что служит импульсом для дальнейшего социального развития наряду с проведением исследований финансового состояния.

**Цель работы:** построение схемы формирования потенциала торгового предприятия. В соответствии с такой схемой целесообразно выявить следующие направления диагностики торгового предприятия: отраслевую принадлежность, общую характеристику предприятия (размеры, организационно-правовая форма, местоположение), систему управления предприятием, кадровый потенциал, уровень запасов и соответствие их минимуму в целях сокращения затрат на хранение, рекламу и инновационный потенциал.

**Задачи работы:** уточнить и понять значение диагностики потенциала торгового предприятия.

**Методологическая основа исследования:** анализ существующих методов и способов проведения диагностики деятельности предприятий торговли; организация аналитической работы и оценки потенциала предприятия торговли в современных условиях глобализации экономики.

**Научная новизна** состоит в необходимости поиска путей совершенствования аналитических методов и подходов, определения в коллективе торгового предприятия только ему присущего способа принятия конкретных мер по проведению комплексной диагностики потенциала, которая служит дополнением методов оценки бизнеса и повышения возможности потенциала предприятия в современном экономическом пространстве.

**Теоретическая значимость работы.** В настоящее время существуют разные трактовки сущности диагностики потенциала предприятия, которые в основном сводятся к оценке его финансового состояния. Для оценки экономического потенциала субъекта хозяйствования предлагается система показателей, сгруппированных по разделам: 1 — на основании информации, содержащейся во внешней отчетности предприятия; 2 — показатели, отражающие наличие «больных» статей в отчетности (убытки, займы, ссуды, кредиторская и дебиторская задолженности).

**Практическая значимость работы.** Диагностика деятельности торгового предприятия позволяет оценить результаты финансового состояния, технологического и социального развития предприятия.

Рыночный механизм выдвигает необходимость оценки привлекательности предприятий в целях выработки инвестиционных решений. Она может стать основой реформирования предприятия и повышения эффективности управления, способом получения инвестиций.

Однако в настоящее время при оценке деятельности предприятия обычно имеется в виду оценка бизнеса и используются методики, основанные на трех подходах: имущественном, сравнительном и доходном. Имущественный

подход основан на анализе активов предприятия, сравнительный предполагает проведение сопоставления стоимости оцениваемого предприятия со стоимостями аналогичных предприятий. В основе доходного подхода лежит определение текущей стоимости будущих доходов. Данные подходы используются при продаже предприятия в целом или его части. Действительно, в этих случаях для инвесторов особенно важным является умение оценить перспективность и потенциальные возможности хозяйственных субъектов с точки зрения возврата средств, вложенных в них, и сохранения сложившихся темпов прироста дохода от хозяйственной деятельности [1, 2].

Но в процессе функционирования возникают и задачи другого рода, связанные с необходимостью оценки потенциальных возможностей предприятия по отдельным направлениям деятельности или способности предприятия в целом решать задачи, диктуемые рынком, и побеждать в конкурентной борьбе. Подобные проблемы предприятия решают регулярно, и они лежат в основе выработки краткосрочных и долгосрочных решений. Так, у предприятия постоянно возникает потребность в оценке эффективности связей с существующими контрагентами, необходимости расширения или сокращения отношений с ними, а также выхода на новые рынки и установления связей с новыми субъектами хозяйственной деятельности. Используется несколько подходов к решению данных задач.

Наиболее часто встречаемый подход базируется на проведении анализа финансового состояния предприятия, что объясняется доступностью информации, содержащейся в отчетности, и трудностью получения более широкого спектра достоверной информации, комплексно характеризующей все стороны его деятельности. В то же время для пользователей наиболее важной является оценка платежеспособности предприятия, то есть его возможностей своевременно и в полном объеме гасить долговые обязательства. Наряду с этим их также интересует финансовая устойчивость предприятия, то есть независимость от заемных источников финансирования и способность длительно функционировать без отклонений от нормального режима работы, обеспечивая необходимый темп прироста дохода. Это позволяет рассчитывать на стабильный характер хозяйственных связей с субъектом [3].

Основными направлениями анализа являются:

- анализ состава, структуры и динамики имущества предприятия;
- анализ состава, структуры и динамики источников формирования имущества предприятия;
- анализ показателей рентабельности;
- анализ показателей деловой активности;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.

Анализ показателей, входящих в каждую группу, позволяет получить комплексную характеристику текущего финансового состояния предприятия, выявить недостатки и спрогнозировать тенденции изменения ситуации. Однако, несмотря на всю информативность, возможности финансового анализа ограничены. Поэтому для получения объективной картины и выявления основных тенденций и закономерностей в деятельности предприятия к анализу необходимо привлекать отчетность за ряд предшествующих периодов.

Однако при решении конкретных задач, возникающих в процессе функционирования предприятий, ограничиться только результатами финансового анализа трудно. Он дает возможность оценить платежеспособность и финансовую

устойчивость предприятия, что является, безусловно, одним из важнейших факторов при выработке управленческих решений. Подразумевается, что все стороны деятельности предприятия находят свое выражение в показателе прибыли, который отражает конечные результаты хозяйствования и является одним из основных при проведении финансового анализа. Встречается точка зрения, что материальной основой экономического потенциала предприятия являются финансовые ресурсы, отраженные в балансе предприятия, а величина экономического потенциала есть результат их совокупных усилий, выраженный потенциальной прибылью, остающейся в распоряжении предприятия. Это верно лишь отчасти.

Во-первых, существует разница между номинальной величиной прибыли, показанной в отчетности, и ее реальной величиной, подкрепленной денежными средствами. Расхождения вызваны особенностями бухгалтерского учета (определение выручки от реализации по методу начислений), а также выбранными методами учетной политики, с помощью которых предприятие может воздействовать на величину бухгалтерской прибыли. Во-вторых, предприятие может достигать высокого уровня прибыльности и сохранять устойчивое финансовое положение и платежеспособность за счет одних факторов, отставая при этом по другим позициям. Другими словами, возникает необходимость оценки возможностей предприятия решать конкретные задачи.

Например, если основной задачей является оценка будущего партнера по бизнесу в качестве поставщика или потребителя продукции, то при отсутствии иной информации часто ограничиваются проведением экспресс-анализа финансового состояния предприятия с целью определения его платежеспособности и целесообразности установления взаимосвязей с ним. Он традиционно охватывает группы показателей, характеризующих имущественное положение предприятия, его финансовую устойчивость, ликвидность, деловую активность, рентабельность.

Если задачами являются анализ субъектов хозяйственной деятельности, с которыми предприятие имеет определенную историю взаимоотношений, и выбор организации с точки зрения целесообразности установления долговременных договорных связей, а также в целях разработки дифференцированных условий договоров, то только финансового анализа тут явно недостаточно. В этих случаях необходимым компонентом анализа выступает исследование показателей, характеризующих договорную дисциплину и эффективность связей с предприятиями. Информация для подобного анализа накапливается в течение всего периода взаимодействия с поставщиками. Основой может служить методика рейтинговой оценки [4, 5].

На основе анализа документов и опроса специалистов соответствующих служб определяются относительные значения оценочных показателей по каждому контрагенту.

Таким образом, в перечисленных случаях речь идет не просто об анализе, а о диагностике возможностей предприятия по выполнению определенных функций. Отсюда вытекает необходимость определения сущности диагностики потенциала предприятия [6, 7].

Различают «ресурсный» и «результатный» подходы к определению понятия потенциала предприятия. При «ресурсном» подходе потенциал предприятия рассматривается как совокупность ресурсов. При «результатном» подходе под потенциалом понимается способность предприятия обеспечить высокий уровень обслуживания и эффективность



работы. Принято также разграничивать понятия диагностики деятельности предприятия и диагностики потенциала предприятия.

Таким образом, диагностика деятельности позволяет оценить производственные и экономические результаты, а также результаты технического и социального развития предприятия и его финансовое состояние на момент проведения исследования. Однако одинаковые по размеру и качеству ресурсы предприятие в зависимости от обстоятельств может использовать с разным уровнем эффективности, не говоря уже о том, что эффективность использования ресурсов различна на разных предприятиях [5].

Для оценки экономического потенциала субъекта хозяйствования в процессе проведения экспресс-анализа предлагается система показателей, сгруппированных по разделам.

Первый раздел включает показатели, характеризующие имущественное положение предприятия: величина основных средств и их доля в общей сумме активов, коэффициент износа основных средств, общая сумма средств, находящихся в распоряжении предприятия. При этом остаются в стороне показатели, отражающие техническую оснащенность производства, уровень загрузки основных средств и эффективность их использования, такие как фондоотдача, фондоемкость, амортизационность продукции, фондовооруженность труда. Данные показатели можно рассчитать и на основании информации, содержащейся во внешней отчетности предприятия.

Второй раздел включает показатели, характеризующие финансовое положение предприятия: величина и доля собственных средств, коэффициент текущей ликвидности, доля собственных оборотных средств, доля долгосрочных заемных средств в общей сумме источников, коэффициент покрытия запасов.

В третий раздел включены показатели, отражающие наличие «больных» статей в отчетности: убытки и займы, ссуды и займы, не погашенные в срок, просроченная дебиторская и кредиторская задолженность.

Потенциал торгового предприятия — это понятие, позволяющее позиционировать предприятие в конкурентной среде с точки зрения его способности эффективно решать диктуемые этой средой задачи и отражающее размер и качество используемых им ресурсов, уровень его хозяйствования и устойчивость финансового состояния.

Для конкретизации понятия потенциала предприятия необходимо определить цели его диагностики. Речь может идти либо о комплексной диагностике предприятия, либо, как уже говорилось ранее, о диагностике возможностей предприятия выполнять отдельные функции в процессе хозяйственной деятельности, то есть локальной диагностике. Данные виды диагностики связаны с областью принимаемых управленческих решений. Комплексная диагностика направлена на разработку обоснованной стратегии развития предприятия, то есть служит целям долгосрочного прогнозирования. В то же время в сфере краткосрочного и текущего планирования диагностика отдельных направлений деятельности предприятия является основой принятия оптимальных решений.

Комплексная диагностика потенциала торгового предприятия может служить дополнением методов оценки бизнеса, а может решать самостоятельные задачи:

- оценить возможности торгового предприятия;
- оценить возможности эффективной реализации товаров;
- оценить качество и уровень использования всех видов ресурсов на предприятии;

- выявить резервы повышения эффективности деятельности, предопределить направления реформирования деятельности предприятия;

- выработать инвестиционную политику;
- разработать долговременную стратегию развития предприятия.

При построении модели формирования потенциала предприятия необходимо исходить из того, что оно представляет собой открытую систему.

Предприятие рассматривается как живой организм, которому присуще постоянное обновление, целью данного процесса является приспособление к внешним факторам, главным из которых является потребитель [6, 8].

Организационно-правовая форма предприятия может способствовать или препятствовать притоку инвестиций и развитию предприятия. В последнем случае необходимо провести реорганизацию предприятия, выбрав соответствующую организационно-правовую форму.

Необходимым элементом диагностики потенциала предприятия является анализ его местоположения. Экономическая, социальная, демографическая ситуация в регионе, степень развития инфраструктуры непосредственно влияют на возможность эффективного функционирования предприятия. Особое внимание при анализе местоположения предприятия уделяется таким показателям, как удаленность от поставщиков, наличие сырьевых ресурсов, экологическая обстановка, наличие квалифицированных трудовых ресурсов, доступность потребителям.

Потенциал предприятия формируется как результат взаимодействия внешней среды, организационной структуры и системы управления предприятием, размера и качества используемых ресурсов [9, 10].

В процессе экономического анализа применяется ряд специальных способов и приемов, которые можно разделить на две группы:

1. Традиционные — использование относительных, абсолютных и средних величин, применение сравнения, применение группировки, методы цепных подстановок, абсолютных разниц, относительных разниц, индексный метод, балансовый метод.

2. Математические — методы элементарной математики, классические методы математического анализа, эконометрическое моделирование, матричные модели, методы математического программирования, теория игр, теория массового обслуживания.

Информационная база должна быть достаточной по объему, своевременно полученной, достоверной и полной. Все источники экономической информации делятся на плановые, учетные и внеучетные. К источникам учетной информации относятся данные оперативного, бухгалтерского, статистического учета и отчетности. Оперативный учет и отчетность в основном используется при оперативном анализе. Наряду с данными учетными источниками информации используются ежегодные выборочные обследования в различных отраслях промышленности.

К внеучетным источникам информации относятся: нормативные акты и документы в виде законов, постановлений правительства и местных органов власти, материалы ревизий, аудиторских и налоговых проверок, решения собраний коллектива, материалы радио, печати, Интернета, соглашения и решения арбитража и судебных органов, официальная переписка с финансовыми, кредитными, страховыми учреждениями, материалы специальных обследований на отдельных рабочих местах [11, 12].

Природа и сущность аналитической работы и оценки потенциалов предприятия предполагают ряд последовательных этапов:

1. Определение цели и задач.
2. Разработка программы, в которой ставится четкая задача в отношении объекта и характеристика анализа (сроки, ответственные лица, формы, методы, техника и т. п.).
3. Установление последовательности выполнения.
4. Выбор и обоснование методов проведения.
5. Определение и подбор необходимой информации.
6. Проведение анализа путем изучения, обобщения исходных данных, группировки и сравнения однородных показателей, выявления связей, закономерностей, противоречий, количественной и качественной оценки отдельных показателей, учета влияния разнонаправленных факторов.

7. Обобщение результатов анализа.
8. Подготовка выводов по основным направлениям анализа.
9. Оформление отчета по итогам анализа.

Материалы анализа системы управления оформляются в форме сводных аналитических таблиц, графиков, записок, аналитических справок, отчетов и являются исходными данными для планирования, проектирования и прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Проведение комплексной диагностики потенциала предприятия оказывает стимулирующее воздействие на деятельность предприятия, способствует повышению его конкурентного статуса, позволяет определить стратегические цели развития и выбрать эффективную программу их достижения [13, 14].

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ермоловская О. Ю. Практические аспекты кэш-пулинга как вида управления денежными потоками корпорации // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1(46). С. 160—164.
2. Каманина Р. В. Значения эмоционального интеллекта для специалистов коммерческой деятельности // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1(46). С. 175—181.
3. Косарева О. А. Современные тенденции развития розничной торговли и перспективные форматы розничных магазинов // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1(46). С. 193—197.
4. Курганова Н. Ю. Методические подходы к оценке конкурентоспособности розничных торговых сетей // Образование Бизнес. Право. 2019. № 1(46). С. 309—314.
5. Покровская Т. И. Коммерческая деятельность предприятий в условиях выхода из кризиса // Экономика и предпринимательство. 2018. № 12. С. 968—972.
6. Ermolovskaya O. Yu. Problems of the Russian Market of Merger and Absorption Transactions // Journal of Reviews on Global Economics. 2018. Pp. 825—833. DOI: <https://doi.org/10.6000/1929-7092.2018.07.80>.
7. Чернухина Г. Н. Поведение потребителей в контексте интернет-инноваций в ретейле // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1(46). С. 299—302.
8. Bogoviz A. V., Chernukhina G. N., Mezheva L. N. Subsystem of the territory management in the interests of solving issues of regional development // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. Pp. 152—156.
9. International Academic Mobility and Russia in the 21st Century / Yu. P. Kozhaev, S. M. Munchaev, G. P. Zhuravleva, D. R. Tutayeva, R. V. Kamanina, E. V. Aleksandrova // Amazonia Investiga. 2018. Vol. 7. No. 16. Pp. 297—303.
10. Чернухина Г. Н. Анализ источников финансирования отечественных торговых компаний // Учет и контроль. 2019. № 9(46). С. 52—59.
11. Чернухина Г. Н., Ермоловская О. Ю. Оценка сегментов рынка, влияющих на тренды потребительского поведения // Вестник Академии. 2018. № 4. С. 12—23.
12. Чернухина Г. Н., Красильникова Е. А. Влияние современных тенденций развития розничной торговли на изменение конъюнктуры потребительского рынка // Современная конкуренция. 2017. Т. 11. № 2(62). С. 64—71.
13. Каманина Р. В. Современные технологии управления в цифровой экономике // Вестник Академии. 2017. № 4. С. 24—28.
14. Каманина Р. В. Экономика предприятия (фирмы). М. : ИД «Научная библиотека», 2015. URL: <https://litportal.ru/avtory/raisa-kamanina/kniga-ekonomika-predpriyatiya-firmy-351626.html>

## REFERENCES

1. Ermolovskaya O. Yu. Practical aspects of cash pooling as a type of cash flow management Corporation. *Business. Education. Law*, 2019, no. 1, pp. 160—164. (In Russ.).
2. Kamanina R. V. Values of emotional intelligence for specialists of commercial activity. *Business. Education. Law*, 2019, no. 1, pp. 175—181. (In Russ.).
3. Kosareva O. A. Modern tendencies of development of retail trade and perspective formats of retail stores. *Business. Education. Law*, 2019, no. 1, pp. 193—197. (In Russ.).
4. Kurganova N. Yu. Methodological approaches to assessing the competitiveness of retail chains. *Business. Education. Law*, 2019, no. 1, pp. 309—314. (In Russ.).
5. Pokrovskaya T. I. Commercial activity of the enterprises in the conditions of an exit from crisis. *Economy and entrepreneurship*, 2018, no. 12, pp. 968—972. (In Russ.).
6. Ermolovskaya O. Yu. Problems of the Russian Market of Merger and Absorption Transactions. *Journal of Reviews on Global Economics*, 2018, pp. 825—833. DOI: <https://doi.org/10.6000/1929-7092.2018.07.80>.
7. Chernukhina G. N. consumer Behavior in the context of Internet innovations in retail. *Business. Education. Law*, 2019, no. 1, pp. 299—302. (In Russ.).

8. Bogoviz A. V., Chernukhina G. N., Mezhoval L. N. Subsystem management of the territory in the interests of solving issues of regional development. *Quality — Access to Success*, 2018, 19(S2), pp. 152—156.
9. Kozhaev Yu. P., Munchaev S. M., Zhuravleva G. P., Tutaeva D. R., Kamanina R. V., Aleksandrova E. V. International academic mobility and Russia in the 21st century. *Amazonia Investiga*. 2018. 7(16), pp. 297—303.
10. Chernukhina G. N. Analysis of sources of financing of domestic trading companies. *Accounting and control*, 2019, 9 (46), pp. 52—59. (In Russ.).
11. Chernukhina G. N., Ermolovskaya O. Yu. Assessment of market segments that influence the trends of consumer behavior. *Bulletin of the Academy*, 2018, no. 4, pp. 12—23. (In Russ.).
12. Chernukhina G. N., Krasilnikova E. A. Influence of modern tendencies of retail trade development on changes of consumer market conjuncture. *Modern competition*, 11(2), pp. 64—71. (In Russ.).
13. Chernukhina G. N. Modern management technologies in digital economy. / *Bulletin of the Academy*, 2017, no. 4, pp. 24—28. (In Russ.).
14. Kamanina R. V. Economy of the enterprise (firm). Moscow, ID Scientific library, 2015. (In Russ.). URL: <https://litportal.ru/avtory/raisa-kamanina/kniga-ekonomika-predpriyatiya-firmy-351626.html>

**Как цитировать статью:** Каманина Р. В. Диагностика потенциала торгового предприятия // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 4 (49). С. 143–148. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.49.452.

**For citation:** Kamanina R. V. Diagnostics of the potential of a trading company. *Business. Education. Law*, 2019, no. 4, pp. 143–148. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.49.452.

УДК 330.3, 332.12  
ББК 65.01, 65.04

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.49.424

**Ishchenko-Padukova Oksana Aleksandrovna**,  
Candidate of Economic, Associate Professor,  
Southern Federal University,  
Rostov on Don,  
e-mail: ishchenko-oa@mail.ru

**Ищенко-Падукова Оксана Александровна**,  
канд. экон. наук, доцент,  
Южный Федеральный университет,  
Ростов-на-Дону,  
e-mail: ishchenko-oa@mail.ru

*Статья подготовлена в рамках исследования по гранту при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 19-010-00556*

*The article was prepared within the frame of research supported by grant of the Russian Fund for Basic Research, project No. 19-010-00556.*

## ГЕОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНОВ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА: МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ

## GEOECONOMIC STRATEGY OF MODERNIZATION OF THE REGIONS OF THE NORTH CAUCASUS: METHODOLOGY OF FORMATION AND IMPLEMENTATION

08.00.01 — Экономическая теория  
08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством  
08.00.01 — Economic theory  
08.00.05 — Economics and management of national economy

Регионы Северного Кавказа имеют важное геостратегическое значение в пространственно-территориальной структуре российской макроэкономики, поэтому их социально-экономическое устойчивое развитие выступает приоритетной задачей стратегического управления народнохозяйственным комплексом страны. Автором отмечается, что спецификой территориально-пространственной организации Северного Кавказа является наличие как высокоразвитых регионов с широкими и эффективно используемыми конкурентными преимуществами, имеющими серьезный институциональный потенциал и высокий уровень социально-экономического развития, так и кризисных депрессивных анклавных регионов с моноспециализированной отраслевой структурой, а также низким

уровнем социально-экономического и институционального развития. В преобладающем большинстве анклавов традиционной экономики Северного Кавказа хозяйственная деятельность определяется этническими и культурными особенностями, игнорируя принципы рыночной эффективности современной организации экономической системы, практически отсутствуют стимулы к геоэкономической интеграции, сохраняя замкнутость и изолированность как основные формы общественной и экономической жизни. Однако анклавная траектория развития регионов Северного Кавказа может быть преломлена за счет включенности территории в глобальные и макроэкономические связи, расширения отраслей и производств, формирования интеллектуальных и инновационных отраслевых центров,