

*Анатолий Андреевич ЛЕЙРИХ —  
президент ЗАО «Группа ХИМЭКС»,  
кандидат экономических наук*

УДК 338.3; 338.45

## **ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА**

*АННОТАЦИЯ. Грамотная промышленная политика чрезвычайно важна для экономического роста национальной экономики. Россия может развиваться более быстрыми темпами, если ее промышленная политика будет соответствовать как общей экономической ситуации, так и готовности к ее восприятию предприятиями на мезо- и микроуровне.*

*The author assumes that the correct structural policy is highly important for economic growth of national economy and concludes that Russia can develop even more rapidly if its structural policy will be more appropriate both to general economic situation to separate enterprises provided that they are ready to conceive it at mezo- and microlevels.*

Успешность реализации промышленной политики в определенной мере зависит от отношения к ней хозяйствующих субъектов мезо- и микроуровня. И если она для них, как показывает опрос мнений руководителей производств, желанна и ожидаема, остается вопрос о готовности субъектов хозяйствования к ее восприятию. Эффективность реализуемой политики зависит и от того, насколько органично она вписывается в текущую экономическую ситуацию. Если последняя не требует экстраординарных мер антикризисного характера, можно говорить о наличии благоприятных условий для ее последовательного проведения и воплощения в жизнь.

С начала текущего века российская экономика развивается достаточно стабильно, ее рост в 2005 г. составил 6,4%, промышленный рост — 4%. Машиностроительный комплекс страны по темпам роста производства опережал промышленность в целом. Улучшились и его экспортные показатели. В 2003 г. машиностроительной продукции выпущено почти на 50 млрд. долл., импорт составил около 23 млрд долл., т. е. суммарный объем внутренних и внешних рынков — порядка 73 млрд долл. Неплохую динамику развития показали подотрасли гражданского машиностроения: автомобильная; энергомашиностроения и оборудования для ТЭК; транспортного машиностроения; сельскохозяйственной техники; станкостроения.

Стабильные показатели роста характерны для большинства российских производителей грузовых автомобилей и автобусов — самых хороших результатов в 2004 г. добился «КамАЗ» (опережение выпуска 2003 г. на 25%), «Урал» (10%), ГАЗ (около 7%).

На рынке энергетического машиностроения почти 70% выпускаемой продукции идет на экспорт. Выиграны конкурсы по крупным проектам в Сербии, Индии, Китае, Вьетнаме на общую сумму около 500 млрд долларов. Реализация только этих проектов дает прирост объемов выпуска на 7-8% в год. Осуществляется разработка и освоение производства семейства высокоэффективных парогазовых энергетических установок единичной мощностью более 200 мегаватт, что позволит повысить КПД тепловых электростанций с 25-30 до 50-55%.

Динамично развивается железнодорожное машиностроение, чему способствовала возросшая инвестиционная активность ОАО «РЖД» и вхождение машиностроительных заводов этого профиля в состав крупных промышленных

холдингов. В совокупности они обеспечивают производство более 90% российских локомотивов, конкурентоспособных с продукцией зарубежных компаний. Обновляется номенклатура выпускаемых электровозов, тепловозов, грузовых и пассажирских вагонов, путевая инфраструктура. Только по грузовым вагонам этот рынок можно оценить в 0,9-1,1 млрд долл. в год.

Перспективным представляется и рынок сельскохозяйственной техники, объем которого в 2003 г. составил 1,3 млрд долларов. Сформировался устойчивый спрос на ее поставки в объеме не менее 50 тыс. тракторов и 20 тыс. комбайнов ежегодно. Существующий прогноз дает оценку объемов рынка сельхозмашиностроения в целом около 3,5 млрд долл. в год.

Наблюдается некоторое повышение спроса на станкостроительную продукцию. Целям существенного обновления и модернизации станочного парка служит программа развития станкостроительной и инструментальной промышленности России на период до 2010 года. Ожидается, в частности, что доля станков с числовым программным управлением в общем объеме выпуска увеличится до 16-18%. Позитивные сдвиги в этой области станкостроения особенно востребованы, если учесть, что более 60% действующего парка физически и морально устарело.

В целом последовательно реализуется стратегия развития приборостроительной промышленности до 2010 г., нацеленная на повышение темпов развития этой подотрасли до 6-7% в год с одновременным обновлением продукции на 50-60% и удовлетворением к 2010 г. спроса внутреннего рынка на 90% за счет отечественной продукции.

Согласно имеющемуся прогнозу выпуск машиностроительной продукции к 2010 г. увеличится в 2 раза, а доля машиностроения в общепромышленном производстве возрастет до 23-24% при росте производительности труда в 2-2,5 раза. Пока же доля машиностроения в структуре промышленного производства занимает около 21%, что ниже, чем в бывшем СССР (26%), и значительно меньше, чем в развитых странах (в Англии — около 40%, Германии — 54, Японии — 58, США — 46%).

Рост добычи сырья составил в 2005 г. всего 1,3%, и основной рост экономики пришелся на сектор услуг, прежде всего строительство и торговлю. При этом вклад добывающей промышленности в экономический рост не превышает 20-25%, что свидетельствует о том, что росла экономика главным образом не за счет сырьевого сектора, а за счет ее других секторов [1]. Появились, таким образом, иные источники роста и более выгодные проекты. Это свидетельствует, в частности, об исчерпании резервов в сырьевом секторе (и потому возросших в связи с этим рисков) и появлении ряда других сфер, в которых доходность реализуемых проектов выше.

Обнаружились также первые признаки более активного участия банковской системы страны в финансировании реального сектора экономики. Объем розничных кредитов на начало 2005 г. превысил 5% ВВП, что уже сопоставимо с некоторыми странами Восточной Европы. Более диверсифицированы и кредитные портфели крупных российских банков. Так, если два-три года назад на долю нефтегазовых компаний приходилась почти треть кредитного портфеля, то в 2005 г. — уже не более 10%. Противоположная динамика наблюдается в предоставлении кредитов населению: их доля в кредитных портфелях с недавних 10% возросла в среднем вдвое. Гораздо хуже динамика с инвестиционным кредитованием.

О слабой вовлеченности банков в эту сферу свидетельствует лишь 14% банковских кредитов, выдаваемых на срок более 3-х лет. По-прежнему инвестирование осуществляется из собственных источников предприятий, а доля банковского сектора не превышает 5-7% общего объема такого рода средств. Практически отсутствуют «длинные» кредиты, и 70-80% выделяемых предприятиям средств приходится на краткосрочное финансирование оборотного капитала.

Несмотря на улучшение макроэкономических показателей, ставки по кредитам практически остались на прежнем уровне. Не может быть запущена в действие и система заимствования средств у населения: его вклады по отношению к ВВП составляют лишь 12%. В то же время следует признать, что дальнейшее увеличение производства уже невозможно при сохранении существующего уровня инвестиций в пределах 17-19% от ВВП и темпах роста инвестиций по 10-12% в год (в Китае за период 2003-2005 гг. инвестиции увеличивались на 25-27% в год, а их объем уже близок к 50% ВВП) [2].

Если экономический фон для проведения промышленной политики в целом можно считать удовлетворительным, на первый план выдвигается готовность самих хозяйствующих субъектов к ее абсорбации и восприятию. В условиях глобализации такую оценку необходимо давать с учетом складывающихся в мире трендов экономического развития и синхронизации с основополагающими параметрами и спецификой промышленного роста на инновационной основе. На некоторых параметрах такой синхронизации (а в ряде случаев адаптации), касающихся качества продукции, производительности труда, систем управления, остановимся подробнее.

В существующей российской практике проблемам качества выпускаемой продукции со стороны хозяйствующих субъектов уделяется довольно мало внимания. После отмены действовавших ГОСТов в 2003 г. вступил в силу закон «О техническом регулировании», согласно которому контролю подлежит лишь безопасность продукции и предупреждаются действия, «вводящие в заблуждение покупателей». По мнению законодателей, повышением качества должен заниматься бизнес, добровольно принимая стандарты продукции, гармонизированные с техническими регламентами. По существу это не более чем заявление потребителю о намерении следовать определенным нормам. Подобный отход от строгих норм стандартизации плохо коррелируется с декларируемой МЭРиТ целью поддержания конкурентоспособности предприятий «за счет качества продукции, его новизны, эксклюзивности» [3]. В США, например, добровольные стандарты используются только во взаимоотношениях между производителями, а при поставке продукции на рынок (как внутренний, так и внешний) продукция должна пройти сертификацию по обязательным федеральным стандартам.

К числу факторов, мешающих успешному проведению промышленной политики на всех уровнях хозяйствования, следует отнести и малую озабоченность менеджмента компаний в повышении производительности труда. Сегодня этот показатель предан забвению, исключен из подавляющего большинства программных документов, по нему не ведется статистического наблюдения в разрезе предприятий, отраслей, регионов и хозяйственного комплекса страны в целом. В то же время проблема производительности труда по-прежнему актуальна, о чем свидетельствует вся мировая практика. Определение национальных экономических целей, пишет М. Портер, «в иных категориях, чем рост производительности в долгосрочной перспективе, является фундаментальной ошибкой, которая влечет за собой проведение неподходящей политики...» [4]. Именно через производительность труда смыкаются экономическая и социальная цели производства, проявляясь в конечном счете в экономическом росте. Если производительность труда способствует, например, росту заработной платы, последняя, в свою очередь, воздействует на спрос, а тот стимулирует рост производства. И сейчас не потеряло актуальности высказывание Л.Эрхарда о «целевой функции» роста производительности труда: «Сущность социального рыночного хозяйства только тогда можно считать полностью достигнутой, когда соответственно с растущей производительностью понижаются цены, обеспечивая таким образом подлинное повышение реальной заработной платы» [5].

Входит в противоречие с новыми требованиями и задачами сегодняшнего дня и применяемая на преобладающем большинстве российских машиностроительных предприятий линейно-функциональная система управления. Такая система является наследием командной экономики и оправдана лишь при функционировании предприятия в стабильной внешней среде и при отсутствии у руководства стремления к его развитию. Более того, линейно-функциональная система, характеризующаяся малой гибкостью и низкой приспособляемостью к постоянно меняющимся условиям, способствует возникновению конфликтов интересов различных подразделений. Для высшего уровня руководства характерна перегруженность задачами оперативного свойства в ущерб стратегическим. Вот почему линейно-функциональная система управления, при которой структурные звенья наделены только организационными (линейными) функциями, а управленческие реализуются на верхнем уровне, в новых условиях хозяйствования начинает тормозить развитие производства. В развитых странах классические линейно-функциональные структуры присущи сегодня лишь мелким и небольшой части средних фирм.

Суть качественно иных задач, возникающих и во многом обусловленных требованиями промышленной политики, диктует следующее:

- повышение скорости реакции на требования потребителей: оптимизация бизнес-процессов и перенастройка контуров управления;
- переход от пассивной к активной форме работы на специализированных рынках (изменение системы ответственности за конечный результат);
- решение проблемы конкурентоспособного ценообразования;
- введение системы управления затратами;
- повышение эффективности работы по показателям загрузки оборудования, фондоотдачи, выработки на одного работающего, производительности труда;
- изменение системы мотивации и стимулирования персонала.

Реализация перечисленных задач при линейно-функциональной модели управления производством крайне затруднительна и требуется переход к дивизиональной модели управления. Применение дивизиональной структуры управления позволяет предприятиям объективно оценивать собственные затраты на содержание специализированных цехов по различным видам обработки и их вклад в формирование себестоимости деталей, узлов, конечных изделий, что создает необходимую базу для сравнения эффективности своей работы с другими предприятиями отрасли. Такой вид сопоставительного анализа деятельности данного подразделения (бизнес-процесса) предприятия и бизнес-процессов других компаний по «контрольным точкам», получивший название «бенчмаркинг», стал основой для заимствования положительного мирового опыта и его внедрения на данном предприятии.

Дивизиональный подход широко используется в практике работы крупных корпоративных структур развитых стран, прежде всего машиностроительного профиля. Его применяют около 95% из 500 крупнейших компаний США и примерно половина крупномасштабных производств в Японии. В России переход некоторых крупных промышленных структур к дивизиональной системе управления путем выделения дивизионов — продуктовых линий (Product structure of management) наметился лишь в начале текущего столетия. Процесс перехода предприятий России на новый инструмент управления происходит более болезненно, чем на Западе, поскольку российский руководитель, в силу сложившегося национального менталитета, «со скрипом» делегирует власть и полномочия. Менеджеры среднего звена, со своей стороны, во многих случаях также противятся процессу перемен, боясь принять на себя ответственность. Важно учитывать также не всегда достаточный уровень их профессиональной подготовки.

Если говорить о реструктуризации отечественных крупных субъектов хозяйствования в машиностроительной сфере, следует отметить, что этому препятствует избыточная производственная инфраструктура, в том числе наличие полного производственного цикла с неравномерной загрузкой цехов и наличием морально устаревшего и физически изношенного оборудования. Другими, не менее значимыми препятствиями в создании технологически-специализированных производств являются риски узкой специализации без гарантии равномерной загрузки оборудования; отсутствие доверия к вновь образованным предприятиям в отношении принятых ими обязательств (качество, сроки, цена); боязнь монополизации и диктата специализированного производителя; отсутствие сформированного рынка и методологии установления цены на технологические услуги (пооперационные цены); отсутствие квалифицированных рабочих.

Для преодоления этих негативных тенденций и нежелательных последствий мировая практика располагает сегодня достаточно внушительным инструментарием. В его составе переход, где это оправдано, к единичному типу производства, методам оптимизации производственного процесса за счет применения систем устранения «напрасных трат» («Just-in-Time») к активным формам субконтрактации.

Для российского машиностроения характерен и до сегодняшнего дня массовый и крупносерийный тип производства, который, как известно, отличается непрерывным изготовлением ограниченной номенклатуры изделий на узкоспециализированных рабочих местах по поточному методу. По-прежнему сохраняется мнение об экономическом превосходстве массового замкнутого типа производства над единичным. Однако подобная точка зрения отражает только одну сторону эффективности: в массовом производстве за счет наращивания средств механизации и автоматизации можно достичь наивысшей производительности труда в пределах освоенных технологических методов, при этом затраты на технологическую подготовку производства носят единовременный характер и не повторяются в течение длительного времени.

Единичный (реже мелкосерийный) тип производства незаменим в условиях роста доли креативного потребления, когда стоит задача продажи товара в конкретной ситуации и конкретному покупателю с его индивидуальными запросами. В современных условиях именно такой подход в полной мере соответствует понятию «конкурентоспособный товар». Это способность товара «быть более привлекательным для потребителя по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения благодаря лучшему соответствию своих качественных и стоимостных характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам» [6]. Таким образом, качество продукции и потребительская шкала предпочтений задаются техническим уровнем единичного производства, конкурентоспособность которого напрямую сопряжена с уровнем развития потребностей.

В укрупненном виде суть современных методов организации производства, повышения его эффективности и производительности труда сводится и базируется на теории ограничений (Theory of Constraints) Э.Голдрата, в соответствии с которой ограничение — это все то, что мешает организованной системе достичь своей цели [7]. Это обеспечивается сегодня различными путями, в том числе применением системы «Just-in-Time», использующей принцип «вытягивания» изделия на следующую технологическую операцию точно в тот момент, когда закончилась предыдущая. Тем самым обеспечивается бесперебойная и ритмичная загрузка производственного оборудования, которое должно работать до 90% рабочего времени (на переналадку — не более 10%). Сокращение времени цикла достигается также зонированием автоматизированных рабочих участков с «сигнальными местами» для контейнеров и разработкой для каждого из них технически обоснованного маршрута передвижения с визуальными средствами информации.

Широкое распространение в практике развитых стран получила также система «Lean Production» («тощее производство») или «Lean Manufacturing» (бережливое производство), когда происходит постоянный поиск и устранение любых затратных операций (материального и нематериального свойства), не создающих ценности с точки зрения потребителей; изыскиваются скрытые потери, «напрасные траты». В их числе постоянно отслеживаются проблемы с перепроизводством (темпы роста производства не должны превышать темпов роста потребления); ограниченностью запасов (они не должны создаваться в объемах, превышающих «сиюминутные» потребности); нерациональной планировкой рабочих участков («напрасно растраченное движение»); ожиданием, т. е. вынужденным простоем в работе при переходе от одного производственного процесса к другому; оптимизацией числа производственных процессов и технологических подходов с целью исключения чрезмерной их дробности; проблемы корректировки, связанные с исправлением бракованных изделий; минимизации расходов на внутризаводской транспорт путем составления оптимальных маршрутов их движения в рамках единого технологического цикла.

В отличие от западных компаний, российские крупные машиностроительные предприятия сегодня реализуют смешанную бизнес-модель и являются фактически многопрофильными образованиями, осуществляющими как выпуск готовой продукции, так и изготовление деталей и узлов, оказание технологических услуг и т. д. Все это вынуждает их работать на разных рынках, получая повышенные риски из-за их неразвитости и ограниченности в ресурсах. Неблагоприятная ситуация складывается даже на относительно стабильных предприятиях в силу отсутствия квалифицированных рабочих требуемого профиля.

Для перехода на дивизиональную систему управления, предполагающую, как уже отмечалось, выделение непрофильных активов и обособление отдельных операций, целесообразно во всех подотраслях российского машиностроительного комплекса более активно применять систему субконтрактации. Ее можно считать в таком контексте составной частью аутсорсинга. Классическое понимание процесса субконтрактации подразумевает наличие головного предприятия-контрактора и множества малых и средних предприятий-субконтракторов, взаимодействующих на контрактной основе. В настоящее время наиболее эффективно эта система используется в автомобильной промышленности [8].

Использование механизма субконтрактации явилось одной из причин промышленного роста таких стран, как Япония, Италия, Франция, Турция. Востребованность субконтрактации во всем мире легко объяснима: у головного предприятия остаются только ключевые функции (НИОКР, конечная сборка, маркетинг, промышленный дизайн), т. е. контрактор избавляется от всех нестратегических производств и может вкладывать средства в обновление оборудования и технологий только на необходимых, принципиально важных участках. Это весьма мощный источник повышения конкурентоспособности выпускаемой крупными отечественными предприятиями продукции, поскольку сегодняшний уровень накладных расходов на нее часто достигает 1000-1500%. Естественно, такая продукция практически не пользуется спросом со стороны заказчиков (за исключением уникальных технологических операций).

С другой стороны, субконтрактация дает возможность снижать издержки производства у субподрядчика; разрешать ситуации с временным недостатком производственных мощностей у крупной фирмы, обеспечивая тем самым ее адаптацию к пиковым нагрузкам на рынке; осуществлять выполнение заказов, объем которых либо не оптимален для большой фирмы, либо процесс производства требует серьезной переналадки оборудования для выпуска сугубо специализированных видов изделий; завоевывать рынок с помощью малых партий.

товара, поскольку не требуется значительных затрат на создание сбытовых сетей. Обе стороны процесса заинтересованы друг в друге: подрядчику нужны стабильные поставки, субподрядчикам необходимы долгосрочные заказы и взаимодействие на постоянной основе.

Одним из возможных путей стимулирования развития процесса субподрядки может быть участие малых предприятий в государственных и муниципальных заказах, как это принято, например, в США и странах ЕС. С этой целью проводится сертификация малых предприятий в соответствии с требованиями, необходимыми для определенного госзаказа (такой сертификат выдается в США Администрацией по делам малого бизнеса). Кроме того, определенная часть заказа может размещаться крупными предприятиями среди малых предприятий на конкурсной основе, а государство, со своей стороны, может применять для таких крупных предприятий определенные меры поощрения.

Основным фактором, препятствующим развитию субподрядки в России, является отсутствие надежных (с точки зрения качества продукции и графиков поставки) предприятий-субподрядчиков. И хотя многие малые и средние предприятия готовы осуществлять кооперативные поставки крупным предприятиям, последним подчас весьма нелегко преодолеть психологический барьер и отказаться от своего натурального хозяйства.

В этой связи первоочередной задачей государства является всемерное содействие деятельности существующих региональных центров субподрядки. В настоящее время их насчитывается уже более 10, а количество постоянных предприятий-пользователей в 2005 г. увеличилось в 1,5 раза и достигло 6 тыс. Они осуществляют сбор информации о производственном потенциале предприятий региона, их возможной кооперации друг с другом, осуществляют конкурсное размещение производственных заказов («биржа субподрядков»), помогают организовать «сетизацию» поставок, способствуют малым и средним предприятиям в приобретении оборудования в лизинг, содействуют в подборе инвесторов для создания совместных предприятий для производства комплектующих. Многие из центров субподрядки созданы под эгидой региональных торговых палат, другие — местной администрации.

На повышение эффективности работы центров субподрядки может повлиять их участие в кластерных образованиях. В рамках последних возможно осуществлять такие формы деятельности как формирование компактных временных коллективов для реализации четко обозначенной задачи или проработки некоторой идеи, необходимой для повышения конкурентоспособности одного или нескольких крупных предприятий (интрапренерство); содействие в создании сети венчурных предприятий для решения задач инновационного характера; формирование различного рода сателлитных структур, сохраняющих родственные узы с крупными компаниями-«родителями», а также сети малых предприятий, работающих по схеме франчайзинга.

Примером успешной работы центра субподрядки в рамках кластера можно считать Поволжье. Самарский центр субподрядки создал на своем сайте биржу субподрядки, информация о которой доступна для предприятий не только Поволжского, но и других регионов. Ведется также работа по подготовке и реализации проектов с участием малых инновационных фирм региона. Так, при поддержке «АвтоВАЗа» открыто финансирование проектов по разработке электроусилителя руля, стендового и тестового оборудования.

Учитывая, что центры субподрядки имеют региональный ареал охвата, а для реализации кластерных проектов необходимо найти источники финансирования уже межрегиональных программ производственной кооперации, решать эту проблему необходимо при активном участии Национального партнер-

ства развития субконтракта, которое объединяет региональные центры. На наш взгляд, упомянутые межрегиональные программы могут иметь доленое финансирование из бюджетов субъектов федерации и федерального бюджета, с весьма реальной перспективой выхода на самоокупаемость.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Из интервью с А. Дворковичем, начальником экспертного управления Президента РФ. Коммерсантъ. 2006, № 11. С.12-15.
2. Орлова Н. В поисках длинных денег // Коммерсантъ. 2006. 22 марта. С.8.
3. Из доклада МЭРТ «О повышении конкурентоспособности России и перераспределении ресурсов между сырьевыми и обрабатывающими отраслями», представленного в правительство РФ в 2004 г.
4. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. С. 668.
5. Эрхард Л. Благосостояние для всех. М.: Начало-Пресс, 1991.
6. Инновационная модель развития: Теория и практика нововведений // Под ред. В. И. Кравцовой. М.: Информпечать, 1998. С.106.
7. Goldratt, E.M., Cox, J.M The Goal: A Process Of Ongoing Improvement. North River Press, 1986.
8. Лейрих А. А. Крупный и малый бизнес в автомобилестроении: пути взаимодействия // Ежеквартальный научно-методический журнал «Межрегиональная группа ученых — институт проблем новой экономики». 2005. № 2-3. С. 46-53.

*Дмитрий Витольдович ПЯТНИЦКИЙ —  
доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита  
Ивановской государственной текстильной  
академии, кандидат технических наук*

УДК 336.645.1

### **АВТОНОМНАЯ ПОЛИТИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ, РОСТ ДОХОДОВ И СТОИМОСТЬ КАПИТАЛА КОРПОРАЦИИ**

*АННОТАЦИЯ. Разработаны вопросы влияния автономной политики финансирования корпорации на ее стоимость. Выявлены закономерности, определяющие зависимость требуемой доходности акций, систематического риска, стоимости капитала от эффективности инвестиционных проектов, роста доходов корпорации, цены долга и финансового рычага.*

*The author tackles the issues connected with the influence of autonomous policy of corporation financing upon its costs and reveals laws that determine interdependence of the required profitability of the shares, systematic ventures, capital costs and efficiency of investments projects, corporation income growth, the price of debt and finances.*

Автономная политика финансирования предполагает, что корпорация привлекает заемный капитал независимо от ее рыночной или балансовой стоимости, дивидендной политики и прибыли в отчетном году. Термин введен экономистами Германии. Модели, которые различные авторы предлагают для ее описания, экономисты Германии называют F-моделями. Нет никаких сомнений, что в рамках прогнозного периода корпорации, имея определенный план финансирования своей деятельности, проводят именно эту политику финансирования. Отсюда вытекает актуальность ее исследования.