

---

---

**ТЕРРИТОРИЯ  
НАУКИ**

**МУЛЬТИДИСЦИПЛИНАРНЫЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

---

---

**Основан в 2006 г.**

**2014**

**№ 4**

**Воронеж  
2014**

## **Воронежский экономико-правовой институт**

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

**ПИ № ФС 6-0528 от 06 октября 2006 г.**

**ISSN 1991-9492**

Журнал выходит не реже шести раз в год

**ТЕРРИТОРИЯ НАУКИ**

**Иголкин С.Л.** – главный редактор

## **РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**

Брянцева Л.В., Гаврилов С.Т., Годовникова А.М., Кустов А.И., Ахмедов А.Э. Кузьменко Н.И., Кургузкина Е.Б., Лелеков В.А., Микулина Л.Д., Саликов Ю.А., Смольянинова И.В., Станчин И.М., Шульгина Л.В., Широбоков В.Г.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы публикаций. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

Адрес редакции:

394077 Воронеж, Ленинский пр-т, 119 факс: (4732) 727335  
Телефон: (4732) 727342 E-mail: [NKorovkina@vilec.ru](mailto:NKorovkina@vilec.ru)

**Подписной индекс в объединенном каталоге «Пресса России» - 41944**

Учредитель: АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт» <http://www.vepi.ru>

Отпечатано в типографии Воронежский ЦНТИ – филиал ФГУ «Объединение «Росинформресурс» Минпромэнерго России

394730, г. Воронеж, пр. Революции, 30 Свободная цена

Подписано в печать 20.09.2014. Заказ . Тираж 100 экз.

© **Территория науки, 2014**

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>КРУГЛЫЙ СТОЛ «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ»</b> .....	5
<b>Афиногенова И.Н., Овсянников С.В.</b> РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ В ПОВЫШЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ФИРМ.....	5
<b>Ахмедов А.Э., Ахмедова О.И., Смольянинова И.В.</b> ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	11
<b>Баутин В.М., Шаталов М.А.</b> ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ АПК ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ.....	18
<b>Болдырев В.Н., Кудряшова О.В.</b> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЗАО "ВИСАНТ-ТОРГ".....	23
<b>Болдырев В.Н., Шаталов М.А.</b> ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	28
<b>Брякина А.В., Сироткина Н. В., Ахенбах Ю.А.</b> МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КЛАСТЕРА.....	32
<b>Брякина А.В., Алехина Д.</b> ПРОЦЕДУРА ИНДИКАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	36
<b>Гапонова С.Н., Давыдова Е.Ю., Салманова Ю.М.</b> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЗАЁМЩИКА.....	42
<b>Давыдова Е.Ю.</b> МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ.....	46
<b>Мартынов С.В.</b> К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ВНЕШНЕГО АУДИТА ТРЕЙДЕРОВ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ FOREX.....	48
<b>Мычка С.Ю.</b> ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ США И ЕВРОСОЮЗА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	51
<b>Овсянников С.В.</b> ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	54
<b>Овсянников С.В., Лободенко Ю.В.</b> ДИАГНОСТИКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	57
<b>Станчин И.М.</b> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	62

## ОБРАЗОВАНИЕ

<b>Гура Г. М.</b> ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ.....	67
<b>Караванов А.А., Устинов И.Ю.</b> ОСНОВАНИЯ СРЕДОВОГО ПОДХОДА К ОРГАНИЗАЦИИ ВОСПИТАНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ ВУЗА.....	72

## ЭКОНОМИКА

<b>Казьмина И.В.</b> АНАЛИЗ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И СОДЕРЖАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЕЁ ОБЕСПЕЧЕНИЮ.....	77
<b>Ладыгина Я.В.</b> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	86
<b>Лукин И.С.</b> ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ.....	91
<b>Мазур Л.В.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	94

## ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

<b>Борискова И. В.</b> НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМЫ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА.....	109
<b>Головачев Е.А., Бородкина Т. А.</b> СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ ТАМОЖЕННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ.....	113
<b>Складанная Т.А.</b> ПОНЯТИЕ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА И КОМПЕНСАЦИИ В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ.....	117
<b>Складанная Т.А.</b> ПОРЯДОК ПРИВЛЕЧЕНИЯ КОМПЕНСАЦИОННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАРУШЕНИЕ РАЗУМНЫХ СРОКОВ СУДОПРОИЗВОДСТВА.....	125
<b>Михайлов Р.Б.</b> О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ДОГОВОРНЫХ ФОРМ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	133
<b>Фефлов И.В.</b> ПРОИСХОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О МОШЕННИЧЕСТВЕ..	141

## ПЕДАГОГИКА И ПСИХОЛОГИЯ

<b>Караванов А.А.</b> К ВОПРОСУ О ПСИХОДИАГНОСТИЧЕСКОМ ОБСЛЕДОВАНИИ КАНДИДАТОВ НА ДОЛЖНОСТЬ СУДЬИ.....	153
<b>Плаксина Н.И., Полухина О.П.</b> КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ «КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА»: АНТРОПОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ.....	158
<b>КОЛЛЕКТИВ АВТОРОВ.</b> .....	164

## **КРУГЛЫЙ СТОЛ «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ»**

8 сентября на базе кафедры Экономики, финансов и учета Воронежского экономико-правового института состоялся круглый стол «Актуальные проблемы в области финансов и пути их решения», приуроченный ко Дню финансиста.

Данный круглый стол продолжил серию профессиональных научно-практических мероприятий для финансистов и экономистов.

Сквозь призму инновационности развития выступавшие рассмотрели проблемы частного инвестирования, деятельности институциональных инвесторов на финансовых рынках. Были представлены доклады о взаимосвязи реального и финансового секторов экономики, проблемах повышения финансовой грамотности в РФ, инвестиции в инновации, региональных и внешнеэкономических проблемах развития финансовых отношений.

Предлагаем читателям ознакомиться с некоторыми из них.

**Афиногенова И.Н., Овсянников С.В.**

### **РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ В ПОВЫШЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ФИРМ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: инвестиционные стратегии, устойчивое экономическое развитие, инновации.

Keywords: investment strategy, sustainable economic development, innovations.

Аннотация: В статье представлены инвестиционные стратегии, обеспечивающие устойчивое экономическое развитие фирм. Рассмотрены элементы и факторы выбора инвестиционных стратегий для обеспечения устойчивого экономического развития фирм. С учётом существующей практики раскрыты инвестиционные приоритеты устойчивого развития фирм.

Abstract: The investment strategy providing sustainable economic development of firms are presented in article. Elements and factors of a choice of investment strategy for ensuring sustainable economic development of firms are considered. Taking into existing practice investment priorities of steady development of firms are opened.

Решающее значение в управлении устойчивым экономическим развитием имеет построение такой системы стратегического планирования, которая позволит определить пути достижения его целей и задач. Современная система стратегий характеризуется подвижностью и быстрыми корректировками приоритетов.

На протяжении последних десятилетий происходит смена приоритетов стратегии. С переходом к рыночной экономике происходило сокращение инвестиций на развитие промышленности. В 2009 году, в разгар финансового кризиса, в РФ произошло сокращение физического объема инвестиций в основной капитал на 15,7% или на 805,6 млн. р. В последующие годы уже наблюдался посткризисный рост. Индексы физического объема инвестиций в основной капитал составили в 2010 году 6% (1176,1 млн. р.), а в 2011 году 8,3% (1624,7 млн. р.). Несмотря на оживление экономики, общее состояние инвестиционной деятельности предприятий определяется последствиями спада инвестиций.

Главная особенность стратегии заключается в качественной последовательности действий, которые используются для достижения целей предприятия. Такие действия связаны с изменением экономического потенциала предприятия, имеющим существенные последствия, которые возникают как результат выбора целей, задач и путей их наиболее успешного достижения.

Стратегия позволяет не только контролировать важнейшие факторы окружающей среды, но и обеспечивает готовность к непредвиденным ситуациям, делать своевременные и правильные выводы. Одним из главных приоритетов стратегии является повышение устойчивости развития фирм. Решение проблем регулирования устойчивости фирм становится одним из главных направлений выживания и развития современных фирм.

О проблемах устойчивости развития фирм свидетельствуют данные статистики. За период с 2005 по 2011 гг. более 300 тыс. действующих предприятий были признаны банкротами, что сопровождалось уменьшением числа действующих производств. Сокращение инвестиционного потенциала отмечалось во многих сферах бизнеса.

По данным статистики РФ число действующих промпредприятий в обрабатывающем производстве в целом сократилась почти на 75 тыс. предприятий - с 478413 в 2005 г. до 403942 в 2011 г. В пищевой промышленности сокращение составило -10% (5335 шт.); в производстве машин и оборудования -13% (6586 шт.); в сфере обработки древесины - 9% (3036 шт.). Такие изменения

характеризуются весьма высокой неустойчивостью инвестиционной деятельности фирм

Устойчивое экономическое развитие предприятия предполагает бесперебойную деятельность, сопровождаемую ростом экономического благополучия фирм.

В широком смысле термин «устойчивое развитие», подразумевает поддержание равновесия между взаимосвязанными элементами системы – экономикой, социальной сферой и окружающей средой. При этом предприятие должно быть способно к воспроизводству природной среды и средств производства, не допуская при этом кризисов на протяжении неограниченно продолжительного времени [5].

Под управлением устойчивым экономическим развитием предприятий, на наш взгляд, следует понимать такую систему управления ресурсным потенциалом, которая обеспечит удовлетворение текущих и будущих потребностей под влиянием разных факторов внешней среды, создающих угрозы и возможности достижения намеченных целей предприятия.

Устойчивое экономическое развитие предприятий и организаций определяется множеством различных факторов и условий, от учёта которых зависит возможность сохранить предприятие как целостную систему способную поддерживать сбалансированность развития бизнес-деятельности; сохранение целостности предприятия; обеспечение постоянной финансовой устойчивости; поддержание эффективности и интенсивности функционирования производственной системы [6]. Одно из важнейших мест в реализации данных факторов имеют инвестиционные стратегии фирм.

В современной инвестиционной стратегии следует выделить четыре направления регулирования устойчивости развития фирм:

Первый блок включает процедуры регулирования рискованных явлений. С целью предотвращения негативных факторов возникает необходимость в мониторинге состояния ресурсного потенциала предприятия на основе системы оценки отклонений от траектории устойчивого развития. Данная система предполагает, ряд общих мер: «...возникающие отклонения в точках неустойчивости оцениваются с позиции рисков. Оценка тенденций пострисковых явлений проводится с позиции точек экономической неустойчивости на предприятии» [5].

Второй блок предполагает регулирование колебаний факторов устойчивости. Основное внимание уделяется мероприятиям по минимизации и распределению возможных рисков по основным

точкам неустойчивости. При этом значительный эффект обеспечивают меры по реорганизации и диверсификации предприятий.

Третий блок включает процедуры управления на стадиях экономической неустойчивости. Крайней стадией неустойчивости предприятий является их банкротство и несостоятельность. Целью данных процедур становится выход из состояния банкротства. При этом основную роль получает внешнее управление экономической неустойчивостью предприятия. Как правило, внешнее воздействие в период банкротства носит планомерный характер и осуществляется в форме реструктуризации данного предприятия.

Четвёртый блок включает процедуры управления восстановления экономической устойчивости предприятия. Целью таких процедур является поиск точек роста для восстановления устойчивости экономического развития предприятия. По мере выделения точек роста определяются приоритетные инвестиционные проекты. Для финансирования, которых привлекаются ресурсы собственников и стратегических инвесторов.

Эффективно управлять инвестициями возможно только при наличии инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней инвестиционной среды, иначе инвестиционные решения отдельных подразделений предприятия могут противоречить друг другу, что снижает эффективность инвестиционной деятельности.

В современных условиях хозяйствования инвестиционная стратегия становится одним из определяющих факторов регулирующих эффективность долгосрочной деятельности фирм.

Для формирования инвестиционной стратегии выбираются проекты, для которых нужны меньшие капиталовложения, но которые дают и меньший прирост денежных потоков, а затем проекты, которые способны обеспечить быстрый рост денежных потоков. Основной акцент в стратегиях отечественных фирм, как правило, делается на небольшие проекты по снижению постоянных и переменных издержек [2].

По выделенным инвестиционным проектам прогнозируют порождаемые ими денежные потоки. Сначала эти денежные потоки отрицательные, затем они становятся положительными и окупают сделанные капиталовложения. По выбранным проектам сопоставляют динамику прироста денежных потоков предприятия, обеспечиваемого альтернативными инвестиционными проектами, с графиком первоочередных платежей по обслуживанию и погашению долгов [4].



С учётом денежных потоков, спрогнозированных по каждому из альтернативных инвестиционных проектов, рассчитывают основные показатели их эффективности - чистую текущую стоимость, внутреннюю норму рентабельности, срок окупаемости. При успешной реализации проектов и росте капитализированной прибыли в дополнительные собственные оборотные средства коэффициенты будут расти.

Для преодоления тенденций деградации производственного потенциала необходимо наращивание инвестиций для обновления производственного потенциала предприятий. При этом значительный потенциал повышения устойчивости развития фирмы в современных отечественных условиях имеет операционный лизинг.

Как правило, при операционном лизинге техническое обслуживание, ремонт, страхование и другие обязательства в этом случае принимает на себя лизингодатель. Нередко операционный лизинг предусматривает возможность досрочного возврата арендуемого имущества по желанию арендатора.

Лизинг различных элементов имущественного комплекса промышленного предприятия оказывает высокое влияние на успешность операционной деятельности [7]. От того, в какие активы направлены инвестиции и насколько оптимально их соотношение, зависят результаты бизнеса. Наибольшие результаты показывают фирмы имеющие передовые технологии и оборудование.

В условиях современной экономики основой обеспечения эффективного управления устойчивым экономическим развитием предприятий становится инновационная среда. Современные предприятия, выдвигающие своим приоритетом устойчивое экономическое развитие, показывают наиболее высокие производственные и финансовые результаты. Источником таких результатов служит экономика предприятий, основанная на инновационных факторах. В условиях повышения значимости инновационных факторов следует усилить инвестиционную поддержку новаторских инициатив.

Основой полученных результатов инновационной стратегии служит коллективный труд различных групп персонала и менеджеров. При этом координирующую роль в достижении высоких производственных и финансовых результатов обеспечивает стратегия. В рамках стратегии должны быть выделены инновационные ориентиры как одна из сфер устойчивого развития фирм.

Использование возможностей инновационной экономики становится основой инвестиционной стратегии. Такая стратегия

становится стимулом устойчивого развития фирм, которое обеспечивается на основе активизации возможностей инновационной среды.

Для повышения устойчивости экономического развития предприятий необходимо усиление инновационной роли бизнес-партнёрств. Основную роль должно играть не только заимствование эффективных зарубежных корпораций, но и использование положительного опыта работы отечественных предприятий. Использование достижений других фирм может основываться на усилении кооперационных отношений внутри бизнес-партнёрств.

Обеспечение устойчивого развития предприятий требует использования не только внутренних возможностей саморегулирования, мобилизации ресурсов, но и вовлечения ресурсов коммерческих банков, институциональных инвесторов, частно-государственных структур в процесс развития различных сфер деятельности предприятия.

Результаты инвестиционной стратегии проявляются в виде наращивания экономического потенциала, его мобилизации для выхода на качественно новый уровень развития, экономии за счёт использования масштабов деятельности. Высокие масштабы инвестиционной деятельности задают существенные стимулы для повышения экономической устойчивости фирм.

Достижению таких результатов предприятий входящих способствуют механизмы интегрирования структур, диверсификации и освоения производства новых продуктов. Такие механизмы холдинга обеспечивают комплексное управление различными бизнесами, передачу компетенций и опыта, поддержание оптимальных ресурсных возможностей для устойчивого развития фирм.

Таким образом, одним из важнейших условий обеспечения устойчивого развития экономики фирм, выступают инвестиционные стратегии. Роль инвестиционной стратегии во всех сферах жизнедеятельности фирм весьма многогранна. Особенно значимую роль имеют инвестиционные стратегии для промышленных фирм.

Необходимость в инвестиционных стратегиях связана с поиском путей обновления основных фондов новыми производственными активами, путём аккумулирования отчислений амортизации и их использования на покупку нового оборудования и модернизацию производственного потенциала. С другой стороны, инвестиционные стратегии необходимы для обоснования новых инвестиций в производство, направляемых в инновации. Возрастание роли

инновационной перспективы требует усиления внимания к инвестиционной стратегии.

Список литературы:

1. Андрианов А.Ю. Инвестиции: учебник - 2-е изд. [Текст]/ [под ред. С.В. Валдайцев, В.В. Ковалев]. – СПб.: Проспект, 2009–584 с.
2. Бобылева А.З. Финансовое оздоровление фирмы: теория и практика [Текст] / А.З. Бобылева. - М.: Дело, 2004. – 256 с.
3. Валдайцев С.В. Антикризисное управление на основе инноваций. [Текст] / С.В. Валдайцев. – М.: Проспект, 2009. –312 с.
4. Кован С.Е. Теория антикризисного управления предприятием [Текст]/ [под ред. А.Н. Ряховской]. - М.: КНОРУС, 2009. –160 с.
5. Концепция механизма антикризисного управления для обеспечения устойчивого развития промышленных предприятий: монография/ Л.В. Шульгина, С.В. Овсянников.-Воронеж.: ВГУИТ, 2012.-280 с.
6. Механизм антикризисного управления на основе современных инструментов менеджмента промышленных предприятий: монография / Л.В. Шульгина, С.В. Овсянников. - Воронеж: ВГТА, 2011.-286 с.
7. Подшиваленко Г.П. Инвестиции: учебное пособие / Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова [и др.]. – М.: КНОРУС, 2010. – 496 с.

**Ахмедов А.Э., Ахмедова О.И., Смольянинова И.В.**

**ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ КАК  
КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ  
ЭКОНОМИКИ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: инвестиции, инновационные изменения, региональная экономика, развитие.

Keywords: investment, innovative change, regional economics, development.

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы привлечения инвестиций в региональную экономику. Делается вывод об инвестициях в инновации, как ключевом факторе развития региональной экономики.

Abstract: the article considers the problem of attracting investment in regional economy. Concludes that investment in innovation, as a key factor in the development of the regional economy.

Развитие современной региональной экономики во многом должно основываться на управлении масштабными инновационными изменениями в экономической деятельности. При этом с повышением уровня развития экономики возрастает роль инноваций как важнейшего фактора роста производства.

Для получения планируемых результатов инновационной деятельности необходима эффективная система управления инновациями. При этом управление инновационными изменениями должно основываться на современных методологических подходах и наличии круга профессиональных участников. Стратегической основой эффективного управления инновационными изменениями является формирование концепции стратегических преобразований. Содержание концепции отражает генеральный замысел участников экономической деятельности, определяющий стратегические направления изменений.

Система инновационных изменений включает совокупность взаимосвязанных процессов трансформации, перестройки и повседневных мелких усовершенствований. Трансформация характеризуется преобразованием структур, форм и методов хозяйственной деятельности, изменением ее целевой направленности. Перестройка представляет собой глубокие преобразования сопровождаемые существенными изменениями форм и методов хозяйствования. Повседневные усовершенствования включают непрерывные мелкие изменения которые периодически производит организация для обеспечения своей устойчивости.

Основными сферами инновационных изменений в экономической деятельности являются финансовая, инвестиционная, маркетинговая, производственная и кадровая деятельность. Изменения в финансовой деятельности включают совокупность действий по совершенствованию системы движения денежных потоков, покрытию текущих и инвестиционных потребностей, оптимизации финансовых пропорций, распределением финансовых ресурсов и финансированию расходов.

Инвестиционная деятельность включает процесс вложения ресурсов в активы организации с целью увеличения прибыли или наращивания капитала. Маркетинговые изменения предполагают оптимизация процесса удовлетворения нужд и потребностей

посредством обмена. Производственные изменения включают совокупность действий направленных на создание разных видов продуктов или услуг. Кадровая деятельность представляет собой совокупность действий по организации труда, покрытию потребности в персонале, оптимизации трудовых расходов.

Однако, необходимо отметить, что несмотря на наличие благоприятных условий (выгодное географическое положение, высокий образовательный и трудовой потенциал и т.д.) иностранные инвесторы пока еще не спешат выходить на Воронежский рынок и вкладывать средства в её экономическое развитие.

Результаты ряда исследований свидетельствуют о том, что в значительной мере инвестиционная активность зарубежных бизнесменов и финансистов сдерживается нестабильностью общественно-политической обстановки, вследствие чего они реализуют не долговременные, а кратковременные проекты, которые могут быть свернуты при возникновении неблагоприятного инвестиционного климата в сжатые сроки и в любой момент. Поэтому различные инициативы по привлечению прямых иностранных инвестиций в Воронежскую область, не смотря на предпринимаемые инициативы администрации, не дают желаемых результатов.

Кроме того, в значительной мере сдерживающим привлечение финансовых средств фактором в этот, необходимый для социально-экономического развития региона, процесс является неотработанность национального и регионального законодательства. В особой мере она проявляется в части недостаточного предоставления гарантий вложенным иностранным инвестициям. Меры, принимаемые в этом аспекте федеральными и региональными властями, позволяют надеяться на активизацию прямых иностранных инвестиций в развитие промышленности и сельского хозяйства Воронежской области.

Исходя из уровня и сложившихся темпов экономического развития Воронежской области, в регионе разработана Стратегия привлечения инвестиций до 2015 года. В ней определены базовые принципы и направления комплексного инвестиционного развития региона. Ниже в таблице 1 представлены основные технико-экономические показатели объектов инвестиций в инновации в экономику Воронежской области, намеченных к внедрению. Однако, как это следует из данных таблицы 1, в числе основных региональных проектов, намеченных к реализации до 2015 года, участие иностранных инвесторов в предусматривается в единичных размерах.

В общей сложности намечено осуществить по проектным объектам Воронежской области инвестиции за счет национальных инвесторов в размере 221,27 млрд. руб. Лишь один проект стоимостью 130 млн. долл. США - Маслоэкстракционный завод «Бунге» (г. Нововоронеж) в составе Стратегической программы инвестирован зарубежным инвестором – ООО «Бунге СНГ». Другим примером делового сотрудничества и прямых иностранных инвестиций является намечаемая реконструкция Воронежского шинного завода, который приобретен за 100 млн. евро. Еще столько же планируется вложить в модернизацию предприятия.

Вместе с тем, обеспечение устойчивого развития региональной экономики в решающей мере связано с оживлением инвестиционно-инновационного процесса, без чего невозможно восстановление производственного потенциала и экономический рост.

При этом влияние инвестиций в инновации на экономическое развитие региона бесспорно, но оно может проявляться по-разному в зависимости от общего экономического положения в стране, от конкретных условий вложения и использования капитальных средств. В современных условиях инвестирование должно стать одним из основных элементов федеральной и региональной экономической политики, направленной на возрождение региональных промышленных систем, а также экономической политики организаций, направленной на развитие их производственно-хозяйственной деятельности.

Таблица 1 - Основные инвестиционные проекты Воронежской области на период до 2015 года

№ пп	Наименование объектов	Основные показатели	
		мощность в год	занятость, рабочих мест
1	Маслоэкстракционный завод «Бунге» (г. Нововоронеж)	Подсолнечное масло 220 тыс. тонн	500
2	Горно-обогатительный комплекса по добыче гранита (Павловский район)	н.д.	н.д.
3	На базе Воронежской производственной площадки ОАО «Воронежсинтезкаучук»	увеличение мощности 60 тыс. тонн	н.д.
4	Открытие нового производственного комплекса «Воронеж-II» по производству шинной продукции	Увеличение мощности на 2,5 млн шин (2014 г 4 млн шин.	н.д.

<i>Окончание таблицы 1</i>			
5	Модернизация производства Воронежского стеклотарного завода	Удвоить объем производства до 720 млн. бутылок	н.д.
6	Стекольный завод (Семиlukский район)	430 тыс. т листового стекла	н.д.
7	Воронежское акционерное самолётостроительное общество (техническое перевооружение)	Увеличится в 2,5 раза и составит 12 млрд. руб.	н.д.
8	Комплекс по хранению на 100 тыс. тонн и глубокой переработке рапса и других масличных культур (группа предприятий в Воронежской области)	Производство и переработка на сумму 7,8 млрд. руб.	Более 600
9	Нефтеперерабатывающий завод «Модуль» (районный центр Панино)	обеспечит треть потребностей топливного рынка Воронежской области	н.д.
10	Птицеводческий комплекс (Лискинский район)	50 тыс. тонн мяса бройлеров	н.д.

В ходе реформ существенно изменилась организация инвестиционного процесса. Так, рыночно-ориентированная система финансирования капитальных вложений заменила планово-распределительную. Формируются новые каналы привлечения и использования финансовых ресурсов. Последовательно улучшается нормативно-правовая база на федеральном и региональном уровнях. В области принят ряд законов и постановлений, регулирующих инвестиционную деятельность, в частности, был принят закон «Об инвестиционной деятельности».

Кроме того, в области с целью формирования единого информационно-инвестиционного пространства, улучшения взаимодействия между инвестором и властью было создано инвестиционное агентство. Предполагается, что агентство будет выполнять роль «одного окна» для инвестора: решать разного рода бюрократические проблемы объективного и субъективного свойства. Наряду с этим в региональном управлении экономического развития намерены создать реестр инвестиционных проектов, которые реализуются на территории области.

Однако, проведенный анализ источников формирования инвестиций в основной капитал на развитие производства в области показал, что в 2011-2012 гг. основной источник финансирования (69,0%) составляли собственные средства предприятий и организаций,

а средства федерального и местных бюджетов соответственно составляли в 2011 г. 6,0 и 5,0%, а в 2012 г. 6,1 и 5,3 %. В целом по отдельным отраслям также наблюдается картина снижения доли средств федерального, регионального и местного бюджетов, при значительном увеличении заемных и прочих привлеченных средств (табл. 2).

Таблица 2 - Источники формирования инвестиций в основной капитал Воронежской области, %

Показатели	1995г.	2000 г.	2010г.	2011 г.	2012 г.
Все источники финансирования	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
из них: собственные средства предприятий и организаций	56,3	67,1	69,2	69,0	69,0
средства федерального бюджета	16,8	3,9	1,7	2,2	2,3
	-	9,1	6,1	5,0	6,1
средства бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов	13,8	4,3	2,3	1,5	1,6
заемные и прочие привлеченные средства	13,1	24,7	26,8	27,3	27,1

Так, доля финансирования за счет заемных и прочих привлеченных средств выросла с 13,1% в 1995 г. до 27,1% в 2012 г. При этом, в регионе наблюдается значительное снижение ввода в действие важнейших производственных мощностей, за счет всех источников финансирования.

Следовательно, государственная политика привлечения инвестиций в инновации, по нашему мнению, должна исходить из необходимости решения такой целевой функции, как использование ограниченных бюджетных средств на развитие отдельных отраслей народного хозяйства. Реализация этой задачи возможна двумя путями, при помощи, в частности, следующих методов регулирования:

1) прямых - создания государственной инвестиционной инфраструктуры, субсидирования отдельных отраслей хозяйства, государственного финансирования целевых федеральных и региональных программ, господдержки льготного кредитования приоритетных инвестиционных проектов (комплекса взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение определенной цели в течение ограниченного периода времени и при ограниченных ресурсах) субъектов хозяйствования, административно-ведомственных;



2) косвенных (государственного регулирования) – экономических (проведения гибкой кредитной, налоговой, амортизационной и ценовой политики, предоставления гарантий и льгот инвесторам), правовых (государственно-правового регулирования и поддержки инвестиционной деятельности, своевременного создания соответствующего нормативно-правового обеспечения, гармонизации отношений между предпринимательскими структурами и органами власти), организационных (обеспечения контроля за исполнением законодательных актов и постановлений государственных органов по организационно-экономическому регулированию деятельности организаций - страны, регионов, муниципальных образований и активизации инвестиционных процессов).

Таким образом, нами установлено, что в современных условиях в регионе важно обеспечить наиболее рациональное использование инвестиционных ресурсов. Для этого необходимо всесторонне обосновывать принимаемые инвестиционные решения, каждый инвестиционный проект, его эффективность и предусмотренную бизнес-планом окупаемость. Должен происходить непрерывный процесс реализации инвестиционных решений, направленный на достижение определенных стратегических целей и решение текущих задач развития, повышение эффективности и конкурентоспособности, наиболее рациональное использование всех возможностей и ресурсов.

Обобщая вышесказанное, следует отметить, что основой инновационных изменений в экономической деятельности региона должна стать целостная концепция стратегических преобразований. Она должна быть устойчиво направлена на создание экономических условий для эффективного использования всего потенциала региональной экономики.

#### Список литературы:

1. Жданов Д.С. Основные критерии оценки эффективности и ранжирования инвестиционных проектов / Д С Жданов // Экономика и обеспечение устойчивого развития хозяйственных структур. - № 6. – 2006.
2. Инвестиционный климат Воронежской области. Источник: <http://spb-venchur.ru/regions/22/objectsvor.htm>
3. Инвестиционные приоритеты Воронежской области. Источник: <http://spb-venchur.ru/regions/22/projectsvor.htm>.
4. Ляшенко О.В. О совершенствовании управления инвестиционной деятельностью предприятий АПК в условиях конкуренции // Повышение конкурентоспособности предприятий и

организаций: Сб. межд. Науч.-практ. Конф.- Пенза: РИО ПГСХА, 2003.

5. Савченко, Т.В. Управление сельскохозяйственным производством: монография / Т.В. Савченко. – Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ, «Исток», 2009. – 78 с.

**Баутин В.М., Шаталов М.А.**

## **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ АПК ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Воронежский государственный университет инженерных технологий,  
Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: инвестиции, потенциал, развитие, агропромышленный комплекс, регион.

Keywords: investment, capacity, development, agriculture, region.

Аннотация: в статье рассматривается современное состояние и динамика развития инвестиционного потенциала аграрного сектора экономика Воронежской области. На основе ретроспективного анализа предлагается механизм развития инвестиционного потенциала АПК региона.

Abstract: the article discusses the current state and dynamics of the investment potential of the agricultural sector of the Voronezh region. Based on a retrospective analysis of a mechanism in the development of the investment potential of agribusiness in the region.

В современных условиях политики поляризационного развития, усиливающихся тенденций глобализации, интеграции и трансформации экономики потребность в совершенствовании развития инвестиционного потенциала АПК Воронежской области является актуальной проблемой, поскольку позволяет сформировать в целом необходимые предпосылки для придания конкурентоспособности региону, решить имеющиеся экономические, социальные, демографические, организационно-хозяйственные проблемы агропромышленного производства [2].

При этом под инвестиционным потенциалом АПК региона авторы понимают способности хозяйствующих субъектов АПК региона обеспечивать потребность в капитальных вложениях за счёт

собственных и заёмных финансовых источников, создать возможности для расширенного воспроизводства и устойчивого развития.

Воронежская область – крупный индустриально-аграрный центр России, располагающий значительным природно-экономическим потенциалом. Главное богатство Воронежской области - ее земельные ресурсы, среди которых преобладают черноземные почвы. Земельные ресурсы региона представлены 4,1 млн. га сельскохозяйственных угодий, в т.ч. 3 млн. га пашни на высокопродуктивных черноземах.

В целом инвестиционный потенциал Воронежской области складывается на основе существующей и перспективной индустриально-аграрной направленности экономического развития региона, формирования новых отраслей на основе природно-экономического, кадрового, инфраструктурного, производственного потенциала. В совокупности эти факторы создают фон существенной привлекательности для отечественных иностранных инвесторов и в условиях рыночной конкуренции именно они относятся к ключевым, и в итоге определяют заинтересованность зарубежных и отечественных инвесторов к Воронежской области [1].

Рейтинговое агентство «Эксперт» присвоило Воронежской области инвестиционный рейтинг 3В1, что означает пониженный потенциал и умеренный риск. По данным на декабрь 2011 года, среди регионов России область занимала 23-е место по инвестиционному риску и 28-е по инвестиционному потенциалу [6].

Объем прямых иностранных инвестиций в экономику области составил 295 млн. долларов США и вырос в 1,6 раза к 2011 году.

Таблица 1– Основные показатели инвестиционной деятельности в Воронежской области [3,4,5]

Показатель	2009	2010	2011
Инвестиции в основной капитал в млрд. рублей	94788	132275	152210
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал в % к предшествующему году в постоянных ценах	99,8	131,8	104,8
То же, по ЦФО,	82,1	104,6	102,4
То же, по РФ	84,3	106	108,3
Инвестиции в основной капитал на душу населения, тыс. рублей	40561	56652	65238
Рост к предыдущему году	1,009	1,397	1,152

Индекс физического объема инвестиций в основной капитал Воронежской области с 2005 года до 2010 года устойчиво превышает среднероссийский индекс и соответствующий индекс по ЦФО. В 2010 году опережение было наибольшим: Воронежская область – прирост физического объема инвестиций 31,2%, ЦФО – 4,6%, РФ – 6%.

По объему инвестиционных вложений на душу населения удалось существенно (до 90% с 66,9% в 2008 году) сократить отрыв от среднероссийского значения показателя (по предварительной оценке, область – 77,2 тыс. рублей, РФ – 85,7 тыс. рублей) (таблицы 1-3).

Таблица 2 - Индекс физического объема инвестиций в основной капитал (в постоянных ценах; в % к предыдущему году) [3,4,5]

Субъекты				
	2008	2009	2010	2011
РФ	109,9	84,3	106,0	108,3
ЦФО	106,9	82,1	104,6	102,4
Воронежская область	120,2	99,8	131,8	104,8

Структура инвестиций по видам деятельности показывает, что наиболее привлекательны в 2011 году в 2012 году энергетика (30,1%, 2011 - 34%), агропромышленный комплекс (18,3%, в том числе сельское хозяйство 14,5%, (2011 год 8,6%), производство пищевых продуктов – 3,8%) и транспорт (9,8%, 2011 год – 21,1%).

Таблица 3 - Динамика инвестиций в основной капитал по субъектам ЦФО на душу населения (в фактически действовавших ценах, рублей)

Субъекты					
	2007	2008	2009	2010	2011
ЦФО	46590	59585	50344	54780	61322
Воронежская область	27806	40213	40561	7 место 56652	5 место 65238

По структуре инвестиций по Воронежской области доля вложений в сельское хозяйство (Воронежская область 9,27%, ЦФО 5,64%, РФ – 3,53%) выше, чем по РФ и ЦФО (таблица 4).

Таблица 4– Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности (без субъектов малого предпринимательства) [3,4,5]

Показатели	2008	2009	2010	2011
Инвестиции в основной капитал- всего	100	100	100	100
в том числе: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	12.1	9.7	6.2	8.6

По объему сельскохозяйственной продукции в РФ в 2011 году Воронежская область находится на 7 месте. Объем продукции сельского хозяйства всех сельхозпроизводителей в 2012 году в действующих ценах составил 99393,4 млн.рублей (104,7% к уровню 2011 года в сопоставимой оценке, по РФ - 95,3%).

В настоящее время в области реализуется более 70 инвестиционных проектов по развитию животноводства. Общий объем финансирования проектов - более 60,0 млрд.рублей (на 01.01.2013 освоено 33,3 млрд.руб.).

Положительное влияние на рост объемов производства продукции сельского хозяйства оказало увеличение инвестиций. В 2008 - 2012 годах в развитие сельскохозяйственного производства, по данным статистики, было привлечено более 44 млрд. рублей инвестиций (прогнозное значение 33,1 млрд. рублей). Наибольшее вложение было произведено в 2012 году – 18,4 млрд. рублей.

Значительно увеличилась инвестиционная активность в отрасли. Если в 2009 году в основной капитал в сельское хозяйство было направлено 5,5 млрд. рублей, то в 2012 году объем инвестиций составил около 10 млрд. рублей.

В целях реализации программы развития сельского хозяйства и обеспечения инвестиционного роста в животноводстве в 2012 году проведена оптимизация программ государственной поддержки сельского хозяйства и увеличены бюджетные ассигнования на их софинансирование из всех уровней бюджетов.

Благодаря существенным мерам государственной поддержки, как на федеральном, так и на областном уровне, за годы реализации Программы значительно повысился инвестиционный климат региона.

Вместе с тем проведенный ретроспективный анализ инвестиционного потенциала региона показывает, что последствия аграрной реформы привели к бедственному положению сельхозтоваропроизводителей, неустойчивое развитие которых проявилось в снижении производства продукции АПК. В этой связи

авторами предлагается механизм развития инвестиционного потенциала АПК региона (рисунок 1).

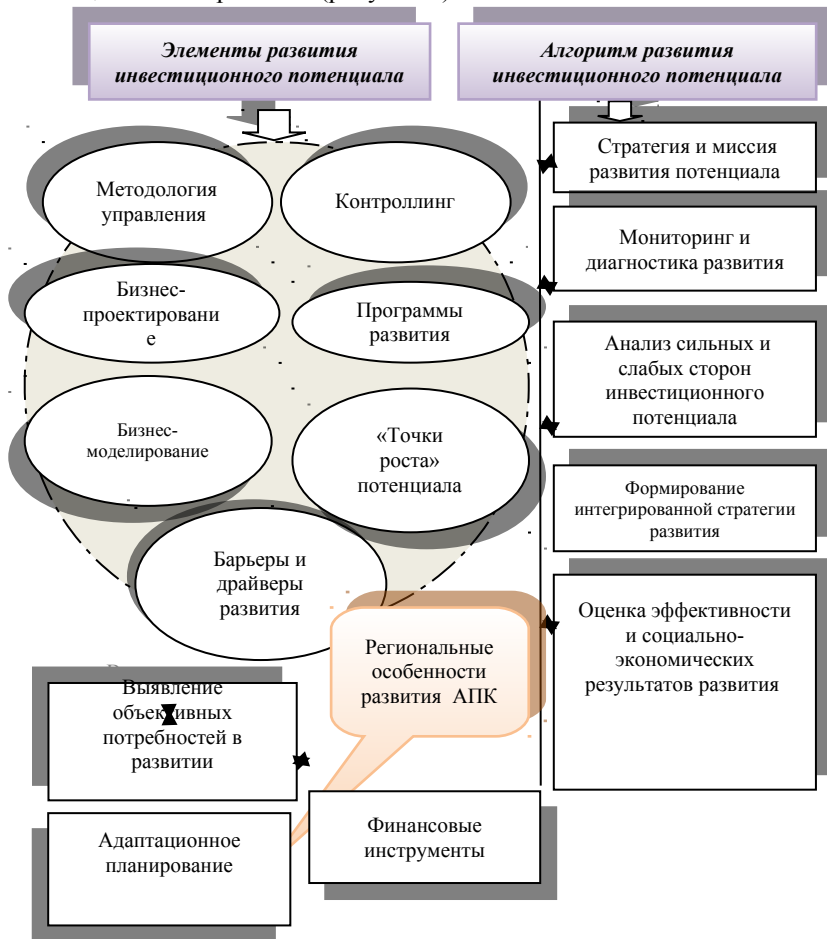


Рисунок 1 - Механизм развития инвестиционного потенциала АПК региона

Таким образом, механизм развития инвестиционного потенциала АПК региона должен опираться на более рациональное использование имеющегося потенциала с учётом интенсивного, а не экстенсивного вовлечения ресурсов в финансово-хозяйственную деятельность организаций АПК.

При этом, развитие инвестиционного потенциала должно осуществляться посредством совершенствования организационно-экономических подходов, включающих комплекс основных исходных установок, учитывающих как сложившиеся характеристики регионального АПК, так и обуславливающие развитие их компонентов и аспектов. Первостепенное значение в этой связи приобретают формирование методических и организационно-экономических подходов к развитию инвестиционного потенциала на основе анализа внутренних и внешних факторов с учетом нестабильности внешней среды.

Список литературы:

1. Власов А.Б., Летуновский К.П. Приоритетные направления инвестиционной активности в воронежской области [//www.lerc.ru/books/articles/0028/?art=44&page=5&part=bulletin](http://www.lerc.ru/books/articles/0028/?art=44&page=5&part=bulletin).
2. Медведева, Т. В. Инновационная составляющая стратегии социально-экономического развития аграрного сектора Тульской области/ Т. В. Медведева// Вестник государственного университета. Раздел Экономика, менеджмент, право. – М., 2008. – №10.
3. Итоги социально-экономического развития Воронежской области за январь-декабрь 2012 года (<http://www.govvrn.ru/wps/portal/AVO/regionIndicators>).
4. Отчет о результатах деятельности Правительства Воронежской области за 2012 год. – Воронеж 2013 – 121 с.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. / Росстат. М., 2012.
6. <http://www.raexpert.ru/database/regions/voronezh>

**Болдырев В.Н., Кудряшова О.В.**

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОЙ  
УСТОЙЧИВОСТИ ЗАО " ВИСАНТ-ТОРГ "**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: финансовая устойчивость, выручка, валовая прибыль, внеоборотные активы.

Keywords : financial soundness, revenue, gross profit, fixed assets.

Аннотация: в данной статье рассматриваются актуальные проблемы мониторинга финансовой устойчивости ЗАО "ВИСАНТ-торг.

Abstract: this article describes the current problems of financial stability JSC "Visant-torg".

Акционерное общество ЗАО "ВИСАНТ-торг" является локальной торговой компанией, которая в период с 2002 по 2014 г.г. создала сеть розничной торговли из 38 супермаркетов расположенных в различных районах города Воронежа и области. По июнь 2011 года магазины компании работали под брендом "Пятерочка", а с июля 2011 года начинают работу под брендом "Пятью пять".

В соответствии с поправками в Гражданский кодекс РФ, вступивших в силу с 1 сентября 2014 г., вместо разделения акционерных обществ (АО) на открытые и закрытые в России вводится статус публичных и непубличных АО. Однако специально переоформлять документы уже существующих закрытых акционерных обществ (ЗАО) не нужно. Это будет произведено с первым изменением учредительных документов. Никакими сроками по этому поводу закон предпринимателей не ограничивает [1]. Поэтому акционерное общество "ВИСАНТ-торг" продолжает действовать в качестве закрытого акционерного общества. Кроме Гражданского кодекса деятельность ЗАО регулируется Законом "Об акционерных обществах", Законом "О рынке ценных бумаг", а также Законом "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей".

Под ЗАО понимается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу; при этом акции ЗАО распределяются только среди его учредителей или иного, заранее определенного круга лиц. Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционеры вправе отчуждать (продавать, дарить, передавать иными способами) принадлежащие им акции без согласия других акционеров и общества. При этом акционеры ЗАО пользуются преимущественным правом приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества, по цене предложения третьему лицу пропорционально количеству акций, принадлежащих каждому из них, если уставом общества не предусмотрен иной порядок осуществления данного права. Уставом ЗАО может быть предусмотрено преимущественное право приобретения обществом



акций, продаваемых его акционерами, если акционеры не использовали свое преимущественное право приобретения акций.

Акционер ЗАО, имеющий намерение продать свои акции третьему лицу, обязан письменно известить об этом остальных акционеров общества и само общество с указанием цены и других условий продажи акций.

Акционерами ЗАО могут быть как физические, так и юридические лица (российские и иностранные). Общее число акционеров ЗАО не может быть более 50. Учредительным документом ЗАО является Устав.

Высшим органом управления в ЗАО "ВИСАНТ-торг" является общее собрание акционеров, которое решает важнейшие вопросы деятельности общества, в том числе избирает постоянно действующий наблюдательный орган общества - Совет директоров, включающий руководителей компании, и исполнительный орган. Исполнительный орган ЗАО руководит его текущей деятельностью, решая вопросы, не отнесенные к исключительной компетенции общего собрания. Исполнительный орган ЗАО единолично представляет генеральный директор.

Размер уставного капитала ЗАО "ВИСАНТ-торг" установлен в размере 53,200 тыс. рублей. Имеется четыре учредителя. 50% акций, распределенных между учредителями ЗАО при его создании, учредители оплатили в течение 3-х месяцев с момента государственной регистрации ЗАО, 25.09.2002г., оставшиеся - в течение одного года с момента регистрации. Акции оплачены как денежными средствами, так и иным имуществом. Для оценки рыночной стоимости имущества, передаваемого учредителями для оплаты акций, привлекаются независимые оценщики.

ЗАО "ВИСАНТ-торг" это динамично развивающаяся компания (см. таблицу 1).

Компания увеличила выручку за анализируемый период с 2009 по 2013 г.г. с 2430 до 4039,5 млн. руб., темп ее роста составил 166,2%, в том числе по годам 2010 - 109,0%, 2011 - 107,1%, 2012 г. - 120,9%, 2013 г. - 117,8%.

Темп роста себестоимости превышал темп роста выручки в 2011, 2012 и 2013 г.г. соответственно на 1,0%, 2,2% и 0,4%.

Темп роста валовой прибыли только в 2010 году превысил темп роста выручки на 4 %. В последующие годы темп роста выручки опережал темп роста валовой прибыли на 3,8 % в 2011 г., на 8,7 % - в

Таблица 1 - Финансово-экономические показатели ЗАО "ВИСАНТ-торг" 2009-2013 г.г., тыс.руб.

№ п/п	Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение	
					2012/2011	2013/2012
1	Выручка	2836067	3428135	4039531	120,9	117,8
2	Себестоимость продаж	2247175	2767371	3271435	123,1	118,2
3	Валовая прибыль	588892	660764	768096	112,2	116,2
4	Прибыль (убыток) от продаж	-2661	4323	53659	2,6 раз	12,4 раз
5	Прибыль до налогообложения	48942	77091	90938	157,5	118,0
6	Чистая прибыль	36073	59442	69358	164,8	116,7
7	Собственный капитал	176789	236231	242006	133,6	23,1
8	Стоимость внеоборотных активов	752633	631553	762342	83,9	120,7
9	Стоимость основных фондов	590285	610089	721323	103,4	118,2
10	Оборотные активы	247928	456287	286567	184,0	62,8
11	Запасы	164856	211532	205196	128,3	97,0
12	Долгосрочные обязательства	319443	348526	300974	109,1	86,4
13	Краткосрочные обязательства	505158	503083	505956	99,6	100,6
14	Кредиторская задолженность	408053	497183	505956	121,8	101,8
15	Дебиторская задолженность	25719	166133	35664	6,5 раз	21,5

2012 г. и на 1,2 % - в 2013 г.

Прибыль от продаж в 2013 году составила 53659 тыс. руб. В 2009, 2010, 2012 и 2013 г.г. также была получена прибыль от продаж, убыток был только в 2011 г. Чистая прибыль увеличилась в 6,2 раза и обусловила рост собственного капитала в 2,7 раза.

Доля внеоборотных активов в валюте баланса выше доли оборотных активов, что позволяет получать кредиты в банках. Оборотные активы меньше краткосрочных обязательств, компания имеет дефицит оборотных средств, привлекает дополнительные источники на покрытие их дефицита.

Долгосрочные обязательства увеличились за 5 лет на 55216 тыс. руб. или 122,5 %. Краткосрочные обязательства у компании снизились с 724748 до 505956 тыс.руб., темп снижения составил - 69,8%.

Кредиторская задолженность значительно превышала дебиторскую на протяжении анализируемого периода, рост ее составил 149,0%. Дебиторская задолженность снизилась на 90569 тыс.руб., темп снижения составил - 28,3%. Подводя итоги мониторинга основных показателей финансовой устойчивости ЗАО "ВИСАНТ-торг" можно предположить:

- во-первых, пессимистический сценарий, предполагающий утрату устойчивости компании в краткосрочном и среднесрочном периодах маловероятен;

- во-вторых, продолжающийся глобальный экономический кризис, негативно влияющий на экономику страны, делает неактуальным и оптимистический сценарий;

- в-третьих, реалистический сценарий связан с необходимостью постоянного анализа и мониторинга финансовой устойчивости компании с целью нейтрализации рисков на ранних стадиях их возникновения.

Для обеспечения такого мониторинга финансовой устойчивости необходимо использовать передовые информационные технологии, работающие на базе последних версий пакетов программ: 1С:Бухгалтерия, 1С:Консолидация.и корпоративные информационные системы (КИС) последнего поколения [2]. Подобные программы, предназначенные для автоматизации учета, анализа и мониторинга финансовой отчетности коммерческой организации.

#### Список литературы:

1. [www.rg.ru/dok](http://www.rg.ru/dok).
2. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для магистров/ Т.И. Григорьева. - 2-е изд., перераб. и

доп.. - М.: Издательство Юрайт; и ДЮрайт, 2013. - 462 с. - серия: Магистр.

**Болдырев В.Н., Шаталов М.А.**

## **ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: антикризисное управление; реструктуризация активов; имущественный комплекс; операционный лизинг; финансовый лизинг.

Keywords: crisis management; asset restructuring; property complex; operating leases; financial leasing

Аннотация: Одним из наиболее значимых комплексов мер активного антикризисного управления является реструктуризация активов. Одной из важнейших форм реструктуризации имущественного комплекса кризисных предприятий выступает отчуждение устаревших активов и приобретение нового оборудования на условиях лизинга. Наиболее распространенной формой лизинга в условиях реструктуризации является операционный лизинг.

Abstract: One of the most important sets of measures of active crisis management is an asset restructuring. One of the most important forms of restructuring property complex crisis enterprises acts exclusion obsolete assets and the acquisition of new equipment on lease. The most common form of leasing in terms of restructuring is an operating lease.

Реструктуризация активов на наш взгляд является одним из наиболее значимых комплексов мер активного антикризисного управления. Объектами такого вида реструктуризации выступают имущественный комплекс в целом и отдельные его элементы.

Размещение различных элементов имущественного комплекса промышленного предприятия оказывает высокое влияние на успешность операционной деятельности. От того, в какие активы направлены инвестиции и насколько оптимально их соотношение, зависят финансовые результаты предприятия.

По мнению современных исследователей, в результате наступления кризисного состояния на предприятии существенно изменяются требования к структуре активов, в сторону обеспечения оптимизации цен на производимые товары и услуги, их сбыт, производство новой

конкурентоспособной продукции, а также обеспечение полной занятости сотрудников. При этом возникает необходимость реализации определенных форм реструктуризации имущественного комплекса.

Выбор конкретных форм реструктуризации предприятия определяется задачами операционной деятельности (направленными на расширение объема операционного дохода), возможностями внедрения новых ресурсосберегающих технологий, а также потенциалом инвестиционных ресурсов.

Одной из важнейших форм реструктуризации имущественного комплекса кризисных предприятий выступает отчуждение устаревших активов и приобретение нового оборудования на условиях лизинга. В процессе лизинга, предусматривается инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых ресурсов в приобретение имущества с последующей передачей его клиенту на условиях аренды.

Согласно положениям закона о лизинге (от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ) термин лизинг трактуется в контексте долгосрочных и краткосрочных арендных операций, выделяя финансовый и оперативный лизинг.

Под финансовым лизингом понимается аренда, при которой риски и вознаграждения от владения и пользования арендованным имуществом ложатся на арендатора.

Операционный лизинг заключается на срок, меньший, чем амортизационный период арендуемого имущества, и предусматривает возврат объекта лизинга владельцу по окончании срока действия контракта.

Наиболее распространенной формой лизинга в условиях реструктуризации является операционный лизинг. Как правило, при операционном лизинге техническое обслуживание, ремонт, страхование и другие обязательства в этом случае принимает на себя лизингодатель. Общая сумма выплат арендатора за арендованное имущество не покрывает расходов арендодателя по его приобретению, поэтому, как правило, такое имущество сдается в операционный лизинг неоднократно. Нередко операционный лизинг предусматривает возможность досрочного возврата арендуемого имущества по желанию арендатора с выплатой штрафа за расторжение лизингового контракта.

Современные экономисты различают три основные причины, обуславливающие выбор арендатора в пользу операционного лизинга:

- арендатору необходимо арендуемое имущество лишь на время, например, для реализации какого-то проекта (работы), имеющего разовый характер; после окончания проекта надобность в данном типе имущества полностью отпадает;

- доходы от использования арендуемого оборудования не окупают его первоначальной цены;
- арендуемое имущество подвержено сравнительно быстрому моральному старению, т.е. арендатор полагает, что по истечении определенного времени, в частности срока аренды, на рынке могут появиться новые, более эффективные аналоги данного имущества.

Таким образом, операционный лизинг с экономической точки зрения представляет собой временное использование объекта лизинга, соответственно, и лизингополучатель компенсирует лизингодателю расходы, связанные с содержанием объекта лизинга.

Вместе с тем ряд преимуществ могут быть присущи и финансовому лизингу. Так договор финансового лизинга заключается на весь амортизационный период арендуемого имущества или на срок, близкий к нему. По окончании договора имущество, как правило, переходит в собственность лизингополучателя или выкупается им по остаточной стоимости. Также необходимо отметить, что при финансовом лизинге, когда сроки амортизации и лизинга совпадают, остаточная стоимость у лизингодателя по окончании договора равна нулю.

По своему экономическому содержанию договор финансового лизинга близок к договору купли-продажи имущества в рассрочку. Имущество передается лизингополучателю в начале договора, а последний осуществляет периодические выплаты по нему.

Фактическим владельцем имущества является лизингополучатель; лизингодатель со своей стороны выступает только юридическим собственником имущества в течение срока договора (в некоторых случаях лизингодатель может даже и не видеть в прямом смысле объекта лизинга, когда оборудование поставляется сразу лизингополучателю, а по окончании действия договора лизинга объект переходит в собственность последнего).

Финансовый лизинг можно подразделить на три основных вида: прямой финансовый, лизинг по типу продажи и возвратный лизинг, различия между которыми объясняются разнонаправленностью финансовых притоков и оттоков.

В качестве финансовых оттоков следует рассматривать платежи по обслуживанию и погашению кредита. Как правило, кредит погашается лизингодателем постепенно по мере поступления лизинговых платежей от лизингополучателя, поэтому проценты, начисляемые на остаток ссудной задолженности, могут составить значительную величину.

В практике работы современных отечественных лизинговых компаний в структуре удорожания предмета имущества, приобретаемого через лизинг, банковские проценты, а также расходы, связанные с обслуживанием ссудной задолженности, могут достигать половины от общей суммы удорожания. Это обстоятельство, прежде всего вызвано высокими процентными ставками по кредитам на отечественном банковском рынке, и в определенной степени является сдерживающим фактором развития лизинга в России.

Для финансирования приобретения имущества лизингодатель может использовать и собственные средства. Данное обстоятельство, в принципе, снижает стоимость лизинга для лизингополучателя; тем не менее в этом случае, как правило, помимо комиссионного вознаграждения в структуру лизингового платежа включаются проценты за пользование денежными средствами лизингодателя.

Обобщая рассмотренные положения, можно выделить ряд возможностей лизинга позволяющих улучшить положение предприятий.

Во-первых, лизинговые компании имеют возможность воспользоваться налоговыми льготами, которые в приложении к операции по покупке имущества и сдаче его в лизинг могут существенно уменьшить стоимость сделки для лизингополучателя по сравнению с приобретением имущества за счет кредита. В настоящее время при списании объектов лизинговой сделки отечественным законодательством предусмотрена возможность применения коэффициента ускоренной амортизации. Данное обстоятельство позволяет списать стоимость объекта лизинга на затраты в существенно короткие сроки и таким образом «окупить инвестицию в имущество в более короткие сроки».

Во-вторых, условия договора лизинга по-своему более вариабельны, чем кредитные отношения, так как позволяют участникам выработать удобную для них схему выплат. При этом необходимо иметь в виду, что лизинговые платежи связаны с платежами по кредиту у лизингодателя, в случае если для приобретения объекта лизинга лизингодатель использовал кредитные ресурсы. Тем не менее лизинговая схема позволяет более гибко подходить к определению графика лизинговых платежей. При классической лизинговой операции лизинговые платежи постепенно снижаются; данное обстоятельство вызвано постепенным снижением величины процентов за кредит, взятый лизингодателем на финансирование сделки, при условии осуществления периодических возвратов основной суммы долга.

В-третьих, договор лизинга часто содержит в себе условия о технической поддержке оборудования лизингодателем, например осуществление ремонта, обновление в случае появления более совершенных образцов, в результате чего уменьшается риск морального износа. Однако это возможно лишь в том случае, когда поставщик имущества и лизингодатель тесно связаны друг другом, например, лизинговая компания подконтрольна производителю имущества.

В-четвертых, имущество при финансовом лизинге может и не числиться на балансе лизингополучателя, в связи с этим он не платит по этому оборудованию налог на имущество; кроме того, улучшаются показатели, характеризующие его финансовое положение, поскольку степень финансовой зависимости вуальруется—в балансе показывается только текущая задолженность по лизинговым платежам.

#### Список литературы:

1. Об инвестиционной деятельности в РФ осуществляемой в форме капитальных вложений [Электронный ресурс] федер. закон № 39-ФЗ от 25 февраля 1999 года / Правовая система Консультант плюс.
2. О лизинге [Электронный ресурс] федер. закон № 164-ФЗ от 29 октября 1998 года / Правовая система Консультант плюс.
3. Антикризисное управление на основе инноваций. [Текст] / С.В. Валдайцев. – М.: ТК Велби, Проспект, 2009, стр. 111-175.
4. Инвестиции: Учебник - 2-е изд., перераб. и доп. [Текст]/ А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьев, СПб.: Проспект, ТК Велби, 2009-584 с.
5. Инвестиции: Инвестиционный портфель. Источники финансирования [Текст]/ В.В. Бочаров, СПб.: Питер, 2008-384 с.

**Брякина А.В., Сироткина Н. В., Ахенбах Ю.А.**

### **МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КЛАСТЕРА**

*Филиал Российского государственного социального университета  
в г. Воронеже,*

*Воронежский государственный университет,  
Воронежский государственный архитектурно-строительный  
университет*



Ключевые слова: оценка эффективности, научно-производственный кластер, региональное развитие, рентабельность, социально-экономические показатели.

Keywords: efficiency assessment, research and production cluster, regional development, profitability, socio-economic indexes

Аннотация: В региональной проблематике особенно важны те стороны ситуаций и проблем, которые почти невозможно выразить на языке статистики. Это настроения, мотивации, образ жизни, экономическое и социальное поведение, национально -этническое самочувствие и другие аспекты индивидуального и коллективного быта населения. Поэтому крайне важно иметь соответствующую информацию по половозрастным группам, по участникам различных форм хозяйственной деятельности, по отдельным социальным группам и т.д.

Abstract: In a regional perspective those parties of situations and problems which can't almost be expressed in statistics language are especially important. It moods, motivations, a way of life, economic and social behavior, national - ethnic health and other aspects of individual and collective life of the population. Therefore it is extremely important to have the relevant information on gender and age groups, on participants of various forms of economic activity, on separate social groups, etc.

В настоящее время такую информацию можно получить только в ходе специально организованных социологических исследований. А в целях объективной оценки региональной ситуации, количественной и качественной оценки регионального развития целесообразно использовать методы социологического моделирования в сочетании с экспертным опросом представителей регионов.

Количественными показателями, используемыми для оценке региональных проблем, связанных с функционированием научно-производственных кластеров, являются:

1. Показатели влияния деятельности кластера на развитие территории (уровень безработицы, доля в ВРП, уровень заработной платы, инвестиции в основной капитал, инвестиционный рейтинг региона)

2. Показатели деятельности предприятий, взаимодействующих в рамках кластера (рентабельность, прибыль, объемы производства, уровень затрат)

3. Показатели конкурентоспособности регионального промышленного кластера

4. Показатели влияния кластерной структуры на развитие хозяйственных связей (эффект финансового рычага; доля инновационной продукции в ВРП и в объеме выпуска отдельных предприятий, входящих в состав кластера; коэффициент надежности исполнения обязательств по предпринимательским договорам; динамика численности предприятий-банкротов и др.).

Методика оценки эффективности функционирования научно-производственного кластера, опирающаяся на данные регионального мониторинга, была апробирована на материалах Воронежского областного кластера производителей нефтегазового оборудования ⇒ 3, с. 5 ⇒. Основными этапами реализации методики являются:

1. Типизация кластера.

Участниками рассматриваемого кластера являются предприятия-производители нефтегазового и химического оборудования и комплектующих к нему, что позволяет классифицировать его как латеральный научно-производственный кластер.

2. Качественная оценка (соответствует, соответствует не полностью, слабо соответствует, не соответствует) соответствия кластера идентификационным признакам.

3. Расчет динамики социально-экономических показателей, характеризующих развитие кластера (табл. 1)

Таблица 1 - Расчет динамики социально-экономических показателей, характеризующих развитие кластера

Показатель	Значение		Темп роста
	2012 г.	2020 г.	
Объемы реализуемой продукции, млн.р.	312	895	2,87
Российские и иностранные прямые частные инвестиции, млн.р.	302,3	1500	4,96
Доля инновационной продукции, выпускаемой кластером, %	15	25	1,67
Количество малых и средних предприятий	22	37	1,68

4. Оценка обоснованности и результативности мер поддержки формирования и развития научно-производственного кластера

5. Оценка рисков кластеризации

6. Оценка перспектив формирования и развития кластера.

Результаты диагностики должны стать основанием для разработки действенных рекомендаций, направленных на совершенствование формирования и развития научно-производственного кластера, способствующих повышению конкурентоспособности каждого участника кластера и созданию благоприятной экономической обстановки, в целом, в регионе [4, с.88]. К таким рекомендациям относится:

- приведение мер по поддержке территориальных кластеров в соответствие с программой членства России в ВТО;

- субсидирование развития инновационной и образовательной инфраструктуры;

- оказание финансовой поддержки выполнения работ и проектов в сфере исследований и разработок, осуществления инновационной деятельности;

- финансирование модернизации инженерной, энергетической и транспортной инфраструктуры;

- субсидирование налоговых ставок и тарифных платежей предприятий и организаций, проявляющих кластерную инициативу;

- привлечение долгосрочных инвестиций на развитие производственной инфраструктуры;

- создание благоприятных административных и организационно-правовых условий для развития процессов кластеризации;

- предоставление государственных финансовых и юридических гарантий;

- принятие к рассмотрению обоснованных законодательных инициатив, разработанных участниками опорных проектов и направленных на устранение системных проблем, сдерживающих развитие кластеризации;

- осуществление межведомственного взаимодействия в рамках реализации проектов и программ, направленных на развитие кластера;

- поддержка экспортных программ, способствующих развитию кластера;

- разработка и реализации PR-программ, направленных на стимулирование спроса на инновационную продукцию;

- разработка управленческих механизмов (на договорной основе), гарантирующих защиту интересов различных групп участников кластера;

- инициирование разработки связанных между собой и стратегически обоснованных программ и проектов, обеспечивающих устойчивое развитие кластера [1, с.7].

Проблема большинства кластеров, в том числе созданных в Воронежской области, заключается в том, что из-за отсутствия мотивированной потребности в кластеризации со стороны агентов-провокаторов создаваемые объединения в полной мере не соответствуют содержанию кластеров, а представляют собой гибрид технопарков и инвестиционных проектов, реализуемых якорными участниками. Вместе с тем развитие кластерных инициатив является естественным эволюционным процессом, что позволяет прогнозировать становление в регионе эффективных структур кластерного типа. Основанием прогнозировать эффективное формирование научно-производственных кластеров является то, что в рамках кластера предприятия не только сотрудничают, но и конкурируют, что соответствует концепции «cooperation» (конкуренция и сотрудничество) и позволяет сочетать преимущества частной инициативы, стремления к развитию, возникающих в результате конкурентной борьбы и кооперации, снижающей издержки.

#### Список литературы:

1. Сепик Д. Индикаторы конкурентоспособности регионов: европейский подход /Д. Сепик // Регион: экономика и социология. 2005. № 2.
2. Симонова Л.М. Конкуренция регионов в условиях глобализации: кластерный подход / Л. М. Симонова // Вестник Тюменского гос. университета. - 2009. - № 4. - С. 240-246.
3. Сироткина Н.В. Стратегическое управление отраслевыми холдингами / Н.В. Сироткина, С.И. Карпачев. - Воронеж: ИПЦ «Научная книга», 2010. - 224 с.
4. Сироткина Н.В. Кластеризация как перспективное направление повышения конкурентоспособности региональной экономики / Н. В. Сироткина, Е. А. Ланских // Транспортное дело России. - 2011, № 2 (87). - С. 37-40.

**Брякина А.В., Алехина Д.**

**ПРОЦЕДУРА ИНДИКАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ  
ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**  
*Ф-л Российского государственного социального университета  
в г. Воронеже*

Ключевые слова: индикативное управление, теоретико-методические подходы, управленческие решения, прогнозирование, информативность

Keywords: indicative management, teoretiko-methodical approaches, administrative decisions, forecasting, informational content

Аннотация: Целью совершенствования теоретико-методических подходов к индикативному управлению является повышение эффективности разработки и принятия управленческих решений, основывающихся на анализе фактических и прогнозных значений индикаторов и способствующих развитию предприятий пищевой промышленности в приоритетных для них направлениях.

Abstract: The purpose of improvement of teoretiko-methodical approaches to indicative management is increase of efficiency of development and the adoption of the administrative decisions which are based on the analysis of the actual and expected values of indicators and promoting development of the enterprises of the food industry in the directions, priority for them.

В условиях конкурентной среды, эффективность разработки и реализации управленческих решений зависит от оперативности управленческой деятельности менеджеров. Индикаторы управления обладают целым рядом сравнительных преимуществ, таких как наглядность, сопоставимость и информативность, позволяющих принимать управленческие решения более оперативно и, следовательно, эффективно.

Не ставя перед собой цели трансформировать методику (технологии) расчета индикаторов, в ходе исследования было проведено содержательное совершенствование системы индикаторов управления и разработана процедура индикативного управления предприятиями пищевой промышленности, включающая в себя следующие этапы:

1. Постановочный, предполагающий использование аксиоматического подхода, позволяющего рассматривать способ расчета индикаторов как цепных индексов в качестве исходного положения.

2. Выделение приоритетных направлений развития предприятий пищевой промышленности. В ходе исследования на основе экспертного оценивания было установлено, что приоритетными направлениями менеджмента промышленных предприятий являются: управление качеством бизнес процессов (УКБП), управление

человеческими ресурсами (УЧР), управление интеграционными процессами (УИП), управление инновационной деятельностью (УИД).

3. Определение функционального содержания менеджмента предприятий пищевой промышленности. Отвечая содержательным требованиям, предъявляемым к управленческой деятельности, индикативное управление находит свою реализацию в следующих функциях: планирование и организация производственного процесса, мотивация человеческих ресурсов к производительному труду, контроль достижения целей и решения, стоящих перед предприятием задач.

4. Визуализация взаимозависимости функционального содержания индикативного управления и приоритетных направлений развития предприятий пищевой промышленности в виде матрицы, содержащей в себе соответствующие индикаторы управления (табл. 2.2) [1, с.43].

5. Расчет численных значений индикаторов управления по совокупности исследуемых предприятий.

6. Балльная оценка индикаторов управления в соответствии со шкалой, позволяющей дифференцировать степень и направленность динамических изменений значений индикаторов.

Балльное оценивание проводилось согласно разработанной А. А. Рублевской шкалы, в соответствии с которой позитивное или негативное приращение или сокращение значения индикатора в исследуемом периоде по сравнению с предыдущим оценивается от 1 до 10 баллов, в зависимости от динамики изменения, отсутствие изменений численных значений индикаторов – не оценивается (0 баллов) (табл.1).

Таблица 1 - Шкала балльного оценивания приращений значений индикаторов управление интеграционными процессами

Позитивное изменение		Негативное изменение	
Изменение численного значения индикатора, %	Оценка, баллов	Приращение численного значения индикатора, %	Оценка, баллов
0-10	1	0-10	10
11-20	2	11-20	9
21-30	3	21-30	8
31-40	4	31-40	7
41-50	5	41-50	6
51-60	6	51-60	5
61-70	7	61-70	4
71-80	8	71-80	3
81-90	9	81-90	2
91-100	10	91-100	1

В соответствии с указанной шкалой значения индикаторов, отражающие позитивное или негативное изменение лежащих в их основе показателей, было оценено в баллах, полученные баллы – просуммированы и вычислены итоговые балльные оценки. Расчет итоговой балльной оценки (ИБО), характеризующей приращение (убывание) значения индикатора, как частного от деления суммы балльных оценок (БО) на произведение максимальной величины балльной оценки и количества наблюдений:

$$ИБО_i = \frac{\Sigma БО}{БО_{max} * n},$$

где  $n$  – количество индикаторов, оцененных в баллах;  $j$  – порядковый номер индикатора ( $i=1, \dots, 25$ ).

7. Разработка сценариев поведения предприятий пищевой промышленности в зависимости от значения полученной ими итоговой балльной оценки.

На основе кластерного анализа в работе была проведена группировка предприятий пищевой промышленности в зависимости от полученных ими значений индикаторов и итоговых балльных оценок. Расположенные в Воронежской области предприятия пищевой промышленности были разделены на 7 групп в зависимости от близости значений полученных ими итоговых балльных оценок индикаторов (табл. 2).

Таблица 2 - Описания кластеров по состоянию на 2012 г.

№	Описание группирующих характеристик	Предприятия, составляющие кластер (количество предприятий)
1	Лидеры рынка	«Молвест», «Бунге», «Эфко» (3)
2	Предприятия, активно продвигающие свою продукцию на рынок	ЗРМ «Новохоперский», мукомольный комбинат «Воронежский» (2)
3	Предприятия, продвигающие продукцию среднего качества по низким ценам	МК «Калачеевский», хлебозавод № 2, «Золотой колос» (5)

<i>окончание таблицы 2</i>		
4	Не стабильно присутствующие на рынке предприятия	КМ «Воронежский», «Апротек» (2)
5	Предприятия, выпускающие популярные ассортиментные единицы	Сырзавод «Калачеевский», ЛВЗ «Бутурлиновский», «Россошьмолоко», хлебозавод № 1, КМ «Сагуновский» (5)
6	Производители одной популярной ассортиментной единицы	Консервный завод «Давыдовский», «Острогжскмолоко» (3)
7	Региональные лидеры, не получившие широкого распространения	КМ «Лискинский», хлебозавод «Тобус» (3)

Различия в группах были найдены с помощью матрицы расстояний между кластерами (табл. 3).

Таблица 3 - Отличия в оценках между группами индикаторов

Кластеры	2	3	4	5	6	7
Отличия в оценках между кластером лидеров(1)	1,055	2,03	2,68	4,17	6,46	7,24

О достоверности полученного распределения свидетельствует выполнение условия соотношения эквивалентности. Для каждой группы были разработаны универсальные, не зависящие от характера выпускаемой предприятием готовой продукции, рекомендации, позволяющие сочетать в управленческой практике методы и инструменты индикативного управления (ИУ). Комплексная и последовательная реализация представленных в табл. 2 сценариев позволит предприятиям-аутсайдерам повысить свою результативность и перейти в кластер более устойчивых предприятий, а предприятиям-лидерам – укрепить свои конкурентные позиции.

#### 8. Интерпретация полученных результатов.

Полученная с помощью кластерного анализа группировка предприятий пищевой промышленности является намного более достоверной, чем распределение с помощью портфельных моделей, так как позволяет широко интерпретировать результаты в зависимости от целей исследования. Так, проведя оценку наиболее значимых



параметров функционирования перерабатывающих предприятий, полученные кластеры были расположены по убыванию величины итоговой балльной оценки и проранжированы следующим образом: (1) - лидеры рынка; (2) – предприятия, активно продвигающие свою продукцию; (3) – предприятия, продвигающие продукцию среднего качества по низким ценам; (4) – не стабильно присутствующие на рынке предприятия; (5) – предприятия, выпускающие популярные ассортиментные единицы; (6) – производители одной популярной ассортиментной единицы; (7) региональные лидеры, не получившие широкого распространения.

9. Прогнозирование состояния предприятия на рынке выпускаемой продукции.

Рыночная устойчивость и экономическая эффективность функционирования предприятий пищевой промышленности зависит от того, насколько уникальными являются методы и инструменты управления ими.

В ходе исследования был нами было найдено расстояние между кластерами (табл. 4).

Таблица 4 - Матрица расстояний между объектами

	1	2	3	4	5	6	7
1	0,000	1,222	2,072	2,224	3,540	2,142	1,270
2		0,000	1,864	1,088	1,855	1,311	1,438
3			0,000	1,000	5,396	3,184	1,866
4				0,000	2,500	1,208	2,750
5					0,000	1,855	5,950
6						0,000	2,605
7							0,000

Как видно из табл. 4, расстояния между кластером лидеров и остальными кластерами увеличивается не последовательно. Фактически только один кластер близок к лидерам (4), а расстояние с остальными намного больше. Это означает, что в будущем большая часть рынка будет поделена между 10-12 предприятиями.

Предлагаемый нами подход к прогнозированию изменения положения предприятия на рынке носит аналитический характер, так как статистические методы прогнозирования на данном этапе не использовались, что позволило нам получить не конкретные значения каких-либо факторов, а заключения о направлениях изменений.

Анализ полученных кластеров позволяет прогнозировать следующие изменения. Наименее устойчивыми представляются кластеры (2), объединяющие развивающиеся предприятия, которые с одинаковой вероятностью могут оказаться в числе лидеров и аутсайдеров, (6), выпускающие не достаточное количество ассортиментных единиц продукции и (4), отличающиеся несовершенными каналами распределения продукции. Высказанная гипотеза была подтверждена в ходе построения треугольной матрицы распределения расстояний между кластерами.

Получение прогнозных оценок является заключительным этапом процедуры индикативного управления предприятиями пищевой промышленности. Рассмотренная процедура носит преимущественно аналитический характер, что в полной мере соответствует содержанию индикативного управления, так как позволяет получить не только значения каких-либо факторов, но и заключения о направлениях изменений.

#### Список литературы:

1. Рублевская А.А. Формирование и функционирование интегрированных хозяйственных образований пищевой промышленности / А.А. Рублевская. Дисс... кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность». – Воронеж. – 2013. – 192 с. – С. 91-92.

**Гапонова С.Н., Давыдова Е.Ю., Салманова Ю.М.**

#### **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЗАЁМЩИКА**

*Воронежский государственный университет инженерных технологий, Воронежский экономико-правовой институт, Филиал Российского государственного социального университета в г. Воронеже*

Ключевые слова: финансовое состояние, кредитные ресурсы, инвестиционная активность, денежные средства, процентные ставки

Keywords: financial state, credit resources, investment activity, money, interest rates

Аннотация: В настоящее время, несмотря на высокие потребности реального сектора в кредитных ресурсах, отечественные кредитные

организации недостаточно активно увеличивают объёмы кредитования. Это связано с макроэкономической нестабильностью в стране, процессами реорганизации в банковской системе, что, с одной стороны, препятствует снижению процентных ставок из-за повышенного риска, а с другой - мешает инвестиционной активности бизнеса.

Abstract: Now, despite high needs of real sector for credit resources, the domestic credit organizations insufficiently actively increase crediting volumes. It is connected with macroeconomic instability in the country, processes of reorganization in a banking system that, from one party, interferes with decrease in interest rates because of the increased risk, and with another - disturbs investment activity of business.

Проблема анализа финансового состояния заёмщика приобретает особое значение в процессе создания необходимых условий для реализации планов динамичного развития промышленности и достижения устойчивых темпов роста всей экономики России. Исходя из этого анализ финансового состояния в целях оценки кредитоспособности бизнеса выступает в виде отдельного, самостоятельного блока комплексного экономического анализа и требует серьёзного внимания не только со стороны кредитора, но и со стороны самого заёмщика.

При комплексном анализе тщательно исследуются все стороны финансово-хозяйственной деятельности организации в их неразрывной связи, а также определяется взаимосвязь отдельных блоков анализа для выявления влияния различных факторов на уровень кредитоспособности заёмщика и даётся оценка возможных способов снижения риска кредитования.

В условиях вступления России в ВТО перед банками – кредиторами остро встаёт вопрос безопасности предоставления кредитных ресурсов заёмщику и их возвратности, и только благодаря применению проверенной временем и постоянно совершенствующейся системы оценки кредитоспособности заёмщика банки могут минимизировать свои риски. Для этого коммерческие банки создают собственные методики кредитного анализа, уделяя особое внимание подходам к анализу финансового состояния экономического субъекта-заёмщика.

В то же время финансовое состояние заёмщика рассматривается как основной, но не единственный фактор кредитоспособности. Среди прочих факторов кредитоспособности можно назвать:

- репутацию заёмщика или его кредитную историю, определяемую своевременностью расчётов по ранее полученным кредитам, ответственностью и компетентностью руководителей;

- способность производить конкурентоспособную продукцию (работы, услуги);

- возможность при необходимости мобилизовать денежные средства из различных источников.

Анализ финансового состояния, проводимый банком-кредитором заёмщика, отличается от анализа, проводимого самой организацией для целей диагностики, выявления своих слабых сторон и резервов повышения эффективности деятельности. Банк-кредитор осуществляет анализ с меньшей детализацией, так как основными его целями являются оценка кредитоспособности заёмщика и оценка риска его финансовой устойчивости на время действия кредитного договора. Следовательно, и сама информационная база, используемая банками, отлична и значительно уже той базы, которой располагает сама организация-заёмщик.

Положение ЦБ РФ № 254-П устанавливает примерный перечень информации, необходимой для оценки финансового состояния заёмщика. В соответствии с этим перечнем, чтобы составить своё профессиональное суждение о финансовом состоянии заёмщика – юридического лица, кредитные аналитики должны изучить как данные официальной отчётности, так и иную целесообразную информацию. К официальной отчётности ЦБ РФ относят годовую и промежуточную бухгалтерскую отчётность в полном объёме, составленную на основании образцов форм, утверждённых Минфином России.

Возможность банка объективно оценить деятельность организации с помощью показателей её финансовой независимости и устойчивости, ликвидности, обеспеченности собственным капиталом, рентабельности, оборачиваемости активов полностью зависит от полноты отчётной информации и предоставления заёмщиком всех необходимых для анализа данных.

Несмотря на постоянное совершенствование бухгалтерской отчётности и постепенное сближение с требованиями международных стандартов, экономисты отмечают недостаточное соответствие содержания информационной базы финансовых документов целям и задачам финансового анализа. Среди последних положительных изменений следует отметить требование к предоставлению данных за отчётный и два предшествующих периода, что существенно расширяет возможности для анализа динамики показателей и оценки тенденций изменения имущественного финансового положения организации.

Среди минусов отчётности следует отметить излишне необоснованное укрупнение и сокращение важной детализации показателей баланса. Этот недостаток может быть компенсирован более детализированными пояснениями к бухгалтерскому балансу и отчёту о прибылях и убытках, но только для крупных и средних компаний.

Стоит отметить, что вызванные необходимостью гармонизации российских стандартов с международными частые изменения в бухгалтерской и налоговой отчетности приводят к неоднородности содержания многих данных, а значит, и к несопоставимости ряда показателей в динамике. Еще одной проблемой информационной базы является то, что отчётность составляется без учета инфляции. И поскольку официальной методики оценки статей баланса по рыночной стоимости в российской практике нет, то отечественные организации составляют балансы в основном в текущей оценке, что снижает качество отчетности из-за недостаточно объективной оценки финансового состояния и невозможности разработки прогноза развития бизнеса. Таким образом, не выдерживается в полной мере принцип достоверности информации, что требует проведения дополнительных процедур по обеспечению достоверности и качества информационной базы.

Традиционно анализ финансового положения заёмщика проводится по следующим направлениям:

- общая оценка финансового состояния на основе горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса и отчёта о прибылях и убытках;
- коэффициентный анализ (анализ показателей платежеспособности и ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности);
- диагностика вероятности банкротства

Подытожив всё вышесказанное, можно сделать вывод, что кредитоспособность заёмщика - его комплексная правовая и финансовая характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющими ему полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам. Применяемые в настоящее время и рекомендованные способы оценки кредитоспособности опираются главным образом на анализе данных о деятельности заёмщика. Но такая оценка не может дать исчерпывающую характеристику финансового состояния заёмщика.

Список литературы:

1. Никитина, Л.В. Экономический анализ: Методические указания по выполнению контрольной работы [Текст]/ Л.В. Никитина, Ю. С. Лобанова, - Архангельск: Изд-во АГГУ, 2007.-48с.

2. Оценка кредитоспособности заемщика российскими коммерческими банками (на примере ЗАО "Кыштымский медеелектролитный завод") [Электронный ресурс], - [http://knowledge.allbest.ru/bank/3c0b65625b2ad68b5c53b89421206d36\\_0.html](http://knowledge.allbest.ru/bank/3c0b65625b2ad68b5c53b89421206d36_0.html) (Дата обращения: 21.09.2014).

3. Бочарова И. В. Развитие теории и методики анализа и оценки кредитоспособности заемщика [Электронный ресурс]: авт. дисс... к.э.н.: 08.00.12/ Бочарова И. В.; [Место защиты: ВГУ]. - Воронеж, 2004 - С. 109-113. <http://economy-lib.com/razvitie-teorii-i-metodiki-analiza-i-otsenki-kreditosposobnosti-zaemschika#2> (Дата обращения: 21.09.2014).

4. Саган, Е. И. Организационно-экономический механизм управления кредитоспособностью текстильного предприятия [Электронный ресурс]: дисс ... к. э. н. : 08.00.05 / Саган Е. И.; [Место защиты: Рос. заоч. ин-т текстил. и лег. пром-сти]. - Москва, 2011.- 178 с.: ил. РГБ ОД, 61 11-8/1947 <http://economy-lib.com/razvitie-teorii-i-metodiki-analiza-i-otsenki-kreditosposobnosti-zaemschika#2> (Дата обращения: 21.09.2014).

**Давыдова Е.Ю.**

## **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: международные инвестиции; капитал; прибыль; финансовые ресурсы; наращивание экономического потенциала.

Keywords: international investments; the capital; the profit; financial resources; accumulation of economic potential.

Аннотация: Инвестирование мировых финансовых рынков осуществляется, как правило, в те отрасли и регионы, которые в будущем могут принести наибольшую прибыль, что повышает уровень страны на внешнем рынке, приводит к увеличению валового национального продукта и в целом благоприятно сказывается на деятельности предприятий и организаций.

Abstract: Investment of the world financial markets is carried out, as a rule, in those branches and regions which in the future can make the greatest profit that raises country level in a foreign market, leads to increase in a

gross national product and as a whole favorably affects activity of the enterprises and the organizations.

Под инвестициями нами понимаются денежные средства, вкладываемые в какие-либо проекты, организации, строительство, предпринимательскую деятельность с целью получения в конечном итоге прибыли. Таким образом, международные инвестиции играют важную роль в поддержании и наращивании экономического потенциала страны, а в экономическом смысле представляют собой куплю-продажу товаров особого свойства [4].

Участниками международных инвестиций являются государство в виде исполнительных органов власти, крупные корпорации и инвесторы в лице частных лиц [1]. Для привлечения инвестиций страны используют такие методы, как гарантии правительства, временные освобождения от налогов, льготы, лицензирование, преференции. Международные инвестиции способствуют большей доходности и меньшим рискам по сравнению с национальными инвестициями, поэтому первые приобретают все более широкое развитие.

В большинстве случаев инвестиционные товары относят к группе биржевых товаров, которая отвечает основным потребностям инвестора – быстрому высвобождению денежных ресурсов, свободному переливу капиталов от одного вида товаров к другому [4]. Другими словами, это означает, что товары должны свободно обмениваться на деньги, то есть являться ликвидными. Следовательно, для инвестора инвестиционный процесс имеет большое значение, если он приносит доход.

По мнению многих исследователей, для более благоприятного развития экономики России, необходимо не только привлекать международные инвестиции, но и налаживать национальное инвестирование. Так, при осуществлении инвестиций любой инвестор должен учитывать такие особенности, как риски и преимущества международных инвестиций, юридические сложности, информационные трудности, дополнительные издержки, психологические барьеры, которые чаще всего возникают при слабом знании экономики, культуры, политики других стран [3]. Как правило, российские инвесторы для международного инвестирования используют услуги брокеров соответствующих рынков, которые обеспечивают обновляемые данные финансового анализа, используя усовершенствованные технологии, компьютерные системы [2].

Преодоление последствий кризиса, осуществление ряда преобразований, структурных реформ, формирование экономической устойчивости в России привели к укреплению финансового состояния многих крупных российских банков и предприятий. Значительных размеров достиг международный сегмент рынка долговых бумаг или еврооблигаций как более альтернативный источник финансирования предприятий по сравнению с эмиссией внутренних облигаций и банковскому кредитованию [5].

В заключение следует отметить, что международные инвестиции в целом способствуют укреплению экономики страны, внешнеэкономических отношений и развитию предпринимательства.

#### Список литературы:

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. - М.: ИВЦ «Маркетинг», 2012.
2. Бандурин В. В Рацич Б. Г Чатич М. Глобализация мировой экономики и Россия. - М.: Буквица, 2010 - 279 с.
3. Жук И.Н Киреева Е.Ф Кравченко В.В. Международные финансы: Учебное пособие / Под общ. ред. И.Н. Жук. - Мн.: БГЭУ, 2011. - 149 с.
4. Зверев Ю.М. Мировая экономика и международные экономические отношения. – Калининград, 2009. – 82 с .
5. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной 2-е изд перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 608 с.

**Мартынов С.В.**

### **К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ВНЕШНЕГО АУДИТА ТРЕЙДЕРОВ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ FOREX**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: трейдинг; мониторинг; финансовый рынок; внешний аудит; валютный рынок.

Keywords: trading; monitoring; financial market; external audit; Foreign Exchange Market.

Аннотация: Трейдинг представляет собой один из тех видов деятельности, где не существует четких правил, и где два разных трейдера, руководствуясь одними и теми же методами, порой получают совершенно противоположные результаты. Единственным



показателем успеха на валютном рынке является финансовый результат или размер чистой прибыли.

Abstract: Trading is one of those activities where there are no clear rules, and where two different trader, guided by the same methods, sometimes get totally opposite results. The only measure of success in the forex market is the financial result or net profit.

После первого успеха на рынке, трейдеры склонны действовать иррационально и отходить от правил, в том числе и о тех, которым они недавно следовали. Дело в том, что занятость инвесторов варьируется от случая к случаю, и оказывается, абсолютное большинство после 2-х или 3-х безубыточных месяцев со дня вложения средств, теряет бдительность и оставляет трейдера без должного внимания, лишь изредка проверяя состояние торгового депозита. Что ж, неудивительно, что после ослабления контроля «свыше», трейдер теряет чувство бдительности и при отсутствии или частичном следовании торговой стратегии появление проблем неизбежно.

Независимый аудит становится абсолютной необходимостью для защиты инвестора, не только потому, что он защищает от ошибочных действий трейдера, но так же обеспечивает инвестора необходимой информацией по множеству вопросов.

Одними из важных моментов, на которые делается упор при анализе работы трейдера, являются:

- контроль потенциального риска: анализ сделок на определение максимально допустимого риска и управление торговой позицией для контроля убытков и максимизации прибыли, соблюдение установленных правил на общий риск портфеля и на каждую из позиций в отдельности.

- управление капиталом: важность управления капиталом лучше всего пояснить на примере анализа просадок торгового депозита. Для справки, просадка – это общая сумма денег, которую вы теряете выраженная в процентах от общего объема депозита. Здесь является важным вопрос восстановления от просадок, к примеру, при наличии на счету \$5000 и последующей потере \$2500 для возвращения к точке безубыточности нужно вернуть не 50%, а 100%, ведь с увеличением просадки нужный процент восстановления растет геометрически. Трейдеры, не имеющие должного опыта, могут столкнуться с серьезными психологическими потерями, поэтому так важен постоянный контроль за действиями трейдера, а при возникновении критических ситуаций – своевременная помощь. Необходимо держать максимальные просадки между 20 и 25 %. Как только просадки

превысят это количество, трейдеру следует прекратить торговлю, чтобы переоценить рынок и свою методику.

- определение целей: как известно, удачная точка входа – это лишь малая часть успеха. Трейдеру необходимо ставить перед собой четкие цели, согласованные с его торговой системой. По существу, как только ваша прибыль начинает превышать первоначальный риск, следует закрыть половину позиции и переместить стоп в точку безубыточности для остатка позиции. При данном методе трейдер обеспечит, в худшем случае, сделку без потерь, и у инвестора все еще имеется потенциал прибыли на остатке от позиции. Это особенно важно для краткосрочной торговли, для которой большая прибыль за одну сделку случается нечасто.

Отправной точкой в анализе работы трейдера является то, что сам трейдинг далек от принципов высшей математики и целиком сводится к пониманию целей, сопутствующих рисков и психологии. И хотя список, приведенный выше, далеко не исчерпывающий, мы полагаем, что он может оградить трейдера и, в свою очередь, инвестора от большинства проблем.

Академии, которые занимаются такими услугами, из которых ведущей является Masterforex-V, по запросам многих инвесторов решили ввести новую услугу, а именно – аудит трейдеров. Специалисты компании в состоянии провести полный независимый внешний аудит для последующего анализа и предоставления необходимой информации инвестору, включающий в себя такие услуги как:

- первоначальная проверка финансовой отчетности трейдера, его стратегии и рекомендации по найму;
- мониторинг процесса отчетности трейдера и прозрачности финансовой информации в процессе работы на доверенном счету инвестора;
- ежедневный мониторинг сделок трейдера, включая текущее видение ситуации, значительные изменения торгового депозита;
- контроль за следованием трейдера принципам торговой системы: контроль риска и управления капиталом;
- контроль за обеспечением легальных принципов;
- ежемесячный анализ эффективности работы трейдера и его торговой системы;
- четкий анализ причин просадки счета на основе детального разбора открытия, ведения и закрытия сделки;
- персональные рекомендации трейдеру по всем текущим вопросам, в том числе по вопросу торговой стратегии (ее коррекции) трейдера;

- вскрытие и разрешение психологических проблем трейдера (принцип сезонности трейдинга);
- рекомендации инвестору по найму нового трейдера в случае недобросовестного выполнения трейдером своих обязанностей.

Таким образом, в условиях нестабильности финансовых рынков возрастает необходимость проведения аудита в целях проведения своевременных корректирующих мероприятий.

#### Список литературы:

1. Найман Э.Л. Малая энциклопедия трейдера. – Киев: «Альфа Капитал: Логос», 2006.
2. Лиховидов В.Н. Фундаментальный анализ мировых валютных рынков: методы прогнозирования и принятия решений. – Владивосток, 2003.
3. Пискулов Д. Ю. Теория и практика валютного дилинга. – М.: Инфра-М, 2002.
4. Эрлих А. Технический анализ товарных и фондовых рынков. – М.: Инфра-М, 2006.

**Мычка С.Ю.**

### **ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ США И ЕВРОСОЮЗА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: валютный рынок, Резервный фонд, санкции, политическая арена, экономика.

Keywords: currency market, Reserve fund, sanctions, political arena, economy.

Аннотация: В последнее время ситуация на мировой политической арене накладывает отпечаток и на экономическую жизнь стран, в том числе и для Российской Федерации, как непосредственного участника данных событий. Санкционные меры Запада еще больше поспособствовали дальнейшему развитию партнерских отношений России с другими странами.

Abstract: Recently the situation in world political arena leaves a mark and on economic life of the countries, including for the Russian Federation, as direct participant of these events. Sanctions measures of the West promoted further development of partnership of Russia with other countries even more.

В последнее время ситуация на мировой политической арене, естественно, накладывает отпечаток и на экономическую жизнь стран, в том числе и для Российской Федерации, как непосредственного участника данных событий. Война на Украине, введение санкций США и Евросоюза против России не оставили российскую экономику без изменений. Ответные меры нашей страны также нанесли удар по экономике Запада, только в более значительных масштабах.

Что касается экономической ситуации в Российской Федерации, то рубль остается относительно стабильным. Санкционные меры Запада еще больше поспособствовали дальнейшему развитию партнерских отношений России и Азиатско-Тихоокеанского региона.

Так, например, по данным китайской статистики объем двусторонней торговли между Китаем и Российской Федерацией достиг в 2013 году 89, 21 млрд. долларов. При этом экспорт Китая в Россию вырос на 12,6%, составив 49,59 млрд. долларов. Китайский импорт из России сократился в годовом исчислении на 10,3% и равнялся 39,62 млрд. долларов. Для сравнения в 2011 году темпы роста российско-китайской торговли были зафиксированы на уровне 42,7%, в 2012 году – уже чуть более 13%. И на сегодняшний день отношения между странами направлены на еще большее сближение и сотрудничество. Как отметил С.Иванов, что отношения между Россией и Китаем «нацелены на будущее».

Ситуация на валютном рынке показывает следующее: по данным Центрального Банка Российской Федерации за последние полгода доллар и евро по отношению к российской валюте ведут себя неодинаково. Как видно из рисунка 1, курс доллара достиг минимальной отметки в первые дни июля, а максимума – 3 сентября 2014 года, затем котировка валюты США снизилась и на 6 сентября 2014 года составила 36, 9219 рублей.

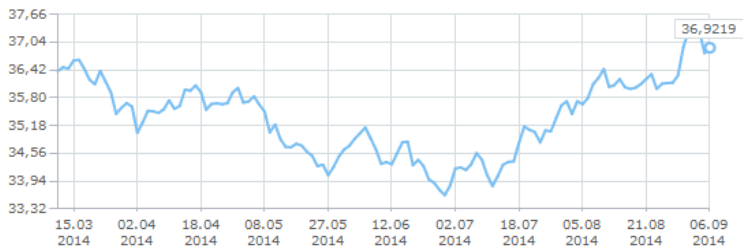


Рис. 1 Динамика курса доллара к рублю за период 15.03.2014 – 06.09.2014

Евро же в своей динамике наивысшего результата за последние полгода достиг 15 марта 2014. Минимум был зафиксирован, как и у доллара, на 1 сентября 2014 года. По состоянию на 6 сентября 2014 года котировка евро составила 47,7806 рублей (Рис.2).

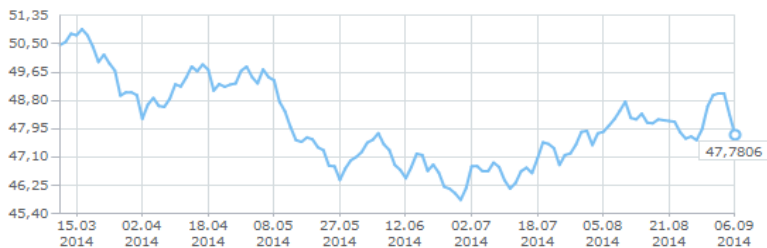


Рис. 2 Динамика курса евро к рублю за период 15.03.2014 – 06.09.2014

Что касается Резервного фонда России, то на сегодняшний день совокупный объем Резервного фонда составил 3 триллиона 387,34 миллиарда рублей, что эквивалентно 91,72 миллиарда долларов. Совокупный объем Фонда национального благосостояния составил 3 триллиона 150,50 миллиарда рублей, эквивалентного 85,31 миллиарда долларов.

Однако, несмотря на относительную стабильность, любые вмешательства в экономику ведут к изменению, или к положительному, или к отрицательному эффекту. Например, присоединенный Крым, хоть и нуждается в огромных капиталовложениях, но в перспективе должен принести российской казне неплохую прибыль.

Введение санкций также послужило хорошим толчком для того, чтобы пристальное внимание было обращено на собственную промышленность и сельское хозяйство.

#### Список литературы:

1. А. В. Пронин. О правовой природе санкций ЕС в отношении РФ // Историческая и социально-образовательная мысль. 2014.
2. И. Г. Шепелев, С. Г. Морозов. Анализ санкций против России, определение возможного их влияния на развитие отечественного оборонно-промышленного комплекса // Экономика, управление и инвестиции. 2014.

**Овсянников С.В.**

## **ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: инвестиционная стратегия; антикризисное управление; бизнес-среда; платежеспособность; рыночный механизм.

Keywords: investment strategy; crisis management; business environment; solvency; the market mechanism.

Аннотация: Для повышения результативности финансового оздоровления промышленных предприятий в кризисных условиях возникает необходимость в разработке антикризисной инвестиционной стратегии. В рамках такой стратегии выбираются наиболее эффективные формы вложения капитала, а также определяются эффективные пути и принципы формирования инвестиционных ресурсов.

Abstract: To improve the effectiveness of financial rehabilitation of industrial enterprises in a crisis there is a need to develop anti-crisis investment strategy. As part of this strategy selects the most effective forms of capital investment, and identifies effective ways and principles of investment resources.

В кризисных условиях и неблагоприятной бизнес-среде для многих промышленных предприятий распространенным явлением стало возникновение признаков банкротства и проведение мер по финансовому оздоровлению. Вместе с тем использование механизма финансового оздоровления на отечественных предприятия показывают свою низкую результативность.

По данным статистики (ФСГС) восстановить платежеспособность удается менее чем 30% отечественных промышленных предприятий оказавшимся в предбанкротном состоянии. Опыт в странах с развитыми рыночными механизмами, также свидетельствует о достаточно сдержанных результатах. Например, по данным американской ассоциации антикризисных управляющих 33% всех кризисных предприятий сразу классифицируются как безнадежные; 50% из первоначально классифицированных как годные к оздоровлению выживают. Американский опыт свидетельствует, что треть компаний, столкнувшихся с серьезными финансовыми

проблемами, становятся банкротами. Из тех, которые можно спасти, выживает лишь половина.

Следует также заметить, что финансовое оздоровление предприятий в России в отличие от зарубежной практики имеет дополнительные трудности. Главные из них: недостаточная развитость рыночных механизмов; непродуманная государственная поддержка; недостаток квалифицированных менеджеров; несовершенная структура активов (например, нехватка текущих активов и раздутых основных фондов); недоступность и дороговизна кредитных ресурсов, из-за чего у многих предприятий деформируется структура капитала предприятия.

Для повышения результативности финансового оздоровления возникает необходимость в разработке антикризисной инвестиционной стратегии. В рамках такой стратегии определяются эффективные пути и принципы формирования инвестиционных ресурсов, выбираются наиболее эффективные формы вложения капитала.

Для разработки эффективной инвестиционной стратегии предприятия находящегося в предбанкротном состоянии, следует опираться на ряд принципов финансового оздоровления.

Во-первых, предотвращать банкротство легче и дешевле, чем преодолевать его. Поэтому важно решать финансовые проблемы, пока они не разрастутся. Первыми проявлениями финансового кризиса могут быть упущенные возможности, отрицательный денежный поток, техническая неплатежеспособность (счета не оплачиваются вовремя).

Во-вторых, необходимо диагностировать критические точки, повышающие риск банкротства. К ним относятся: неправильный выбор ассортиментной и ценовой политики; отсутствие финансовой стратегии; поверхностная диагностика; невнимание к плановой и прогнозной работе, а также к управлению затратами и задолженностью; нерешительность, слишком медленное принятие решений.

В-третьих, при первых признаках кризиса следует решить стоит ли спасать предприятие, есть ли у него перспективы. Ранняя продажа бизнеса, позволит спасти часть средств и дать жизнь новому бизнесу.

В-четвертых, целесообразность проведения оздоровительных мер определяется рядом условий: основной бизнес может генерировать доходы; существуют новые источники финансирования; приходит сильная команда менеджеров.

В-пятых, проблемы следует разделить на нормальные, которые предприятие может разрешить самостоятельно, и те, которые требуют внешней финансовой, кадровой и консультационной поддержки.

В-шестых, для начала финансового оздоровления следует выделить проекты, которые могут дать наиболее быстрый результат. Такие проекты, должны дать следующие текущие результаты: остановка отрицательных денежных потоков; снятие с производства убыточных товаров; ускорение цикла движения денежных средств; поддержание активов в рабочем состоянии и с высоким коэффициентом использования; реструктуризация долгов и в целом капитала.

В-седьмых, необходимо на основе стратегии воздействовать на глубинные факторы. Например, возможны такие стратегии как выход на новые рынки, вхождение в холдинг обеспечивающий доступ к новым источникам капитала, оптимизация структуры активов, управление капиталом, для снижения риска потери управленческого контроля.

С учетом рассмотренных принципов можно выделить ряд этапов инвестиционного планирования.

На первом этапе, определяются возможности обеспечения инвестиционной деятельностью. Если предприятие находится в состоянии кризиса, его инвестиционные возможности ограничены. В зависимости от глубины кризисных явлений сокращаются ее инвестиционные возможности вследствие высокого риска и неплатежеспособности. При этом чем раньше организация начнет финансовое оздоровление, например, на стадии латентного кризиса, тем процесс оздоровления будет происходить быстрее и можно будет провести крупные инвестиционные проекты по завоеванию рынков, выпуску новой продукции.

На втором этапе, сначала выбираются проекты, для которых нужны меньшие капиталовложения, но которые дают и меньший прирост денежных потоков, а затем проекты, которые способны обеспечить быстрый рост денежных потоков. Основной акцент делается на небольшие проекты по снижению постоянных и переменных издержек.

На третьем этапе, по выделенным инвестиционным проектам прогнозируют порождаемые ими денежные потоки. Сначала эти денежные потоки отрицательные, затем они становятся положительными и окупают сделанные капиталовложения. По выбранным проектам сопоставляют динамику прироста денежных потоков предприятия, обеспечиваемого альтернативными



инвестиционными проектами, с графиком первоочередных платежей по обслуживанию и погашению долгов.

На четвертом этапе, с учетом денежных потоков, спрогнозированных по каждому из альтернативных инвестиционных проектов, рассчитывают основные показатели их эффективности - чистую текущую стоимость, внутреннюю норму рентабельности, срок окупаемости.

На пятом этапе, отбирают проекты, которые имеют наиболее высокую чистую текущую стоимость и внутреннюю норму рентабельности. Затем рассматриваются коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами. При успешной реализации проектов и росте капитализированной прибыли в дополнительные собственные оборотные средства коэффициенты будут увеличиваться.

Таким образом, формирование и реализация инвестиционной стратегии на кризисном предприятии становится решающим фактором предупреждения банкротства и восстановления докризисного уровня развития. Однако при реализации данной стратегии следует учитывать различные сдерживающие факторы, преодоление которых обеспечит успешность мер финансового оздоровления предприятия.

#### Список литературы:

1. Андрианов А.Ю. Инвестиции: учебник - 2-е изд. [Текст]/ [под ред. С.В. Валдайцев, В.В. Ковалев]. – СПб.: Проспект, 2009–584 с.
2. Бобылева А.З. Финансовое оздоровление фирмы: теория и практика [Текст] / А.З. Бобылева. - М.: Дело, 2004. – 256 с.
3. Валдайцев С.В. Антикризисное управление на основе инноваций. [Текст] / С.В. Валдайцев. – М.: Проспект, 2009. –312 с.
4. Кован С.Е. Теория антикризисного управления предприятием [Текст]/ [под ред. А.Н. Ряховской]. - М.: КНОРУС, 2009. –160 с.

**Овсянников С.В., Лободенко Ю.В.**

### **ДИАГНОСТИКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: инвестиционная деятельность; диагностика; устойчивое развитие; финансовый кризис; модернизация промышленности.

Keywords: investment activity; diagnostics; sustainable development; financial crisis; industry modernization

Аннотация: На протяжении последних десятилетий происходит смена приоритетов инвестирования, что оказывает значительное влияние на устойчивость развития промышленных предприятий. С переходом к рыночной экономике сократилась доля инвестиций на развитие промышленности. Несмотря на оживление экономики, общее состояние производственного потенциала промышленных предприятий в настоящее время определяется последствиями достаточно продолжительного и резкого спада производства и инвестиций.

Abstract: In recent decades, there is a change investment priorities that have a significant impact on the sustainability of the industry. With the transition to a market economy, while the share of investment in the development of the industry. Despite the economic recovery, the general state of the productive capacity of the industrial enterprises are now determined the effects of a rather long and sharp decline in production and investment.

В широком смысле термин «устойчивое развитие», подразумевает поддержание равновесия между взаимосвязанными элементами системы – экономикой, социальной сферой и окружающей средой. При этом предприятие должно быть способно к воспроизводству природной среды и средств производства, не допуская при этом кризисов на протяжении неограниченно продолжительного времени.

Под устойчивым развитием в узком контексте, современные исследователи [4,5] рассматривают такое состояние предприятия, в рамках которого его деятельность обеспечивает соответствующее положение на рынке при сохранении необходимого и достаточного уровня качества выпускаемой продукции, выполнение в установленные сроки всех обязательств предприятия, а также поддерживает рост операционной деятельности путем возрастания доходов и снижения удельных операционных затрат.

В условиях кризиса обеспечение устойчивого развития предполагает продолжительное противодействие дестабилизирующим факторам внешней сферы, формирующее эффективную адаптацию данных предприятий к быстроменяющемуся и разнонаправленному воздействию факторов внешнего окружения [6]. В 2009 году, в разгар финансового кризиса, в РФ произошло сокращение физического объема инвестиций в основной капитал на 15,7% или на 805,6 млн. р.

[3]. В последующие годы уже наблюдался посткризисный рост. Индексы физического объема инвестиций в основной капитал составили в 2010 году 6% (1176,1 млн. р.), а в 2011 году 8,3% (1624,7 млн. р.) [3]. В таких условиях необходимо обеспечение устойчивого развития промышленных предприятий путем адаптации к факторам внешних воздействий и внутреннего состояния предприятий.

В качестве одного из важнейших факторов обеспечения устойчивого развития промышленных предприятий, по мнению современных исследователей [4,5], выступают инвестиции.

Особенно значимую роль имеют инвестиции в сфере производства. Необходимость в производственных инвестициях связана с замещением изношенных основных фондов новыми производственными активами, которая осуществляется с помощью аккумулирования отчислений амортизации и их использования на покупку нового оборудования и модернизацию производственного потенциала. Вместе с тем, с другой стороны, расширение операционной деятельности возможно за счет новых инвестиций в производство, на совершенствование, качественное обновление машин и оборудования. Такие инвестиции в развитие производства имеют стратегический приоритет для промышленных предприятий.

На протяжении последних десятилетий происходит смена приоритетов инвестирования, что, несомненно, влияет на устойчивость развития промышленных предприятий [3]. С переходом к рыночной экономике доля инвестиций, направляемых в обновление производственного потенциала предприятий, имела тенденцию к снижению, что означало сокращение инвестиций на развитие промышленности. Несмотря на оживление экономики, общее состояние производственного потенциала промышленных предприятий определяется последствиями достаточно продолжительного и резкого спада производства и инвестиций. По данным статистики в промышленности РФ за 2011 г. коэффициент обновления составил 5,4% [2], что предопределяет конкурентные слабости отечественных предприятий. Период использования средств производства составил более 25 лет, что значительно выше, чем в ведущих зарубежных странах.

Для преодоления тенденций деградации производственного потенциала необходимо резкое наращивание инвестиционной и инновационной активности. Согласно оценкам современных исследователей [3], для реальной модернизации промышленности РФ, отечественные капиталовложения в течение ближайших 15 лет должны увеличиваться на 18% к предыдущему году. По другим

оценкам, для перехода в состояние расширенного воспроизводства объем капиталовложений должен быть увеличен вдвое, а НИОКР — втрое. Необходимость таких мер постоянно возрастает из-за высокого износа устаревших производственных фондов на многих предприятиях.

Анализируя производственный потенциал промышленных предприятий, можно выделить такие негативные факторы как спад производства и низкая загрузка производственных мощностей предприятий при одновременном сохранении неизменных размеров кадрового потенциала, затраты на которые оправданы при более полной загрузке производства. Такая ситуация ведет к увеличению доли постоянных расходов в себестоимости выпускаемой продукции и, как следствие, к убыткам и недостатку рабочего капитала. Эти процессы могут усугубляться неэффективным управлением предприятиями в кризисный период, высокими процентными ставками по банковским кредитам, значительно превышающим уровень рентабельности активов и продукции.

Существующие механизмы инвестирования не способны решить задачу обновления производственных фондов, так как финансируются за счет собственных средств предприятия [2]. При этом сохраняется фактор ограниченности инвестиционных возможностей для обновления производственного потенциала. По оценкам экспертов данный фактор занимает первое место среди факторов, препятствующих развитию промышленных предприятий.

Следует также заметить, что финансовые ресурсы промышленных предприятий, несущие основную нагрузку инвестиционной активности, весьма ограничены. Амортизационные фонды, выступающие одним из основных источников финансирования инвестиций, (в РФ по данным за 2011 г. [2]) составляли 2,2% к объему основных фондов (в 1990 г. - 14%). По данным статистики, ежегодный износ фондов в промышленности составлял 5-7%, а их восстановление 1-1,5%. Наблюдаются диспропорции по параметрам износ и восстановление, что ведет к почти полному износу основных фондов.

Процессы инвестирования характеризуются рядом особенностей их отраслевой структуры. В 2011 году наибольшую долю в структуре инвестиций РФ [3] имели: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых (13,3%); транспорт и связь (27,9%); производство и распределение электроэнергии, газа и воды (9%); строительство (3,1%); операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (15,4%); оптовая и розничная торговля, ремонт (3,2%);

производство кокса и нефтепродуктов (2,5%); металлургия и выпуск металлических изделий (2,1%) и т.д.

В структуре инвестиций РФ данные отрасли имели следующие доли: выпуск оборудования (0,7%), изготовление автомобилей (0,6%), выпуск электрооборудования и электронного оборудования (0,3%) и т.д. Удельный вес инвестиций в сферу машиностроения снизился, что, создает технический барьер развития промышленности в целом. Отрицательным моментом также является стабильное снижение инвестиции в легкую промышленность и быстрое снижение капиталовложений в аграрные отрасли.

Для обеспечения устойчивого развития предприятий также заслуживает внимание вопрос о совершенствовании структуры источников производственных инвестиций. В 2010 и 2011 гг. в РФ увеличилась доля собственных средств в структуре инвестиций в основной капитал [2]. Так в 2010 г. возросла с 37,1% до 41%. В 2011 г. увеличилась с 41 до 42,7%. Соответственно сократилась доля привлеченных средств. Доля банковских кредитов в структуре источников инвестиций в 2010 году сократилась с 10,3% до 9%, а в 2011 г. с 9% до 7,7%.

Таким образом, для обеспечения устойчивого развития предприятия механизм инвестирования должен быть направлен на целенаправленные изменения внутренней среды с учетом будущих перемен во внешней среде. В результате в качестве ключевых факторов успеха такого механизма выступают: долгосрочная перспективность; сбалансированность инновационной, производственной и маркетинговой деятельности; ориентированность на обеспечение конкурентных преимуществ, а также инновационность реализуемых проектов.

#### Список литературы:

1. Об инвестиционной деятельности в РФ осуществляемой в форме капитальных вложений [Электронный ресурс] фед. закон N 39-ФЗ от 25 февраля 1999 года / Правовая система Консультант плюс.
2. Краткосрочные экономические показатели Воронежской обл., июль 2012 года: Воронежстат. – Воронеж, 2012. – 27 с.
3. Россия в цифрах. 2012: Крат. стат.сб./Росстат- М., 2012.– 573 с.
4. Андрианов А.Ю. Инвестиции: учебник – 2-е изд. [Текст]/ [под ред. С.В. Валдайцев, В.В. Ковалев]. – СПб.: Проспект, 2009 –584 с.
5. Инвестиции: учебное пособие / Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова [и др.]. – М.: КНОРУС, 2010. – 496 с.

6. Концепция механизма антикризисного управления для обеспечения устойчивого развития промышленных предприятий [Текст]: монография /Л.В. Шульгина, С.В. Овсянников: Воронеж. гос. университет инженерн. технологий. – Воронеж.: ВГУИТ, 2012. – 280 с.

7. Механизм антикризисного управления на основе современных инструментов менеджмента промышленных предприятий: монография / Л.В. Шульгина, С.В. Овсянников. - Воронеж: ВГТА, 2011.-286 с.

**Станчин И.М.**

## **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: экономическое развитие; промышленное развитие; минеральные ресурсы; национальная экономика; диверсификация производства.

Keywords: economic development; industrial development; mineral resources; the national economy; diversification of production

Аннотация: В начале XXI-го столетия экономическое развитие многих стран мира достигло своего апогея, и сохранение их прежних темпов роста экономики и процветания по многим причинам становится затруднительным, а порой и невозможным. В особой мере это относится к развитым странам Западной Европы.

Abstract: In the beginning of the XXI-st century economic development of many countries in the world has reached its peak, and the preservation of their previous rate of economic growth and prosperity for many reasons, it becomes difficult and sometimes impossible. In particular as it relates to the developed countries of Western Europe.

Одной из главных причин стагнации и снижения темпов роста экономического развития стран Западной Европы являются не столько проблемы бизнеса, повышения планки требований рынка, кризисные и финансовые ситуации, сколько внутренние проблемы, обусловленные недостаточной сырьевой базой собственных территорий.

Недра Западной Европы обладают различными ископаемыми ресурсами: нефть, уголь, природный газ, железо, свинец, цинк, бокситы, золото, ртуть, калийные соли, самородная сера, мрамор и другие виды полезных ископаемых. Однако наличие этих ценных полезных ископаемых даже взятых в совокупности не обеспечивает

внутренние потребности стран этого региона в важнейших видах энергоносителей и металлических руд. В результате интенсивного промышленного развития и роста численности населения угольные ресурсы Великобритании, Германии в значительной мере истощены. Так, добыча каменного угля уменьшилась с 50-х годов в 2,5 раза, выплавка железной руды – в 6 раз и поэтому ежегодно осуществляется её импорт в объеме более 100 млн. т из Америки, Африки и Австралии. Собственных энергетических ресурсов для обеспечения жизнедеятельности также недостаточно, поскольку добыча нефти лишь наполовину обеспечивает внутреннюю потребность.

Поэтому местная экономика в большой степени зависит от их импорта. Основная часть нефти и газа поступает из «беспокойных» зон мира — стран Ближнего и Среднего Востока и Африки. Значителен их импорт из России. Так, экспорт России газа в Европу составляет в последние годы 140-180 млрд м3, что покрывает 25% потребности ЕС.

В среднем за 2007-2011 гг. ВВП многих стран ЕЭС имел минимальный рост, а в Великобритании – даже сокращение на 2,07%. В результате за этот период ВВП стран ЕЭС возрос на 397,4 млрд. долл. США, что составляет 79,5 млрд. долл. США, или 0,42% в год (табл. 1).

Таблица 1 - Темпы роста ВВП стран ЕЭС в 2007-2011 гг. (в текущих ценах, млрд. долл. США)[1, с.79-126]

Страны	2007 г.	2011 г.	В целом за 2007-2011, %	В среднем за год, %
Великобритания	2824,2	2531,9	-10,35	-2,07
Германия	2465,6	2592,6	+1,05	+0,21
Испания	1037,0	1063,4	+2,54	+0,51
Италия	1552,4	1580,8	+1,83	+0,37
Франция	1885,5	1996,6	+5,89	+1,18
Еврозона	9024,8	9421,6	+4,4%	+0,81
Итого	18789,5	19186,9	+2,11	+0,42

Темпы роста ВВП стран ЕЭС за указанный период низки, но следует ожидать, что уже в ближайшем будущем они получат ещё большее снижение. Это обусловлено, прежде всего, тем, что страны мира, служащие прежде сырьевым придатком ЕЭС, получают в настоящее время с каждым годом все большие темпы экономического развития.

На территории развивающихся стран сконцентрировано порядка 50% мировых нетопливных минеральных ресурсов, 2/3 запасов нефти и около 50% природного газа, при этом они производят менее 20% продукции обрабатывающей промышленности. В этих странах находятся 90% промышленных запасов фосфатов, 88% кобальта, 86% олова, более 50% медной и никелевой руд. Потребление этих ресурсов в мире на фоне сокращающихся мировых запасов ежегодно возрастает, а следовательно возрастает их значимость в экономическом развитии.

В современных условиях развития экономических процессов это служит основой развития национальных экономик и обуславливает собственное потребление ресурсов, сокращение импорта сырья, вследствие чего значительная часть импортируемого в западноевропейские страны сырья будет служить продуктом собственного потребления развивающихся стран.

В противовес странам ЕЭС темпы роста ВВП стран, обладающих значительными природными и трудовыми ресурсами, получили в 2007-2011 гг. значительный экономический рост. К ним относятся, прежде всего, страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), которые за указанный период увеличили объем ВВП на 6185,7 млрд. долл. США, или в 1,8 раза (табл. 2).

Таблица 2 - Темпы роста ВВП стран ЕЭС в 2007-2011 гг.  
(в текущих ценах, млрд. долл. США) [1. с. 76-115]

Страны	2007 г.	2011 г.	2007-2011, %	В среднем за год, %
Бразилия	1408,1	2451,5	74,1	+14,82
Россия	1284,9	1895,1	47,5	+9,50
Индия	1206,1	1897,5	57,3	+11,46
Китай	3701,1	7541,8	103,8	+20,76
Итого	7600,2	13785,9	81,39	+16,28

Среднегодовой темп роста ВВП стран БРИК составил за 2007-2011 гг. 1237,1 млрд. долл. США, или более 16%, что в 15,6 раза больше, чем в странах ЕЭС.

Среди других стран группы G20, имеющих достаточно высокие темпы среднегодового роста ВВП в 2007-2011 гг. имели Индонезия – 19,2%, ЮАР – 8,55%, Австралия – 5,64, Канада – 4,31%.

Вырисовывается, таким образом, логическая закономерность более ускоренного развития экономики в странах, обладающих высоким естественным потенциалом.



В 2000-2012 гг. ВВП России имел высокие темпы роста. Этот период характерен для России, как период возрождения национальной экономики. Особенно наглядно это прослеживается на фоне сравнения роста ВВП с пяти ведущими странами мира в течение 2000-2012 гг. (табл. 3).

Таблица 3 - Сравнение темпов роста ВВП России с пятью ведущими странами мира, млрд. долл. США [2, 3]

Страны	2000 г.	2010 г.	2012 г.	2000-2012 гг.
США	10289,7	14958,3	16244,6	1,58р
Китай	1192,8	5949,8	8227,1	6,90р
Япония	4731,2	5495,4	5959,7	1,26р
Германия	1886,4	3304,4	3428,1	1,82р
Франция	1326,3	2565,0	2612,9	1,97р
Россия	259,4	1524,9	2014,7	7,77р

В течение 2000-2012 гг. ВВП России увеличился в 7,77 раза, опередив по темпам роста Китай, и по его объему страна находится в восьмерке ведущих стран мира.

Но это не является для России каким-то пределом. Прогноз ВВП 10 ведущих стран мира по версии PhotiusCoutsoukis показывает, что каждое последующее десятилетие ВВП России будет возрастать в геометрической прогрессии и к 2050 г. Россия станет одним из лидеров наиболее развитых стран мира. [4]

Россия самодостаточная страна. Она имеет мощный и разнообразный природно-ресурсный потенциал, способный обеспечить необходимые объемы собственного потребления и экспорта. Её недра содержат практически все 100% элементов таблицы Менделеева. На сегодняшний день в России открыто и разведано около 20 тыс. месторождений полезных ископаемых. Она занимает первое место в мире по запасам природного газа, каменного угля, железных руд, ряда цветных и редких металлов, торфа, а также занимает ведущее место в мире по запасам земельных, водных и лесных ресурсов, запасам других природных ресурсов. Это обуславливает важную роль, которая играет Россия в мировом минерально-сырьевом комплексе. Из общего объема полезных ископаемых добываемых в мире, на ее долю приходится 28% природного газа, 55% апатитов, 26% алмазов, 22% никеля, 16% каменных солей, 14% железной руды, 13% цветных и редких металлов, 12% нефти, 12% каменного угля и др. [5]

Страна располагает достаточными человеческими ресурсами – грамотными и умелыми, наделенными природой высокими

умственными и физическими способностями. Уникальный природно-ресурсный потенциал России при его эффективном использовании является одной из важнейших предпосылок устойчивого её развития как в настоящее время, так и на длительную перспективу.

России не страшны никакие внешние угрозы и санкции. Они лишь будут стимулировать развитие национального самосознания и развития экономики за счет диверсификации производства и углубления процесса переработки продукции.

#### Список литературы:

1. Источник: Статистическое приложение. В кн.: Анализ экономической повестки группы G20 и текущее экономическое положение входящих в неё стран. Научные доклады. – Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Издательский дом «Дело», М.: 2013, с. 70-134

2. Иван Кушнир. [http://www.be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp\\_russia.html](http://www.be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_russia.html)

3. The World Bank: World Development Indicators, 2013. Gross Domestic Product 2012.

<http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info>

4. Прогноз ВВП. <http://gotoroad.ru/st/prognoz-vvp>

5. Природно-ресурсный потенциал мировой экономики. <http://knowledge.allbest.ru/international/>

## ОБРАЗОВАНИЕ

Гура Г. М.

### **ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: компетентность, компетенция, модель, способность, преподаватель высшей школы, высшее учебное заведение.

Keywords: competence, model, ability, lecturer graduate school, institution of higher education.

Аннотация: В данной статье предпринята попытка анализа проблемы моделирования компетенций преподавателя высшей школы в связи с повышением требований к их профессиональным знаниям и навыкам, владению передовыми методами и технологиями, личной ответственности за качество формирования всесторонне развитых специалистов.

Abstract: This paper attempts to analyze the problem of modeling competencies high school teacher in connection with the increasing demands of their professional knowledge and skills, the possession of advanced techniques and technologies of personal responsibility for the quality of the formation of well-rounded professionals.

В последние годы за рубежом службами развития персонала используются компетентностные подходы, в том числе под отдельных заказчиков. В отношении применения этого подхода по отношению к преподавателям высшей школы ведутся активные дискуссии, так как глобализация и мобильные рынки труда предъявляют к выпускникам вузов новые требования: способность работать в нестандартных ситуациях, адаптивность, возможность результативно работать уже в начале карьеры, готовность повышения квалификации и обучения в течение всего профессионального периода жизни и т. д.

Современная жизнь диктует изменение отношения к качеству обучения студентов высшей школы, так как со стороны работодателей и всего общества в целом возрастает недовольство качеством подготовки специалистов. Возникает необходимость развития профессиональных квалификаций трудовых ресурсов для европейского рынка труда. Однако, несмотря на все эти жизненные

реалии, в российской высшей школе отсутствует дискуссия по поводу целесообразности применения компетентностного подхода с анализом сильных и слабых его сторон. Но время не стоит на месте, и оно требует изменений всех социальных институтов общества, а особенно высшей школы, которая должна коренным образом переосмыслить свои функции на данном этапе развития нашего государства. Стимулом к разработке ГОС ВПО третьего поколения на основе компетентностного подхода послужило вхождение России в Болонский процесс. Данные стандарты закрепляют критерии, с помощью которых можно определять и оценивать качество подготовки будущих специалистов. Важная особенность новых стандартов заключается в том, что в отличие от стандартов второго поколения результатом подготовки специалистов помимо профессиональных навыков является сочетание квалификации с социальным поведением, способностью работать в группе, инициативностью, способностью принимать решения.

В международных и отечественных нормативных актах, касающихся данной сферы, отмечается ключевая роль преподавательских кадров высшей школы, так как получение студентами необходимых компетенций возможно только с помощью компетентных преподавателей.

Сразу хотелось бы определиться с терминами. В отечественной науке под профессиональной компетентностью понимается определенное психическое состояние, позволяющее человеку действовать самостоятельно и ответственно, обладать способностью и умением выполнять определенные трудовые функции; иметь специальное образование, владеть широкой общей и специальной эрудицией, потенциальной готовностью решать задачи со знанием дела. Компетентность определяется как совокупность свойств личности, которые позволяют эффективно выполнять деятельность по решению задач в определенной сфере. Несколько отличается от этого понятия интересующее нас понятие компетенции. Компетенция - это то, на что претендует человек, это круг вопросов в которых он хорошо осведомлен, обладает познаниями и опытом. Это характеристика не самого человека, а параметр его социальной роли, способность его реализовать свою компетенцию. И, если он соответствует своей социальной роли, считается, что обладает компетентностью по определенному кругу вопросов. Можно сказать, что компетентность – это достижение конкретного специалиста, она показывает уровень освоения им компетенции. Ядро компетенции – это деятельностные способности личности, совокупность способов действий в

определенных условиях. Если говорить о профессиональной компетентности преподавателя то ее можно определить как совокупность знаний и умений, а также способностей, которые характеризуют его профессиональную деятельность как педагога и ученого. Компетенции характеризуют человека, а не его работу. [4. С.31] В современной российской педагогике компетенции понимаются как «личностная составляющая профессионализма» (Т. Ю. Базаров), как «результат и критерий качества подготовки специалиста» (А. Г. Бермус, И. А. Зимняя), а также как «новый подход к конструированию образовательных стандартов» (А. В. Хуторской). [1, С. 58–59]

Существует проблема создания моделей компетенций без анализа реальных потребностей рынка, так как необходимо сначала определить цели, для реализации которых данная модель разрабатывается. Таких целей может быть несколько.

Для усиления эффективности коммуникации между руководством вуза с преподавательским составом необходима выработка конкретных требований к «идеальному образу преподавателя», так как зачастую руководство не может конкретизировать свои претензии к преподавателю, который по своим личностным, гражданским и профессиональным качествам не способен эффективно выполнять работу, которая необходима для обеспечения качественной подготовки специалистов.

Существует также необходимость создания инструмента, закрепляющего высокий уровень требований, для обеспечения более объективного отбора кандидатов на должность преподавателя, что позволит значительно повысить качество отбора.

Самой главной целью можно назвать повышение престижа учебного заведения, так как в условиях конкуренции на рынке образовательных услуг уровень качества подготовки специалистов является основным показателем конкурентоспособности вуза. Использование системы компетенций позволяет продемонстрировать будущему работодателю, какие компетенции вуз стремится обеспечить будущему выпускнику и какие требования в связи с этим предъявляются к преподавателям, ведь главным из факторов, влияющих на качество учебного процесса, является уровень профессиональной компетентности преподавателей.

Высшее учебное заведение с учетом своих целей должно создать модель компетенции преподавателя. Однако, существуют определенные подходы к созданию моделей компетенции, в том числе преподавателей высшей школы. Общеизвестно, что верхними уровнями компетенции признаются следующие компетенции:

- компетенции, характеризующие личностные качества человека (компетенции ценностно – смысловой ориентации в мире, компетенции в социально – гражданской сфере, компетенции интеграции и т. д.);

- компетенции, характеризующие его коммуникативные качества (компетенции социального взаимодействия с обществом и в личной жизни, компетенции общения и т. д.);

- компетенции, характеризующие деятельность человека вне отношения к виду и уровню сложности деятельности (компетенции познавательной деятельности, компетенции управления информацией, профессиональные компетенции и т. д.).

Хотелось бы обратить внимание на необходимость учета при формировании модели компетенций преподавателя высшего учебного заведения правовой компетенции, так как модернизация системы образования в России обусловила рост социально – правовой активности педагогических работников. Эта компетенция определяется уровнем правосознания и правовой активности преподавателя, она требует переосмысления собственных ценностей и идеалов. Очень важным видится направление повышения уровня электоральной культуры студентов, так как в последнее время молодежь утратила интерес к участию в формировании органов государственной власти и местного самоуправления. А это является крайне негативным явлением, ведь молодежь – это будущее нашего государства и именно она должна влиять на политические процессы в России.

Преподаватель, обладая высоким правовым потенциалом, должен быть готов к участию в формировании правовой культуры студента, осознающего свои права и свободы и не посягающего на права иных членов общества. Проблема осложняется довольно высоким уровнем правового нигилизма молодежи. Перед преподавателем стоит задача «формирования поколения уважительно относящегося к праву». [5, С. 94-96.]

Очень важной составляющей модели компетенций, на наш взгляд, является общекультурная компетенция преподавателя, так как высшая школа всегда была и остается важнейшим интеллектуальным источником развития общества. Для того, чтобы в настоящее время оценить грамотность человека недостаточно наличия специальных знаний, очень важно разностороннее развитие личности, свободно ориентирующейся в отечественной и мировой культуре, современных ценностях. Высококвалифицированные кадры должны обладать высокой нравственностью и интеллигентностью. Для подготовки

таких специалистов требуются преподаватели, обладающие таким же уровнем подготовки и имеющие возможность передачи своих знаний и навыков в данной сфере, педагог в данном случае становится носителем культуры общества. Не будем забывать, что образование – это не только передача опыта одного поколения другому, но это также сохранение, передача и приумножение культуры общества.

Исходя из вышеизложенного, формирование модели компетенций преподавателя высшей школы представляется крайне важным процессом, так как новая модель образования, по убеждению ученых, должна интегрировать интеллектуальные, физические, политические, социальные и эстетические аспекты знаний, ибо компетентность человека должна выступать в ее самых различных проявлениях: в учебе, работе, сфере заботы о здоровье, культуре, политике, экологии, мире. С учетом нового широкого понимания компетентности предлагается разрабатывать новое содержание образования. Новые учебные программы должны строиться, исходя из новой концепции взаимоотношений между вузом и остальными общественными институтами в рамках стратегии развития компетентности человека.

#### Список литературы:

1. Бахматова, Т. Г. Оценка конкурентоспособности работников с позиций обладания ресурсным потенциалом трудовой мобильности / Т. Г. Бахматова // Проблемы повышения конкурентоспособности трудовых ресурсов: материалы межрегион. науч.-практ. конф. – Бийск: Печатный двор, 2007.
2. Исаева, Т. Е. Классификация профессионально-личностных компетенций вузовского преподавателя /Т. Е. Исаева [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.portalus.ru/modules/shkola/>.
3. Калашникова, О. В. Общекультурная компетенция как личностная характеристика преподавателя высшей школы / О. В. Калашникова // Молодой ученый. — 2013. — №11. — С. 608-611.
4. Ларина, Е. В. Компетентностный подход к оценке потенциала преподавателя высшей школы /Е. В. Ларина. Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса, 2011, № 1 (14).
5. Хасия, Т. В. Правовая компетентность в профессиональной деятельности преподавателя высшей школы / Т. В. Хасия // Педагогика: традиции и инновации: материалы междунар. науч. конф. — Челябинск: Два комсомольца, 2011.

Караванов А.А., Устинов И.Ю.

## ОСНОВАНИЯ СРЕДОВОГО ПОДХОДА К ОРГАНИЗАЦИИ ВОСПИТАНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ ВУЗА

*Военный учебно-научный центр Военно-воздушных Сил  
«Военно-воздушная академия им. проф. Н.Е. Жуковского и  
Ю.А. Гагарина» (г. Воронеж)*

Ключевые слова: средовой подход, образовательный процесс, воспитание, личность человека.

Keywords: environmental approach, the educational process, education, personality rights.

Аннотация: В данной статье рассматривается проблема повышения эффективности воспитательного процесса, организуемого в вузе, посредством влияния на него специально создаваемой воспитательной среды и ее факторов.

Abstract: This article discusses the problem of increasing the effectiveness of the educational process, organized by the university, through its influence on him specially created educational environment and its factors.

Средовой подход в воспитании базируется на комплексе научно-философских представлений о том, чем является личность, среда, как они связаны друг с другом, каким может и должно быть опосредованное управление процессом развития и формирования личности человека. Следовательно, базовыми понятиями процесса реализации средового подхода в воспитании будет являться личность воспитуемого и среда, в которой эта личность воспитывается.

Под *личностью человека* понимают совокупность его социально и жизненно важных качеств, приобретенных им в процессе социального развития [2]. Рассматривая личность, прежде всего, рассматривают структуру этой личности. В *структуру личности* обычно включают способности, темперамент, характер, мотивацию и социальные установки.

В научной теории и практике существуют различные подходы к определению понятия «среда», обуславливаемые содержанием того или иного научного направления: в философии (И.А. Тен, Э. Фром) - пространство, окружение, место; социологии (П.И. Сорокин) - совокупность условий, факторов, влияний, возможностей развития



субъектов, воспитательный фактор общества, коллектива (20-90-е гг. XX в.); психологии (Л.П. Буева, Дж. Гибсон, М. Хедметс) - фактор развития и образования личности (80-90-е гг. XX в.) [3].

В своих научных работах Ю.С. Мануйлов выделяет две модели среды «молекулярную» и «факторную». Для построения воспитательной среды военного вуза наиболее целесообразно использование «факторной» модели, поскольку она отражает факторное окружение человека, которое может быть как *искусственным*, так и *естественным*.

Исходя из научных работ Данило Ж. Марковича, под *естественной средой* в данном исследовании понимается совокупность природных факторов: вода, ветер, земля, животный и растительный мир, а *искусственная среда* характеризуется как продукт человеческого труда [4].

Одной из основных составляющих искусственной среды является *социальная среда* человека. Л.П. Буева считает, что социальная среда складывается из действия различных факторов, включая состояние общественного сознания, его содержание, формы, средства и методы воздействия на личность в системе общественного обучения и воспитания, средства массовой коммуникации (печать, радио, телевидение, кино, интернет), а также психологии групп, в которых личность живет, общается, работает, учится; тех норм, правил, систем ценностей, которые регулируют поведение людей в группе; объема информации, которую общество предоставляет своим членам, а главное – ее содержания и характера; особенностей духовного облика окружающих людей, их образовательного и культурного уровня, установок, идеалов, интересов, мотивов поведения, ценностей и мировоззрения [1].

Нельзя не отметить, что факторная модель в полном объеме дает возможность рассмотреть детали построения и функционирования среды. Однако нельзя не учитывать, что факторная модель ограничивает свободу индивидуума обстоятельствами, избежать которых субъекту не дано, следовательно, индивидуум занимает то объективную, то субъективную позицию, становится объектом формирования и субъектом своего развития в среде.

Еще одним немаловажным элементом факторной модели построения среды является процесс адаптации индивидуума к среде или другими словами – процесс социализации.

По мнению А.В. Мудрика, социализация происходит как процесс стихийного взаимодействия человека с окружающей его средой и стихийного влияния на него различных, порой разнонаправленных,

обстоятельств жизни общества. В то же время нельзя не учитывать, что на те или иные категории людей в процессе социализации оказывает существенное влияние государство путем создания целенаправленных воздействий, имеющих непосредственное отношение к процессу развития и воспитания человека (например, целевое военно-патриотическое воспитание, эстетическое воспитание и т.п.) [5].

Следовательно, одним из эффективных путей воспитания человека в обществе является путь через создание среды с необходимыми параметрами (в зависимости от того, какое воспитание должен получить человек).

Е.Н. Князев в своей работе пишет «...если мы будем «укалывать» среду в нужное время и в нужном месте, топологически согласовано с ее собственными структурами возбуждать, то она будет развертывать перед нами все богатство своих форм и структур».

Среды могут создаваться как стихийно, так и целенаправленно. Поэтому в нашей работе среда с преобладанием направленного процесса влияния будет именоваться *специфической средой*, а среда, формируемая стихийно – *стихийной средой*. Однако необходимо учитывать, что любая среда, даже специфическая, будет обладать элементами как целенаправленного влияния, так и элементами стихийного влияния.

В своей работе Н.Ю. Калашникова выделяет следующие признаки, характеризующие воспитательную среду:

- понятия «воспитательного пространства» и «воспитательной среды» определяются «профессионально-деятельностной» точкой зрения;

- воспитательное пространство задается совокупностью воспитательных процессов и сред, является производным от них, однако к ним не сводится;

- границы воспитательного пространства задаются масштабом профессиональной деятельности обучаемых и являются гибкими, могут расширяться и сужаться. Деятельность, замкнутая рамками отдельного образовательного учреждения, уничтожает единство и непрерывность пространства, сводя его к набору мест воспитания;

- понятие воспитательной среды рассматривается с управленческой профессионально-деятельностной позиции, поскольку выделяют две специфических особенности воспитательной среды: одной является наполненность, насыщенность ее воспитательными ресурсами (ресурсный потенциал); другой - способ организации (структурированность). Значение понятия «ресурс» подразумевает,

прежде всего, предмет организационно-управленческой деятельности, так как требует его формирования, обеспечения и распределения.

Таким образом, результатом процесса воспитания в вузе, в том числе и в военном, будет являться набор необходимых умений и навыков, эмоционально-ценностное, эмоционально-устойчивое отношение к окружающему миру. Воспитательная среда в данном случае выступает катализатором в процессе воспитания и будет являться толчковым механизмом профессионально-личностного развития и саморазвития. Следовательно, процесс воспитания с точки зрения деятельностного подхода является систематически организованным процессом с определенной последовательностью передачи знаний и опыта. Воспитательная среда выступает в роли набора определенных событий, пространственных обстоятельств, дающих условия для развития и воспитания. Среду военно-образовательного учреждения можно представить как частный случай такой среды.

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что воспитательная среда – результат деятельности, причем не только созидательной, но и объединяющей. Чтобы получить воспитательную среду, мы должны определить основные ее компоненты и то, что должно их связывать, установить моделируемые связи, вписать в эту деятельность обучающихся. Только тогда мы сможем рассчитывать на то, что воспитательная среда станет существенным фактором личностного развития. В противном случае отдельные компоненты среды будут разнородно влиять на обучающихся, причем эти влияния отнюдь не обязательно будут позитивными, и даже в том случае, если они будут таковыми, их влияние будет значительно снижено за счет отсутствия согласованности действий различных компонентов среды. Понятно, что неорганизованная в воспитательном плане среда способна свести на нет все усилия педагогов по организации воспитательной работы. Следовательно, наиболее существенной качественной характеристикой воспитательной среды является целостность, так как в этом случае обеспечивается эффективность ее влияния на личность воспитуемого.

Однако при формировании воспитательной среды военного вуза необходимо учитывать тот факт, что она создается в специализированной, специфической среде военно-служебных отношений, которые, исходя из своей замкнутой сферы развития, обладают повышенной конфликтностью. Поэтому целесообразно в процессе построения воспитательной среды учитывать

конфликтологическую составляющую военно-профессиональной подготовки военных специалистов.

#### Список литературы

1. Буева Л.П. Социальная среда и сознание личности.-М.: МГУ, 1968. -267 с.
2. Военная психология / под. ред. А.Г. Маклакова Р. – М.: ПИТЕР, 2004. - 106 с.
3. Калашникова Н.Ю. Воспитательная среда вуза как фактор личностно-профессионального становления студентов: дис. пед. наук / Н.Ю. Калашникова. - Чита, 2007. – 158 с.
4. Маркович Д.Ж. Социальная экология: Кн. для учителя; Пер. с серб.-хорв. - М: Просвещение, 1991. - 176 с.
5. Мудрик А.В. Введение в социальную педагогику. Учебное пособие для студентов. – М.: Институт практической психологии, 1997. - 365 с.

## ЭКОНОМИКА

Казьмина И.В.

### **АНАЛИЗ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И СОДЕРЖАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЕЁ ОБЕСПЕЧЕНИЮ**

*Воронежский государственный технический университет*

Ключевые слова: Экономическая безопасность, угроза безопасности, меры безопасности.

Аннотация: Уточнен перечень угроз экономической безопасности предприятия с учетом информационной составляющей и определены их качественные характеристики. Определен перечень основных организационно-технических мероприятий по устранению выявленных угроз.

Keywords: Economic security, security threat, security measures.

Abstract: To specify the list of threats to economic security, taking into account the information component and are defined by their quality characteristics. A list of major organizational and technical measures to address the identified threats.

Угрозы в сфере предпринимательства снижают эффективность и надежность функционирования предприятий, а в отдельных случаях, приводят к их банкротству. Формирование эффективного механизма обеспечения экономической безопасности предприятия во многом зависит от качества построения и функциональных свойств таких его подсистем, как планирования и разработки стратегий и решений, информационно-аналитической, формирования бюджета механизма обеспечения экономической безопасности, обоснования перечня конфиденциальных сведений, оценки эффективности механизма, разработки рекомендаций и коррекции механизма обеспечения экономической безопасности, так и от подсистемы информационной безопасности - одной из существенных подсистем указанного механизма.

Смещение акцентов разработчиков подсистем информационной безопасности на технические аспекты требуют кардинального пересмотра и изменения роли подсистемы информационной безопасности в деле обеспечения экономической безопасности

предприятия. Узкая трактовка подсистемы информационной безопасности как подсистемы технической защиты информации может привести к диспропорциональности в методологии построения устойчивых производственных систем и систем обеспечения экономической безопасности, а также к необоснованному отказу комплексного применения организационно-технических мероприятий (мер) по обеспечению экономической безопасности предприятия, включающих техническую защиту информации.

В этой связи, целью настоящей статьи является разработка перечня угроз экономической безопасности предприятия с учетом информационной безопасности как части механизма обеспечения экономической безопасности предприятия и определение перечня основных организационно-технических мероприятий (мер) по устранению этих угроз. При этом под экономической безопасностью предприятия в дальнейшем будем понимать наличие состояния защищенности интересов владельцев, руководства и клиентов предприятия, а также материальных ценностей и информационных ресурсов от внутренних и внешних угроз.

Конфиденциальность информации в неразрывной её связи с ценностью (стоимостью в денежном выражении) обусловила поставку задачи построения системы обеспечения экономической безопасности предприятия с учетом информационной безопасности, предназначенной для защиты информации от утечки по техническим каналам и от несанкционированного доступа к средствам вычислительной техники и беспроводным сетям передачи данных информационных систем.

В последние годы особое значение в экономической безопасности предприятий, использующих информационные технологии, приобрело глобальное информационное пространство с множеством информационного контента, способного нанести значительный вред финансовому состоянию предприятия. Так, например, если коммерческая организация допускает утечку более 20% важной внутренней информации, то она в 60 случаях из 100 банкротится [1].

Различают восемь функциональных составляющих экономической безопасности организации, под которыми понимаются существенно отличающиеся друг от друга направления экономической безопасности организации. Эти основные составляющие: финансовая, интеллектуальная, кадровая, технологическая, правовая, силовая, информационная и экологическая. Исходя из этого, при построении системы экономической безопасности предприятия, использующего

информационные технологии, необходимо учитывать возможности угрозы по указанным выше составляющим.

Внешние и внутренние угрозы в сфере промышленного производства снижают эффективность и надежность функционирования предприятий, а в отдельных случаях, приводят к прекращению их деятельности. Соотношение внутренних и внешних угроз в соответствии с [2] приведено на рисунке 1.



Рисунок 1 – Соотношение внутренних и внешних угроз экономической безопасности предприятия

Это соотношение характеризуется следующими показателями: 81,7% угроз совершается либо самими сотрудниками предприятий, либо при их прямом или опосредованном участии (внутренние угрозы); 17,3% угроз – внешние угрозы или преступные действия; 1,0% угроз – угрозы со стороны случайных лиц.

На основе системного анализа потенциальных потерь в производственной деятельности предприятия разработан перечень основных внешних и внутренних угроз экономической безопасности предприятия по всем восьми функциональным составляющим. В таблице 1 приведен перечень угроз экономической безопасности предприятия. Каждая из перечисленных в данной таблице угроз влечет за собой определенный ущерб (потери) – моральные, материальные, финансовые и другие, а мероприятия и меры по противодействию выявленной угрозе призваны снизить ее величину до приемлемого уровня. В целом обеспечение экономической безопасности предприятия требует комплексного подхода к преодолению угроз, перечисленных в таблице 1.

Таблица 1 – Основные угрозы экономической безопасности предприятия, использующих информационные технологии

№	Угроза	Качественная характеристика угрозы	Характер угрозы	Источник опасности
1	Противозаконные действия отдельных лиц и организаций административного аппарата, в том числе и налоговых служб	Подобные действия снижают эффективность и надежность функционирования предприятий, а в отдельных случаях, приводят к прекращению их деятельности из-за опасности экономического, социального, правового, организационного, информационного и технического характера	Правовой, финансовый	Внешний
2	Негативные воздействия на производственные процессы предприятия отдельных лиц и организаций, в том числе, за счет ошибок сотрудников предприятия	Подобные воздействия могут быть в виде осознанных или неосознанных действий людей, организаций, в том числе органов государственной власти, международных организаций или предприятий-конкурентов, а также стечения объективных обстоятельств: состояние финансовой конъюнктуры на рынках данного предприятия, научные открытия и технологические разработки, форс-мажорные обстоятельства и др.	Технологический, финансовый, кадровый	Внешний, внутренний
3	Недобросовестная конкуренция и промышленный шпионаж с целью дискредитации конкурентов и производимой предприятием продукции	Подобные противоправные посяательства со стороны конкурентов и несостоятельных партнеров (промышленный шпионаж, посяательства на коммерческую тайну и интеллектуальную собственность и другие действия) снижают надежность функционирования предприятий	Правовой, финансовый	Внешний
44	Монополизация рынков путем сговора о ценах, а также получения информации о составе, финансовом и экономическом состоянии и производственной деятельности конкурирующих структур	Монополизация рынков и утрата указанной информации приводит к материальным потерям, которые проявляются в непредусмотренных экономическим проектом дополнительных затратах или прямых потерях оборудования, имущества, продукции, сырья и энергии	Финансовый, правовой	Внешний
4	Отказ и выход из строя оборудования и технических средств предприятия	Низкая надежность технологического оборудования предприятия приводит к неэффективному функционированию всего предприятия в целом и проблематичности потенциала его развития и роста в будущем	Организационный, технологический, финансовый	Внутренний
5	Недоступность для отдельных руководителей предприятий официальной информации о новых законодательных и иных нормативных актах в сфере вещественного, личного, финансового и иного капитала	Отсутствие подобной информации может привести к финансовой неустойчивости и технологической зависимости предприятия, снижению конкурентоспособности его технологического потенциала	Правовой, финансовый	Внешний
6	Криминальные действия отдельных групп и формирований, подкуп лиц, работающих на предприятии	Подобные действия снижают эффективность и надежность функционирования предприятий, а в отдельных случаях, приводят к прекращению их производственной деятельности	Правовой, финансовый, силовой	Внешний
7	Преднамеренные преступные действия персонала предприятия	Общая тенденция криминализации хозяйственной деятельности ведет к снижению морально-этических норм сотрудников всех рангов, часто толкает их на действия, наносящие урон предприятию.	Кадровый, финансовый, силовой	Внутренний



<i>Окончание таблицы 1</i>				
8	Противозаконная деятельность юридических и физических лиц в области формирования, использования и распространения информации	Подобная деятельность юридических и физических лиц может привести к потере активов субъекта экономики в результате порчи, искажения и разглашения конфиденциальной информации. Потери активов считаются в стоимостном выражении	Правовой, финансовый	Внешний
9	Сбои программного обеспечения средств обработки информации	Прерывание информации (прекращение нормальной обработки информации, например, вследствие разрушения, вывода из строя средств вычислительной техники, обеспечивающих производственные процессы). Такая категория действий может вызвать весьма серьезные последствия, если даже информация при этом не подвергается никаким воздействиям	Технологический, информационный	Внутренний
10	Несанкционированный доступ к конфиденциальной информации предпринимателей-конкурентов различными легальными и нелегальными путями	Съем или кража информации путем считывания или копирования информации, хищение магнитных носителей информации и результатов печати с целью получения данных, которые могут быть использованы против интересов предприятия или его руководителей	Правовой, информационный	Внешний
11	Модификация информации в криминальных целях	Модификация (разрушение) данных (необратимое изменение информации, приводящее к невозможности ее использования) приведет к сбою технологических и управленческих процессов на предприятии	Информационный	Внешний
12	Уничтожение информации с целью нанесения морального и материального ущерба предприятию и его персоналу	Уничтожение информации приведет к сбою технологических и управленческих процессов на предприятии	Информационный	Внешний, внутренний
13	Нарушение установленного регламента сбора, обработки и передачи информации в рамках производственного процесса	Нарушение установленного регламента приведет к сбою технологических и управленческих процессов на предприятии	Информационный	Внутренний
14	Утечка в информационных системах конфиденциальной информации по техническим каналам	Конфиденциальная информация, циркулирующая в средствах вычислительной техники и беспроводных сетях, может перехватываться по акустическому, электро-магнитному, видовому каналам, а также по каналу побочных электромагнитных излучений и наводок и др. Перехваченная конкурентами информация может быть использована против интересов предприятия или его руководителей	Правовой, информационный	Внешний
15	Противоправные действия отдельных лиц и организаций, использующих правовую неурегулированность режима пользования интеллектуальной собственности предприятия	Интеллектуальный капитал предприятия в виде концепций, дизайна, практических знаний и технических решений является реальным источником конкурентных преимуществ для многих видов промышленного производства	Правовой, интеллектуальный	Внешний
16	Загрязнение окружающей среды за счет технологических сбоев (аварий) оборудования предприятия	Технологическая авария на предприятии может возникнуть за счет низкого качества применяемого оборудования, отклонений параметров технологических процессов от заданных, диверсий на предприятии. Устранение загрязнения окружающей среды требует значительных материальных и финансовых затрат на ликвидацию этих загрязнений	Экологический, финансовый	Внешний

Безопасность современного предприятия обеспечивается с помощью проведения следующих основных организационно-технических мероприятий (мер) [3 - 5]:

- своевременного выявления внешних и внутренних угроз жизненно важным интересам предприятия со стороны криминальных элементов, недобросовестных конкурентов и отдельных лиц, а также кризисных явлений в экономике, управленческой некомпетентности, социальной напряженности;

- планирования и разработки стратегий и решений по обеспечению экономической безопасности предприятия;

- определение качественных и количественных значений индикаторов финансовой безопасности, потенциальность рисков и угроз в информационном пространстве;

- исключения доступа к информации, составляющей коммерческую тайну, любых лиц без согласия ее обладателя;

- своевременного выявления и предотвращения утечки информации по техническим каналам при использовании информационных технологий;

- обеспечения защиты информации, циркулирующей в СВТ и беспроводных сетях, от несанкционированного доступа;

- исключения преднамеренных программно-математических воздействий на информацию;

- исключения деструктивных действий на информационную систему предприятия со стороны злоумышленника в результате реализации той или

- иной угрозы безопасности информации;

- поддержания порядка и соответствующего режима закрытости внутри предприятия, исключение небрежного обращения со служебными документами;

- обеспечения четкого функционирования системы стимулов и поощрений для работников предприятия за принятие эффективных управленческих решений и системы санкций за негативные последствия их действий в сфере экономической безопасности; – обеспечения физической охраны руководства и сотрудников предприятия путем организации системы упреждающих мер, а также за счет профессионализма охраняющих и дисциплины охраняемого лица;

- предупреждения проникновения (агентурного и технического) к конфиденциальным сведениям (коммерческой тайне) предприятия и обеспечение сохранности информационных ресурсов предприятия.

При обеспечении экономической безопасности предприятия в условиях экономического кризиса возникает необходимость проведения дополнительных мероприятий (мер) системой экономической безопасности. На основе системного анализа практической и теоретической деятельности предприятий [3 - 5] по обеспечению экономической безопасности уточнен перечень основных дополнительных организационно-технических мероприятий (мер), проведение которых должна обеспечить система безопасности предприятия в условиях экономического кризиса:

- уточнение концепции безопасности предприятия в период экономического кризиса (новые направления работы по обеспечению экономической безопасности предприятия, новые нормативные документы с учетом экономического кризиса и др.);

- оперативное проведение мониторинга экономической безопасности предприятия и прогнозирования данных, характеризующих состояние экономической безопасности на предприятии;

- определение перечня новых угроз, возникающих в период экономического кризиса, формирование новых моделей потенциальных правонарушителей;

- участие службы безопасности предприятия в формировании пакета антикризисных мер и в проведении мероприятий по его реализации;

- оперативное совершенствование административных, организационных, правовых, финансовых и других мер в интересах обеспечения экономической безопасности предприятия;

- уточнение перечня сведений на предприятии, относящихся к коммерческой тайне, принятие дополнительных мер службой безопасности по сохранности коммерческой тайны и создание режима коммерческой тайны как одного из направлений защиты производственных и управленческих бизнес-процессов;

- создание (усиление) структуры для обеспечения информационной безопасности на предприятии, использующего информационные технологии (исключение утечки информации, циркулирующей в информационных системах, от несанкционированного доступа и по техническим каналам);

- оперативное построение (уточнение) системы защиты предприятия в условиях снижения финансирования на безопасность (минимизация расходов на безопасность);

- выявление особенностей работы службы безопасности предприятия в процессе проведения антикризисных мер (защита от

«враждебного поглощения», определение уровня обострений в отношениях между владельцем и руководителями предприятия в период экономического кризиса и др.);

– оперативное предъявление претензий контрагенту-нарушителю, взыскание дебиторской задолженности с контрагентов и обращение с иском в судебные органы и правоохранительные органы;

– уточнение алгоритма функционирования системы экономической безопасности предприятия в условиях экономического кризиса;

– выявление службой безопасности негативных тенденций среди персонала предприятия, информирование о них руководства предприятия и разработка соответствующих рекомендаций;

– оптимизация (снижение) численного состава персонала предприятия, как неизбежность в условиях экономического кризиса и снижения финансовых расходов;

– минимизация угроз службой безопасности предприятия, исходящих от увольняемых сотрудников.

Следует отметить, что при поведении указанных выше мероприятий службой безопасности предприятия должны осуществляться одновременно контрольные и координирующие функции с целью обеспечения согласованной работы всех подсистем обеспечения экономической безопасности предприятия, его сотрудников и подразделений в интересах минимизации угроз экономической безопасности при полной подконтрольности службы безопасности руководству предприятия. Это необходимо и для того, чтобы служба безопасности не превратилась в замкнутое образование, ориентированное на решение односторонних задач без учета интересов предприятия.

Одной из целей мониторинга экономической безопасности предприятия в условиях экономического кризиса является оперативная диагностика его состояния по системе показателей – индикаторов производства [3-4]:

– динамика производства (стабильное экономическое состояние предприятия в текущем и перспективном периоде; рост или спад);

– уровень рентабельности (постоянный; рост или снижение);

– уровень загрузки производственных мощностей (устойчивый; высокий или низкий);

– темп обновления основных производственных фондов (неизменный; высокий или низкий);

– объем прибыли (стабильный, обеспечивающий поддержание и развитие имеющегося потенциала; рост или снижение);

- уровень дефектности продукции (допустимый; высокий или низкий);
- уровень конкурентоспособности продукции (устойчивый; высокий или низкий);
- уровень неплатежеспособности (наступление или уменьшение);
- объем резервных фондов (неизменный; рост или истощение).

Наивысшая степень экономической безопасности предприятия достигается тогда, когда указанные выше показатели (индикаторы производства) находятся в пределах допустимых границ. При оценке численных значений показателей важны их пороговые значения, приближение к которым препятствует или создает угрозу стабильному функционированию предприятия.

Таким образом, подводя итоги выше проведенного анализа, можно сделать следующие выводы, имеющие важное практическое значение для обеспечения экономической безопасности предприятия.

1. На основе системного анализа практической и теоретической деятельности предприятий по обеспечению экономической безопасности разработан перечень основных угроз экономической безопасности предприятия с учетом информационной безопасности и определены их качественные характеристики. Разработанный перечень угроз будет полезен для практического применения при выборе и реализации организационно-технических мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятия.

2. Определен перечень основных организационно-технических мероприятий (мер) по устранению выявленных угроз, в том числе, и при наличии экономического кризиса. Данный перечень организационно-технических мероприятий (мер) крайне необходим для устойчивого функционирования механизма обеспечения экономической безопасности предприятия.

3. Обеспечение экономической безопасности предприятия играет значительную роль в его функционировании. В основе обеспечения экономической безопасности предприятия находится системное сочетание определенных организационно-технических мероприятий (мер), предназначенных для устранения угроз экономической безопасности предприятия и защиты его финансовых интересов.

#### Список литературы:

1. Баутов А. Эффективность защиты информации. 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.BRE.ru>.
2. Безопасность предпринимательству. 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ГЛАВА\\_3.htm](http://www.ГЛАВА_3.htm).

3. Орлова Н.Ю., Некрасов В.И. Региональные особенности экономической безопасности хозяйственных комплексов. Екатеринбург – Ижевск: Издательство ИЭ УрО РАН, 2007.

4. Доценко Д.В. Экономическая безопасность: методологические аспекты и составляющие / Д.В. Доценко // Аудит и финансовый анализ. № 4, 2009.

5. Технические методы и средства защиты информации/ Ю.Н. Максимов, В.Г. Сонников, В.Г. Петров и др. – СПб.: ООО «Издательство Полигон», 2010.

**Ладыгина Я.В.**

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, финансовые ресурсы экологические факторы, аграрное природопользование, сельскохозяйственное производство, интегральный показатель .

Key words: financial resources, investment attraction, ecological factors, agrarian nature management, agricultural production, integral.

Аннотация: В статье определена актуальность проблемы инвестиционной привлекательности аграрного сектора экономики и ее оценки. Проанализировано современное состояние инвестиционной деятельности в сельскохозяйственном производстве Белгородской области.

Abstract: The article defines the importance of the problem of investment attraction of agricultural production and her assessment. Is analyzed the current state of investment activity in agricultural production of the Belgod region.

Инвестиции являются одним из ключевых факторов обеспечения экономического развития аграрного сектора экономики России, как региона, так и всей страны в целом. При оценке инвестиционной привлекательности аграрного сектора региона в основном учитываются особенности сельскохозяйственного производства, экономическое положение в отрасли, уровень и эффективность государственной поддержки сельскохозяйственного сектора экономики.

Сельскохозяйственное производство Белгородской области занимает лидирующее место в инвестиционно-инновационном развитии экономики страны. В этой связи выделим следующие важные параметры: наличие у сельхозтоваропроизводителей необходимого объема финансовых, трудовых и иных ресурсов; высокая эффективность производства [6, с. 20].

Основным мифом инвестиционной привлекательности в аграрном природопользовании выступает деградация земель сельскохозяйственного назначения, как основного средства производства в сельском хозяйстве. Представляя одну из важнейших социально-экономических проблем, поскольку наносит огромный ущерб продуктивному потенциалу земельного фонда страны. Сказанное выделяет применение сбалансированного аграрного природопользования, как основной аспект рационализации аграрного природопользования.

Применение сбалансированного аграрного природопользования по воспроизводству качества земель должно способствовать реализации определенных форм организационно-экономического обеспечения.

В организационно-экономическое обеспечение аграрного природопользования принято включать правовые, организационные и экономические формы.

К правовым формам относят федеральные законы, постановления Правительства РФ, законы и иные нормативно-правовые акты субъектов Российской Федерации.

Организационные формы включают: целевые инвестиционные программы, предпринимательские структуры, необходимую инфраструктуру. В Белгородской области для развития сельскохозяйственного производства принята «Государственная программа Белгородской области «Развитие сельского хозяйства и рыбоводства в Белгородской области на 2014-2020 годы»

В части предпринимательской составляющей предлагается создание специализированных предприятий, таких как машинно-технологические станции плодородия почв реализующих государственные меры по восстановлению деградирующих земель сельскохозяйственного назначения [5, с. 120]. Для полноценной работы данные предприятия необходимо располагать в пределах существующей инфраструктуры в критических муниципальных районах региона с учетом «технологического плеча» их работы.

Экономические формы включают следующие инструменты: налоговое регулирование, субсидии и льготное кредитование, финансово-инвестиционного обеспечения, в том числе оценка и

повышение инвестиционной привлекательности, способствующей практической реализации правовых и организационных форм, а также планирование.

Особую значимость приобретает совершенствование механизмов привлечения инвестиций в сельскохозяйственное производство, для чего необходимо развивать и реализовывать обоснованные методы оценки инвестиционной привлекательности отрасли.

Инвестиционную привлекательность - это комплекс экономико-политических показателей деятельности субъекта хозяйствования, который определяет для инвестора область предпочтительных значений инвестиционного поведения.

В экономической науке существует множество подходов к оценке инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов: регионов, районов, отдельных предприятий. При анализе инвестиционной привлекательности экономисты предлагают учитывать природно-ресурсный, трудовой, экономический, инфраструктурный, инновационный и другие потенциалы района. На уровне региона во внимание принимаются также среднемесячные денежные доходы населения, уровень безработицы, продбезопасность.

Отметим также основные формы государственной поддержки инвестиционной деятельности организаций из областного бюджета [4]:

- предоставление на конкурсной основе государственных гарантий Белгородской области по инвестиционным проектам;
- размещение на конкурсной основе средств областного бюджета для финансирования инвестиционных проектов;
- предоставление льгот по налогам инвесторам;
- предоставление субсидий на компенсацию части расходов по уплате процентов по привлеченным организациями кредитам на реализацию инвестиционных проектов.
- согласованная и единая экономические политики (включая агропромышленную политику)

В то же время методики оценки инвестиционной привлекательности отдельного предприятия зачастую сводятся лишь к анализу его финансового состояния.

Следует отметить, что рост инвестиционной привлекательности непосредственно повышая инвестиционную активность предприятий, отрасли и экономики региона в целом, должен сопровождаться существенными инвестициями. Динамика объема инвестиций капитал в Белгородской области показана в таблице 1.



Таблица 1 - Инвестиции в основной капитал в Белгородской области, млн. Руб.

Показатель	Годы				Отношение 2010г. к 2013г.
	2010	2011	2012	2013	
Инвестиции в основной капитал	91219,7	120202,9	112581,8	98240,3	107,70
в том числе сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	7083,7	7616,5	8367,2	7715,1	108,91

*\*Данные Белгородстата*

Объем инвестиции в основной капитал в 2013г. повысился на 7,7 % по сравнению с 2010 г., а в основной капитал сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства на 8,91 %, но в целом имеет место снижение инвестиционной активности.

Основной причиной снижения инвестиционной активности является ухудшение финансового состояния АПК Белгородской области, финансовые показатели которых представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Финансовые показатели деятельности крупных и средних сельскохозяйственных организаций Белгородской области\*

Показатель	Годы				Отношение 2013г. к 2010г.
	2010	2011	2012	2013	
Число сельскохозяйственных организаций, ед.	445	274	255	238	53,5
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	78,1	73,4	68,7	65,2	83,5

<i>Окончание таблицы 2</i>					
Прибыль, млн. руб.	3990,0	2897,4	1689,6	4181,3	104,8
Рентабельность всей хозяйственной, %	25,5	19,4	11,8	19,6	76,9
Число убыточных организаций, ед.	67	34	41	35	52,2
в % от общего числа сельско хозяйственных организаций	15,1	12,4	16,1	14,7	97,4

*\* Данные Белгородстата*

Из табл. 2 видно, что число крупных и средних сельскохозяйственных организаций в 2013г. по сравнению с 2010 г. сократилось на 46,5%, соответственно снизилось и количество убыточных предприятий на 47,8%, хотя их доля в общем числе организаций сельхозпроизводителей остается достаточно устойчивой, в среднем за 2010-2013гг. 14,6%. Наблюдается снижение среднесписочной численности на 16,5%. Отток трудовых ресурсов из сектора сельскохозяйственного производства связан с проблемами социального и экономического характера, которые присущи сельским районам, среди которых необходимо выделить следующие:

- низкие затраты на персонал , при хорошем качестве человеческого капитала
- не полное использование и дешевизна сельхозземель;
- низкий уровень развития инфраструктуры;
- дисбаланс спроса и предложения
- расширение земельных активов, обновление сельскохозяйственной техники, и т.д.

В заключении отметим особую значимость оценки инвестиционной привлекательности отрасли, региона, страны в целом для привлечения финансовых ресурсов в экономику, а также выбор первоочередных мер для улучшения инвестиционного климата региона.

#### Список литературы:

1. Губачев В.А. Некоторые аспекты классификации сельскохозяйственных районов Ростовской области по уровню

антропогенного воздействия // Вестник ЮРГТУ (НПИ). Социально-экономические науки. – 2012. - № 2. – с. 154-161.

2. Дмитриченко Н. Повышать инвестиционную привлекательность сельского хозяйства // Экономика сельского хозяйства России. 2010. №1.

3. Дасковский В., Киселев В. «Об оценке эффективности инвестиций» // Экономист №3, 2011.

4. Москаленко А.П., Калининко В.П., Москаленко С.А., Губачев В.А. Эколого-экономические аспекты методики обоснования инновационной технологии обработки почв // Вестник ЮРГТУ (НПИ). Социально-экономические науки. – 2012. - № 4. – с. 114-123.

5. Семенова Н.Н. Государственная финансовая поддержка как условие устойчивого развития аграрного сектора экономики // Финансовые исследования. 2011. №4.

**Лукин И.С.**

## **ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые исследования, маркетинговая служба.

Keywords: marketing, marketing research, marketing service.

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические аспекты и практика организации маркетинговых исследований на предприятии в условиях формирования инновационной экономики.

Abstract: This paper discusses the theoretical aspects of the organization and practice of marketing research company in the emerging innovation economy.

Организация маркетинговых исследований подчинена целям и функциям предприятия. Она тесно связана с деятельностью маркетинговой службы, ее численностью и состав, набором функций маркетинга, степенью автономности и т.д. В маркетинговых исследованиях выделяются два типа организации:

- входящие в структуру маркетинговых фирм и входящие в их состав на правах исследовательских подразделений;
- маркетинговые и консалтиновые фирмы, которые являются самостоятельными субъектами, юридическими лицами.

Организация маркетинговых исследований во многом зависят от типа и размера фирмы, характера и методов ее деятельности, ее специализации. Крупные предприятия, с широким ассортиментом продукции, многочисленными связями с поставщиками, торговыми посредниками и клиентами, финансовыми учреждениями и т.д. не могут обойтись без крупной, глубоко структурированной и иерархически построенной службы маркетингового исследования. Средние предприятия создают более скромную по численности, но тоже достаточно жестко структурированную службу (хотя и допускают совмещение функций). Малые фирмы редко создают самостоятельные подразделения маркетинговой службы, обычно эти обязанности возлагаются на кого-либо из работников по совместительству.

Иногда маркетинговые исследования проводятся общими усилиями аппарата фирмы, когда программы исследования распределяются по различным отделам службы маркетинга: сбыта, транспорта, финансов, бухгалтерии и т.д. Отдел маркетинговых исследований должен координировать и обобщать эту работу в той части, в какой это касается исследовательской деятельности. В условиях интеграции товародвижения (например, функционирования вертикальной маркетинговой системы) один из участников канала товародвижения проводит исследование в расчете на других участников, а они, в свою очередь, обмениваются информацией, которой располагают.

Однако во многих случаях даже крупным предприятиям невыгодно самостоятельно проводить крупное исследование, требующее участия высококвалифицированных специалистов, специальной вычислительной техники (программ для ЭВМ), проведения масштабных опросов и т.п. Сложные маркетинговые исследования целесообразно проводить с помощью специализированных маркетинговых или консалтинговых фирм, работающих на коммерческой основе (иногда такие фирмы самостоятельно или по совместительству занимаются рекламной деятельностью).

Преимущество передачи функции маркетингового исследования специализированным фирмам заключаются в следующем:

- во-первых, нет необходимости создавать достаточно многочисленный коллектив специалистов, владеющих приемами сбора информации, эконометрического и статистического анализа, обеспечивать их необходимым оборудованием, в том числе сложной компьютерной техникой, а использовать их лишь по мере необходимости;

- во-вторых, специализированные фирмы имеют опыт исследовательской деятельности в конкретной области маркетинга, необходимые связи и т.п.;

- в-третьих, многие такие фирмы располагают панелями для проведения специальных выборочных обследований, а также специалистами интервьюерами, банками программ (моделей) и т.д.

Успех маркетингового исследования в известной мере зависит от организации маркетинговой службы, по существу от человеческого фактора. Квалификация работников, их опыт, знание ими рынка во многом определяют качество исследования. Но не в меньшей мере эти результаты зависят от оснащённости маркетинговой службы, от степени ее компьютеризации, наличия средств связи и т.п. Наконец, на результаты и эффективность маркетингового исследования влияют отношения внутри группы: ее иерархия, коммуникативные связи, взаимовыручка, поддержка и сотрудничество. Важная роль в обеспечении результативности деятельности маркетинговой службы во многом определяется тем, кто ее возглавляет, ее менеджером и координатором. Возможны три варианта организации информационно-аналитической деятельности.

*Первый вариант.* Специализированной маркетинговой службы не существует. Сбором информации и ее оценкой занимаются все подразделения фирмы, к сфере деятельности которых относится маркетинг.

*Второй вариант.* На фирме существует локализованная служба маркетинга, организованная по матричному или функциональному принципу. Каждое подразделение в рамках своей компетенции собирает и анализирует информацию, а выводы и рекомендации представляют руководителю/координатору.

*Третий вариант.* Большой объем исследовательской работы обусловил создание в рамках маркетинговой службы самостоятельное подразделение маркетинговых исследований, которое комплектуется специалистами, оснащается компьютерной и прочей оргтехникой и строится таким образом, чтобы обеспечить все этапы маркетингового исследования.

Коммерческий успех, или, наоборот, провал фирмы на рынке в значительной мере зависит от эффективности маркетинговых исследований. В свою очередь, эффективность маркетингового исследования в большой мере обусловлена квалификацией и подготовленностью персонала. Принятие решений, последовательное и умелое претворение их в жизнь требует информационно-аналитического обеспечения.

Таким образом, в условиях инновационной экономики необходимым условием существования и развития предприятия, является формирование и реализация маркетинговой стратегии их деятельности, основанная на применении маркетинговых технологий.

Список литературы:

1. Голубков Е.П. Маркетинг: Словарь-справочник. — М.: Дело, 2000. — С. 126, 155—157, 158—159.
2. Джоббер Д., Ланкастер Дж. Продажи и управление продажами. / Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ, 2002. — Гл. 2.
3. Диксон П.Р. Управление маркетингом / Пер. с англ. — М.: БИНОМ, 1998. — С.95—126.
4. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент /Пер. с англ. — СПб.: ПИТЕР, 1998. — С. 229—266.

**Мазур Л.В.**

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО  
АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ  
УСЛОВИЯХ**

*Воронежский экономико-правовой институт, филиал в г. Орёл*

Ключевые слова: антикризисное управление, кризис, региональная экономика.

Keywords: crisis management, crisis, regional economy.

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические аспекты антикризисного управления.

Abstract: This paper discusses the theoretical aspects of crisis management.

Тенденции последних десятилетий сконцентрировали внимание на кризисных явлениях в экономическом развитии не только на международном уровне, но и на уровне субъектов Российской Федерации. Поскольку кризис является закономерным этапом развития любой экономической системы, то к нему следует относиться не как к катастрофе, а как к стадии циклического исторического развития. По мнению Л.И. Абалкина, в динамике долгосрочного кондратьевского цикла нижняя точка была достигнута в 1996 г. [2]. Следующей нижней точкой стал 2008 год, пошатнувший экономику не только России, но и всех стран. Причем на мировом уровне данный

кризис не окончен до настоящего времени. Более того он усугубляется в связи с применением к России санкций и соответственно ответными мерами Российской Федерации.

Особое значение в настоящее время следует уделять кризисным факторам регионального развития, поскольку именно на уровне субъектов Российской Федерации должны быть сформированы локомотивы роста, которые в условиях геополитической нестабильности будут способствовать наращиванию экономического потенциала государства. Именно на региональном уровне следует рассматривать антикризисное управление, так как, начиная с 90-х годов XX века, начавшийся спад производства в Российской Федерации до сих пор не остановлен, более того, в ряде регионов продолжается закрытие предприятий. Статистика последних десятилетий свидетельствует о том, что единственной динамично развивающейся отраслью во всех субъектах Российской Федерации является торговля, к сожалению, зачастую импортными товарами. Возможно, западноевропейские санкции будут способствовать экономическому развитию нашего государства, поскольку акцентируют внимание не на закупках иностранных товаров, а на собственном производстве. Следовательно, в создавшихся условиях необходимо выявить конкурентные региональные преимущества каждого субъекта Российской Федерации, которые будут способствовать развитию их экономического потенциала.

Говоря о циклическом развитии, Н.Д. Кондратьев отмечал, что перед экономическим подъемом или в его начале наблюдается трансформация в хозяйственной жизни общества, выражаемая как в совершенствовании нормативно-правовой базы, так и в институциональных изменениях в макросреде. Причем, данные изменения обусловлены необходимостью эффективного регионального антикризисного управления, зависящего от макроэкономической ситуации в целом, а также на стадии роста от качества управления на уровне субъекта Российской Федерации. При этом, отдельные отрасли, функционирующие на территории региона оказывают влияние на социально-экономическое развитие региона в целом.

Несоответствие социально-экономических параметров параметрам окружающей среды вызывает кризис региона. Таким образом, мы считаем, что регион находится в кризисном состоянии, когда на его территории наблюдаются следующие тенденции: происходит резкое сокращение числа рабочих мест, снижение среднего уровня заработной платы и как следствие доходы населения становятся ниже

прожиточного минимума, несвоевременно и не в полном объеме идут уплаты текущих налоговых платежей в бюджетную систему РФ, растут долги перед кредиторами всех очередей, снижается эффективность отраслей регионального развития и соответственно сокращается производство валового регионального продукта, происходит резкое снижение качества и уровня жизни населения. Причем данные тенденции происходят на протяжении нескольких лет (не менее двух–трех лет).

В этой связи особое значение приобретает региональное антикризисное управление. Однако, в настоящее время данное понятие четко не определено, поскольку оно достаточно сужено и в основном рассматривается исключительно с точки зрения антикризисного управления на уровне хозяйствующих субъектов. Кроме того, потребность в региональном антикризисном управлении в российских регионах возникла несколько лет назад, обусловленная кризисными явлениями и в связи с этим нет четкого представления данного понятия.

Необходимость регионального антикризисного управления определяется целями развития социально-экономических систем и существованием опасности возникновения кризиса на уровне региона. На протяжении последних лет, большинство российских регионов находятся в состоянии реактивной формы управления, направленной на недопущение усугубления кризисного состояния в них, т.е. речь не идет о их социально-экономическом развитии, речь идет о смягчении кризисных явлений в региональной экономике. Следовательно, в настоящее время особую актуальность приобретает достижение устойчивого социально-экономического развития регионов в долгосрочной перспективе. Исходя из этого, необходимо формировать эффективный механизм управления регионами, основанный на анализе тенденций социально-экономического состояния, последствий реализации региональных программ, с учётом выявления их недостатков и определения стратегических целей развития, направленных на повышение уровня и качества жизни населения, и поиска путей их достижения.

Антикризисное управление – это управление социально-экономической системой, при котором происходят контролируемые процессы предвидения кризисов, снижения их отрицательных последствий, а также ликвидация причин кризиса для снятия барьеров дальнейшего развития. Регион как социально-экономическая система является объектом антикризисного управления [1].



Предвидение кризисных явлений на региональном уровне практически не осуществляется. Например, диверсификация структуры экономики заранее не происходит, так как высокая концентрация региона на определенном виде деятельности, в одном секторе экономики дает наибольший рост валового регионального продукта. В России наибольший ВРП на душу населения получен именно в регионах, где высокая концентрация производства приходится в одной сфере деятельности – добыче полезных ископаемых или где находятся крупные производства. При этом очевидно, что снижение активности в конкретной отрасли может привести данное территориальное образование в состояние кризиса [3].

Учитывая цели, временные ограничения, а также области задач в процессе регионального антикризисного управления, его можно рассматривать с точки зрения планирования и проведения социально-экономических мероприятий по сохранению базисных переменных величин на территории соответствующего региона.

Прямое воздействие на обеспечение сохранения базисных переменных величин (демографическое состояние, занятость населения, налоговые доходы, ВРП, уровень и качество жизни населения), отдельные составные части реактивного регионального антикризисного управления, характеризуются четкой целью (достижение определенного уровня качества жизни населения). Данная направленность, при одновременном дефиците времени существенно усложняют разработку взвешенной региональной антикризисной концепции, согласованной как с экономическим потенциалом соответствующего региона, так и со стратегией его социально-экономического развития.

Таким образом, говоря об антикризисном управлении его следует рассматривать в виде комплексной (эмерджентной) системы управления как на уровне государства в целом, так и на региональном и муниципальном уровнях, а также и на уровне хозяйствующего субъекта. Система регионального антикризисного управления, затрагивающая экономические процессы на мезо- и микроуровнях региональной экономики, но главное – в их единстве, в увязке друг с другом, что позволяет реформировать методы управления регионами, осуществляющими свою деятельность в условиях нестабильности экономики и находящихся в состоянии экономического и финансового кризиса.

Региональное антикризисное управление, являясь эффективным инструментом структурной перестройки региональной экономики, должно

способствовать формированию благоприятного регионального инвестиционного климата, созданию новых рабочих мест, внедрению новых прогрессивных методов регионального управления, повышению эффективности деятельности предприятий, находящихся на территории соответствующего субъекта РФ.

Функциональное пространство систем регионального антикризисного управления, как реакция на кризисные факторы, обусловленные различными причинами можно рассматривать в различных аспектах, поскольку оно будет зависеть от причин кризиса. Следовательно, формы регионального антикризисного управления будут зависеть от факторов кризисных явлений в регионе. В теории менеджмента выделяют более 30-ти типов управления (планово-директивное, экономическое, социально-регулируемое, нормативное, автократическое, коллегиальное, корпоративное, либеральное, административное, стратегическое, антикризисное и др.). Вопросы регионального управления рассмотрены в работах Анисимова Ю., Кулькова В., Пашкуса В., Рисина И., Садкова В., Трещевского Ю., Туровца О., Шапошниковой С.

Следовательно, региональное антикризисное управление следует рассматривать с точки зрения эмерджентной системы включающей субъект (управляющую) и объект (управляемую), внутренние связи, антикризисные цели и антикризисные функции, которые при их взаимодействии с другими компонентами среды приобретают определенные свойства, которые можно рассматривать как синергетическую систему, направленную на выход региона из кризисного состояния.

Таким образом, в качестве предмета регионального антикризисного управления (как одного из разновидностей управления) можно определить совокупность отношений и связей систем регионального управления разных уровней, без единого функционального центра. Для каждого субъекта Российской Федерации необходимо учитывать его региональную специфику и особенности, в первую очередь связанные с его экономическим потенциалом. При этом уже имеется негативный опыт создания единого правового и экономического поля по региональному антикризисному управлению. Поскольку для множества субъектов РФ он обеспечил исключительно возможность единообразного выполнения государственных антикризисных мероприятий (спущенным из федерального центра), реализованных на уровне регионов, без учета региональной специфики каждого конкретного субъекта. При этом практически везде отсутствовал должный эффект, о чем свидетельствуют тенденции социально-экономического развития регионов по итогам

реализации федеральной антикризисной программы 2009 года. На федеральном уровне были определены 9 основных антикризисных мер, которые реализовывались (в большинстве случаев далеко не в полном объеме) в субъектах РФ. Для достижения положительного эффекта необходимо в рамках регионального антикризисного управления соединить усилия региональных властей, в рамках реализации как государственных, так и региональных антикризисных программ с региональными органами власти, хозяйствующими субъектами (фирмы, корпорации, объединения, компании, осуществляющие свою деятельность на территории соответствующих регионов), региональными субъектами инфраструктуры (финансовые, страховые, консалтинговые, аудиторские, инвестиционные компании) и населением региона. При этом, несмотря на все многообразие данных форм их можно идентифицировать и выстроить иерархическую последовательность.

В качестве объекта регионального антикризисного управления следует рассматривать его функциональное пространство, т.е. совокупность элементов, образующийся на стыке взаимодействия систем регионального управления разного уровня (человек, предприятие, город, область, регион, государство). При этом в данном случае невозможно совместить и синхронизировать задачи управления в данной структуре. Региональные антикризисные управленческие воздействия формируются по инициативе множества субъектов, функционирующих на территории региона, при этом они распределены среди его носителей и нуждаются в консолидации, моментом же принятия решения о необходимости реализации регионального антикризисного управления является факт выявления определенной кризисной ситуации в социально-экономическом развитии соответствующего субъекта РФ.

При этом региональное антикризисное управление можно рассматривать с двух позиций. С позиции реактивного регионального антикризисного управления как процесс планирования и внедрения ограниченного перечня антикризисных мероприятий локального характера, в целях восстановления прежнего, докризисного социально-экономического состояния региона. И с противоположной позиции, как антиципативное региональное антикризисное управление, направленное на общие цели, сформулированные на более низкой ступени, нежели задачи разработки конкретных мероприятий. Антиципативные отношения понимаются как долгосрочные задачи регионального антикризисного управления, охватывающие все сферы жизнедеятельности региона и увязанные с его стратегией развития.

Говоря о региональном антикризисном управлении в отечественной практике необходимо учитывать и правовое

регулирование формирования региональных антикризисных программ, поскольку именно они лежат в основе регионального антикризисного управления, название которых достаточно точно фиксирует его специфику. Однако, на уровне субъектов Российской Федерации данная база практически не сформирована, поскольку во время кризиса она частично дублировала федеральную антикризисную программу.

Таким образом, в настоящее время термин «региональное антикризисное управление» не имеет точного определения, поскольку, во-первых, возник сравнительно недавно (обусловленный мировым финансовым кризисом); во-вторых, изучает в основном кризисные явления в системе социально-экономического развития регионов, а не их причины и возможности устранения.

Большинство авторов рассматривают антикризисное управление только с точки зрения кризиса на предприятии. Не учитывая, что данный вид управления также характерен также и для мезоуровня, т.е. для регионов. Говоря о региональном антикризисном управлении, необходимо четко определить факторы, приводящие к региональным кризисам и в зависимости от них реализовывать соответствующие региональные антикризисные программы. Однако, для возможности предотвращения кризиса на уровне региона, необходимо определить, что является стабильным социально-экономическим состоянием региона.

С нашей точки зрения, говоря о стабильном социально-экономическом состоянии региона, следует понимать его движение по магистрали развития, решая задачи как социального характера, например, такие как, помощь инвалидам, улучшение демографической ситуации (снижение смертности, увеличение рождаемости и т.д.), так и экономического, связанные с ростом ВРП, снижением безработицы, увеличением собственных налоговых доходов, т.е. возможностей развития региона за счет собственных доходов. Такое понимание стабильности несёт совокупность индикаторов, в целом отражающих повышение уровня и качества жизни населения региона. При этом данные индикаторы определяют как региональный экономический потенциал, так и эффективность его использования. Снижение стабильности в целом либо по любому критерию ниже порогового значения (причем желательно в сравнении со средне-российскими значениями) влечёт развитие кризисной ситуации и может привести к региональному кризису.

Если исходить из того, что основными целями региона является его социально-экономическое развитие, повышение качества жизни,

экологической среды, развитие инновационной экономики, то можно представить понятие «стабильность региона» как способность социально-экономического и экологического развития в пределах запланированных значений. Рассмотрим процесс развития кризиса по отношению к стабильности региона.

Стабильное состояние региона – социально-экономическое развитие региона происходит согласно планируемыми значениям (индикаторам). Влияние кризисных факторов незначительно и не оказывает серьезного влияния на социально-экономическое развитие, или это развитие уже спрогнозировано с учётом их влияния.

Условно-стабильное состояние региона – первая фаза кризиса. Под усиленным воздействием кризисного фактора (факторов) фактические результаты социально-экономического положения не совпадают с прогнозными. Органы власти региона должны проанализировать ситуацию и предпринять регулирующие действия (локальные или превентивные антикризисные мероприятия). Основной задачей на данном этапе будет определение влияющего кризисного фактора и степени его влияния на отклонение от намеченных социально-экономических индикаторов. Основные характеристики данного этапа: увеличение безработицы, сокращение количества предприятий, снижение ВРП и налоговых доходов.

Нестабильное состояние региона – вторая фаза кризиса. Несмотря на предпринятые антикризисные мероприятия доходы регионального бюджета продолжают падать и регион начинает ощущать нехватку собственных средств, при этом постепенно снижается уровень и качество жизни населения. Данная стадия характеризуется тем, что у региона ещё остаются собственные налоговые доходы, однако, при этом, требуется увеличение финансовой помощи из федерального бюджета.

Кризисное состояние региона – третья фаза кризиса. В регионе продолжают снижаться собственные налоговые доходы, и бюджет становится дефицитным, происходит банкротство предприятий, растёт безработица, существенно снижается уровень и качество жизни населения. Достигнут тот критический порог, когда отсутствуют средства профинансировать даже необходимые социально-экономические программы. Необходимы экстренные меры по восстановлению собственной доходной базы региона и поддержанию реального сектора региональной экономики.

При каждой фазе кризиса должна существовать и специфика регионального антикризисного управления, направленная на

стабилизацию социально-экономического развития, и методы, адекватные текущему состоянию.

Следовательно, на основании разделения стадий кризисного процесса в регионах, можно выделить, соответствующие им три формы регионального антикризисного управления:

1. Региональное антикризисное управление в период стабильного социально-экономического развития региона, являющееся инструментом текущего регионального управления. Целью данной формы регионального антикризисного управления является мониторинг и анализ отклонений индикаторов от заданных показателей социально-экономического развития региона, ранняя идентификация возможности возникновения кризисных ситуаций в региональной экономике, а также анализ влияющих на регион факторов.

Региональные антикризисные методы, используемые органами власти региона на данном этапе, будут направлены на повышение уровня и качества жизни населения, увеличение собственных налоговых доходов. Их можно условно разделить на две части: а) методы, используемые для повышения эффективности социально-экономического развития, а также управления регионом; б) методы диагностики социально-экономического состояния региона и анализа отклонений, в т.ч. и на основе сравнения с другими регионами.

2. Управление в период нестабильности регионального развития охватывает управление регионом в условно стабильном и нестабильном социально-экономическом состоянии региональной экономики. Если первый тип управления характеризуется небольшим спадом регионального производства, падением собственных доходов областного бюджета, то второй тип – управлением в условиях сокращения реального сектора региональной экономики или острой нехватки собственных доходных источников и в первую очередь, налоговых. Основная цель – возврат регионального социально-экономического развития к стабильному состоянию. Региональные органы власти использует методы снижения налоговой нагрузки для предприятий, сокращения бюджетных расходов, методы по стимулированию занятости населения региона.

3. Региональное антикризисное управление в период кризисного состояния – управление регионом в условиях практически полного отсутствия собственной налоговой базы. В данном случае речь идет о существенной зависимости от

финансовой помощи из федерального центра в условиях практически полного отсутствия собственных доходов в региональном бюджете. При этом основной целью данной формы регионального антикризисного управления будет поддержание уровня и качества жизни населения на минимально допустимом уровне, реализуемая в виде поддержки уровня занятости населения (создание дополнительных рабочих мест, стажировка (оплачиваемая из бюджетных средств на уже функционирующих предприятиях), выполнение минимальных социальных гарантий населению (увеличение минимального размера пособия по безработице), сохранение действующих предприятий и стимулирование их для внедрения инноваций (финансовая поддержка, использование системы государственного заказа).

Находясь на данной стадии кризиса региональные органы власти должны использовать весь арсенал методов регионального антикризисного управления, направленный не только на выход региона из кризисного состояния, но и определяющий в перспективе магистраль его социально-экономического развития. Однако использование эффективного механизма регионального антикризисного управления в данном случае невозможно без учета двух составляющих: экономического потенциала региона и стратегии его инновационного развития.

Для данной формы регионального антикризисного характерны следующие задачи: стимулирование реального сектора региональной экономики (в т.ч. внедрения инноваций на территории региона); разработка и реализация механизма антикризисных мероприятий и программ, направленных на выявление «точек роста».

Концептуальная модель регионального антикризисного управления должна учитывать стадии состояния социально-экономического положения региона, согласованные с соответствующим методами регионального антикризисного управления, строиться на определенных принципах, все вышперечисленное будет влиять на формирование региональной инновационной антикризисной программы с одной стороны. С другой стороны, региональная инновационная антикризисная программа не может быть создана без учета экономического потенциала региона и его стратегии инновационного развития.

Остановимся более подробно на принципах регионального антикризисного управления.

1. Ранняя диагностика развития кризисных явлений в социально-экономическом развитии региона, в том числе на основе сравнения с

общероссийскими региональными показателями. Следует исходить из того, что кризисная ситуация в регионе окажет негативное воздействие на собственные доходы регионального бюджета, и в первую очередь на налоговые потери субъекта РФ, ее следует диагностировать на самых ранних стадиях для своевременного использования всего арсенала превентивных антикризисных мероприятий, с целью её нейтрализации. Здесь речь идет о постоянном мониторинге показателей социально-экономического развития региона и сравнение их с прогнозными.

2. Бюджетирование, ориентированное на результат. Оценка эффективности и продуктивности реализуемых программ на территории соответствующего субъекта при выделении ресурсов на достижение антикризисных целей.

3. Дифференциация кризисных явлений по степени их опасности для социально-экономического и экологического развития региона. В зависимости от видов кризисной ситуации в регионе необходимо учитывать и соответствующие индикаторы социально-экономического или экологического характера, а также степень их влияния на формирование собственной доходной базы регионального бюджета.

4. Постоянный мониторинг как самих факторов, приводящих к региональным кризисам, так и их изменений. Диагностирование кризисных факторов.

5. Срочность и адекватность реагирования на отдельные кризисные явления в социально-экономическом развитии региона. Здесь речь идет о предотвращении тенденции расширения кризисных явлений при использовании механизмов их нейтрализации.

6. Адекватность реагирования региональных властей на степень реальной угрозы его социально-экономического состояния. Нейтрализуя кризисные явления необходимо использовать как превентивные, так и оперативные антикризисные мероприятия, связанные с определенным уровнем затрат. При этом следует учитывать, что система механизмов по нейтрализации кризиса, должна находиться в прямой зависимости, от потерь собственных доходных источников регионального бюджета при развитии кризиса, вызванными: сокращением ВРП, увеличением безработицы, приостановлением реализации инвестиционных проектов и т.д. Следовательно, должна соблюдаться, в первую очередь адекватность между затратами на антикризисные мероприятия и их эффективностью, в противном случае это приведет к существенному увеличению бюджетных расходов.



7. Полная реализация собственных региональных возможностей выхода региона из развивающейся кризисной ситуации региональной экономики. Эффективное региональное антикризисное управление позволит нейтрализовать кризис собственными силами в пределах возможностей регионального бюджета, без использования финансовой помощи из федерального центра.

Вышеперечисленные принципы являются основными для организации процесса регионального антикризисного управления. Регион без ясной и эффективной социально-экономической стратегии развития, связанной с экономическим потенциалом и инновационным развитием, будет постоянно находиться в кризисном состоянии, неся существенные бюджетные расходы. Содержание и эффективность регионального антикризисного управления напрямую зависят от правильности выбора стратегии и тактики, которые определяются рядом факторов.

Реализация регионального антикризисного управления связана с особыми интегрированными формами сотрудничества на региональном уровне, обеспечивающими взаимодействие региональных органов власти, бизнес-структур и населения.

В упрощенном виде данное сотрудничество при формировании региональных инновационных антикризисных программ можно представить в виде различных комиссий, комитетов, советов, конференций, представляющие координационные центры целевого (матричного) регионального антикризисного управления.

Таким образом, региональное антикризисное управление имеет следующие особенности:

- главной его целью является обеспечение стабильного социально-экономического развития при любых экономических, политических и социальных метаморфозах;

- в его рамках применяются антикризисные инструменты, которые наиболее эффективны в устранении кризисных явлений и решении текущих проблем региона;

- главное в региональном антикризисном управлении – адекватность реагирования на существенные изменения внешней среды;

- в основе регионального антикризисного управления лежит процесс внедрения инноваций во все отрасли региональной экономики;

- региональное антикризисное управление нацелено на то, чтобы даже при минимальных доходах бюджета ввести в действие

такие управленческие и экономические механизмы, которые позволят ликвидировать кризисные явления с минимальными бюджетными расходами.

Региональное антикризисное управление является частью стратегии социально-экономического развития региона, должно постоянно корректироваться с учетом изменения внешних факторов и быть ориентировано на учет структуры экономического потенциала и внедрение инноваций.

Следовательно, региональное антикризисное управление можно определить следующим образом.

С нашей точки зрения, региональное антикризисное управление представляет собой комплекс мер социально-экономического, политического и стратегического характера, направленных на предотвращение и преодоление неблагоприятных условий социально-экономического развития региона посредством использования различных факторов (экономических, социальных, экологических) и административных процессов, используемых в региональной антикризисной программе, позволяющей обеспечить повышение уровня жизни населения и устранить отрицательное влияние неблагоприятных условий на социально-экономическое развитие соответствующей территории.

Региональное антикризисное управление является сложной, многоуровневой системой управления как экономикой государства в целом, так и экономикой региона и отдельно взятого муниципалитета. Региональное антикризисное управление, являясь эффективным инструментом структурной перестройки экономики, способствует формированию благоприятного инновационно-инвестиционного климата, созданию новых рабочих мест, повышению качества жизни населения, внедрению новых прогрессивных методов управления, улучшению социально-экономического развития регионов в целом.

Система антикризисного управления на региональном уровне должна представлять собой совокупность органов федерального, регионального и местного значения. В настоящее время антикризисное управление на уровне предприятий имеет хорошо проработанную структуру и нормативно-правовую базу. Однако с точки зрения кризисного состояния социально-экономического развития регионов этот процесс проработан не до конца. Безусловно, что при разработке региональной инновационной антикризисной программы необходимо учитывать экономический потенциал региона и связывать саму программу с региональной стратегией социально-экономического

развития. Определим общие цели, критерии и механизм реализации региональных антикризисных программ.

Основной целью функционирования региональных органов власти в рамках регионального антикризисного управления должна стать реализация региональных инновационных антикризисных мероприятий в отраслях за счет выявления потенциально возможных направлений развития региона (выявление «точек роста»), направленных на повышение уровня и качества жизни населения.

Необходимо рассматривать региональные антикризисные программы исходя из специфики экономического потенциала каждого региона и создания на его основе возможностей для социально-экономического развития; осуществлять постоянный мониторинг результатов (плановых и фактических) антикризисных мероприятий в целях их корректировки для достижения запланированных показателей.

Основными критериями эффективности региональной антикризисной программы должны стать: сохранение и увеличение числа рабочих мест, повышение среднего уровня заработной платы (как минимум до 7 МРОТ), обеспечение своевременной и полной выплаты текущих налогов и обязательных платежей, повышение экономической эффективности отраслей регионального развития и др. В этой связи необходимо финансовое стимулирование отраслей региональной экономики. Однако, в первую очередь, эти меры должны быть направлены на поддержание реального сектора региональной экономики, использующего в своей деятельности инновации. Поскольку, именно реальный сектор в дальнейшем обеспечит рост ВРП и позволит решать как социальные, так и экономические задачи регионального развития.

Следовательно, с нашей точки зрения, реализуемые в настоящее время региональные антикризисные программы, являются неэффективными, поскольку не решают главную задачу – выход регионов из кризисного состояния. Каждая реализуемая в России программа регионального антикризисного управления должна учитывать в первую очередь специфические потребности, перспективы развития конкретного региона. Для этого, в целях повышения эффективности регионального антикризисного управления, считаем необходимым, учитывать экономический потенциал соответствующего субъекта Российской Федерации, а также долгосрочную стратегию его социально-экономического развития.

Таким образом, под региональным антикризисным управлением следует понимать управляемый процесс своевременного предотвращения или преодоления кризисных явлений, охватывающий все этапы анализа и выработки управленческих решений по обеспечению целенаправленного динамичного и эффективного развития регионов России.

Список литературы:

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006. – 495 с., с.16
2. Валдайцев, С.В. Антикризисное управление на основе инноваций. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005.– с. 12
3. Туманова Е. Н. Совершенствование системы государственного регионального антикризисного управления [Текст] / Е. Н. Туманова // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г.Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). — СПб.: Реноме, 2012. — С. 204-208

## ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

**Борискова И. В.**

### **НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМЫ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: форма государства, форма правления, федеративное государство

Key words: form of the state, form of government, a federal state

Аннотация. Данная статья посвящена некоторым проблемам формы современного российского государства.

Abstract: This article focuses on some of the issues form the modern Russian state.

В самом общем понимании государство представляет собой аппарат управления делами общества и защиты прав личности от произвола со стороны других лиц, органов и организаций. Современное государство имеет сложную структуру и включает, в частности, представительные (законодательные) органы власти; главу государства; правительство, министерства и иные органы исполнительной власти; правоохранительные органы: суд, прокуратуру, полицию (милицию); пенитенциарные учреждения. Государственные органы находятся между собой в той или иной взаимосвязи, определенным образом организованы в единое целое. Эти способы организации государства и понимаются как его форма. При этом в форме государства выделяют три основные стороны: форму правления, форму государственного устройства и политический режим.

Таким образом, форма государства - это организация государственной власти, выраженная в форме правления, форме государственного устройства и политического (государственного) режима.

Форма правления характеризует способы образования высших органов государственной власти, порядок распределения между ними полномочий. Различают две основные формы правления: монархию (неограниченную и ограниченную) и республику (парламентарную, президентскую и полупрезидентскую).

Республика имеет следующие юридические свойства: ограничение власти главы государства, законодательных и исполнительных органов конкретным сроком.; выборность главы государства и других верховных органов; ответственность главы государства в случаях предусмотренных законом; представительство им интересов государства в международных отношениях по поручению избирателей; обязательность решений верховной государственной власти для всех других государственных органов; преимущественная защита интересов граждан, взаимная ответственность личности и государства.

Современные республиканские формы отличаются следующим: в парламентской республике глава государства (президент) избирается парламентом, главой правительства становится лидер партии, победившей на выборах. Парламент осуществляет контроль над правительством. В случае вынесения парламентом вотума недоверия правительство автоматически подает в отставку (или премьер-министр ставит вопрос о роспуске парламента и назначении новых выборов). Министры назначаются из членов парламента и сохраняют свое место. Примеры: Италия, ФРГ. В президентской республике глава государства избирается населением (гражданами) и сам формирует правительство, которое подотчетно только ему. Парламент не вправе выносить вотум недоверия. Президент не имеет права роспуска парламента. Примеры; США, Мексика. В полупрезидентской республике глава государства (президент) избирается населением и сам формирует правительство. Правительство, подотчетно президенту, в руках которого на деле сосредоточено общее руководство исполнительной деятельностью, хотя по конституции исполнительная власть может принадлежать лишь правительству. Парламент вправе выражать недоверие (порицание) правительству, но вопрос об отставке решается президентом. Президент имеет право роспуска парламента. Министры не являются членами парламента. Правительство обладает правами для оказания давления на парламента, но и парламента сохраняет элементы контроля над правительством. Примеры: Франция, Польша. В полупрезидентских республиках создаются особые должности премьер-министров, советы министров, которых нет в традиционных президентских республиках (Бразилии, Мексике, США и др.). Должность премьер-министра обособляется от должности президента, юридически многие функции исполнительной власти изымаются из ведения президента, хотя фактически он остается главным руководителем правительства, а премьер-министр не редко является лишь административным премьером.

Форма государственного устройства понимается как способ распределения государственной власти между ее центральными органами и органами власти отдельных территорий страны. Выделяются две формы государственного территориального устройства: унитарная и федеративная. Унитарное государство это целостное централизованное государство, административно-территориальные единицы которого (области, края, округа, провинции, губернии) не имеют статуса государственных образований и не обладают суверенными правами. В таком государстве единые высшие органы, гражданство, конституция. В унитарных государствах, к числу которых относятся, Франция, Швеция, Финляндия, центральные органы государственной власти определяют полномочия органов власти на местах.

Федеративное государство (федерация) - это сложное союзное государство, части которого (республики, штаты, кантоны, земли...) являются государствами или государственными образованиями, обладающими суверенитетом. Федерация строится по принципу децентрализации власти. Этот союз основывается на договоре или на федеративной конституции. В федеративных государствах субъекты федерации имеют свои собственные полномочия, которые не могут быть изменены центральной властью в одностороннем порядке.

Существующие в современном мире федерации классифицируются по ряду оснований. 1) по способу создания:

- договорные – возникают на основе договора, соглашения учредительного характера между самостоятельными государствами (бывший СССР, США и др.);

- договорно-конституционный – образованы на основе конституции с широким использованием договорных процессов (Россия, ОАЭ, Швейцария и др.);

2) по способу распределения и осуществления властных полномочий:

- централизованные – федерации, роль субъектов которых невелика, полномочия незначительны (Индия, Пакистан, Венесуэла и др.);

- относительно децентрализованные – федерации, субъекты которых владеют значительным объемом полномочий в политической, экономической и социальной сферах (США, Германия, Австрия и др.).

3) по соотношению национального и территориального начал в образовании федерации:

- федерации, образованные по национальному признаку, - субъекты таких федераций создаются с учетом расселения на территории

определенной национальной, этнической общности (Югославия, Бельгия и др.);

- федерации, образованные по территориальному признаку – субъекты таких федераций не имеют ярко выраженной национальной, этнической окраски (Германия, Австрия, США и др.).

Россия объединяет в себе оба указанных признака, ибо в ее составе находятся республики, автономная область, автономные округа как формы самоопределения различных народов страны, так и края, области, города федерального значения, олицетворяющие собой территориальное начало российской модели федерализма.

4) в зависимости от статуса субъектов федерации:

- симметричные – субъекты таких федераций имеют одинаковый статус, являются не только де-юре, но и де-факто равноправными (Австрия, Эфиопия и др.);

- асимметричные – субъекты таких федераций имеют различный статус (Россия, США и др.).

Система способов осуществления государственной власти по отношению к гражданам, их объединениям, формы и методы участия населения в делах государства охватываются понятием политического режима. Многовековая история государства знает два вида такого режима: демократический и авторитарный. Для демократического режима характерны участие населения в формировании органов государственной власти и местного самоуправления, широкий спектр политических свобод граждан, режим законности, охрана прав и законных интересов граждан и др. В противоположность демократии авторитарные режимы - деспотия, фашизм - характеризуются бесправным положением граждан, их отстранением от государственной деятельности, как правило, наличием единоличной власти. В странах с таким режимом чаще всего царят произвол и беззаконие, самые грубые формы нарушения прав человека.

Статья 1 Конституции РФ провозгласила: «Российская Федерация - Россия есть демократическое федеративное правовое государство с республиканской формой правления». Конституционное закрепление Российской Федерации как федеративной демократической республики означает следующее.

Форма правления. Конституция делает четкий выбор из двух форм правления, известных современному государству, республики и монархии, в стране действует республиканская форма правления, что означает выборность главы государства. Все граждане России, согласно Конституции, имеют право участвовать в формировании законодательной власти РФ - Федерального Собрания, а также



избрании главы государства - Президента РФ (ст. ст. 81, 96 Конституции). Необходимо отметить, что разработчики Конституции не определили вид республиканской формы правления. Если сравнить нынешнюю российскую форму правления с выше приведенными, то станет ясно, что это скорее полупрезидентская республика французского типа.

Форма государственного устройства. В соответствии с Конституцией Российская Федерация есть федеративное государство, состоящее из субъектов Федерации, т.е. государственных образований, являющихся членами данного единого государства. Конституция закрепила следующие принципы федеративного устройства России: 1) суверенитет РФ; 2) верховенство федеральной Конституции и федеральных законов на всей территории РФ; 3) целостность и неприкосновенность территории РФ; 4) равноправие субъектов РФ, в частности, во взаимоотношениях с федеральными органами государственной власти; 5) единство российского гражданства; 6) наличие у субъектов РФ собственной правовой системы (конституции и законодательства – у республик, устава и законодательства – у краев, областей, городов федерального значения, автономной области, автономных округов); 7) единство системы государственной власти; 8) разграничение предметов ведения и полномочий между федеральными органами власти и органами власти субъектов Федерации; 9) равноправие и самоопределение народов РФ.

Федеративное устройство Российской Федерации основано на ее государственной целостности. Каждый субъект РФ является частью Федерации, и поэтому принцип целостности и неприкосновенности территории РФ, установленный в ст. 4 Конституции, не может быть поставлен под сомнение в связи с федеративным устройством нашей страны.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // М.: Юрист, 2014. 64с.

**Головачев Е.А., Бородкина Т. А.**

## **СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ ТАМОЖЕННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ**

*Воронежский экономико-правовой институт, филиал в г. Россошь*

Ключевые слова: системный подход, таможенные органы, процесс

управления.

Keywords: a systematic approach, the customs authorities, the management process.

Аннотация: в статье освещена проблема эффективного управления является одной из наиболее актуальных и практически значимых проблем в комплексе взаимосвязанных аспектов развития таможенной системы.

Abstract: The article consecrated the problem of effective management is one of the most urgent and important practical problems in a complex inter-related aspects of the customs system.

Переход к рыночным отношениям в России ознаменовал резкое увеличение значения таможенной службы как регулятора хозяйственной и торговой деятельности государства, ее роли в наполнении федерального бюджета, защите безопасности и экономических интересов страны. В новых условиях таможенное дело России претерпело значительные изменения: появились новые понятия - таможенная система и институты таможенной системы; свободные экономические и таможенные зоны; стала стремительно развиваться околотаможенная деятельность; возникла совокупность таможенных режимов; более сложной и разветвленной стала система управления в таможенных органах.

Серьезное воздействие на таможенные органы оказали проблемы, связанные с интегрированием России в мировую экономику, вступление во всемирную торговую организацию, что потребовало существенной корректировки внешнеэкономической деятельности в стране. В связи с этим актуальной задачей становится создания целостной, эффективной и гибкой системы управления, опирающейся, в первую очередь, на экономические, рыночные инструменты при должном использовании организационных воздействий. Таким образом, проблема эффективного управления является одной из наиболее актуальных и практически значимых проблем в комплексе взаимосвязанных аспектов развития таможенной системы.

Управляемая система призвана обеспечить целенаправленное функционирование таможенной деятельности по руководству, планированию, организации и управлению информационными и материальными потоками при изменяющихся внутренних и внешних условиях.

Таможенная служба страны строится и функционирует как единая система таможенных органов РФ (т.е. основывается на принципах

единой таможенной политике, единой таможенной территории, единого таможенного законодательства, единого тарифного регулирования и сочетания его с мерами экономической политики).

Единую систему таможенных органов России можно определить как обусловленную функциональной общностью совокупность самостоятельных звеньев, характеризующихся едиными целями и задачами, вертикальным подчинением нижестоящих звеньев вышестоящим.

Таким образом, таможенная служба является характерной сложной системой, представляющей собой совокупность взаимосвязанных многочисленных подразделений, образующих определенную целостность, единство. Именно это обстоятельство вызывает необходимость системного подхода к исследованию сложных проблем таможенного дела, требует как рассмотрения их в целом, так и тщательного анализа всей внутренней структуры, выявления свойств и взаимосвязей составных элементов, связей с внешней средой и взаимодействующими системами. Разработка методологии применения системного подхода к решению различных теоретических и практических проблем таможенного дела является важной задачей органов его управления.

За период своего существования системный подход обосновал свою универсальность в качестве инструмента для решения практических проблем, показал мощный философско-методологический и идеологический потенциал.

Системный подход рассматривает все процессы и явления в виде систем, обладающих новыми качествами и функциями, несвойственным составляющим ее элементам. Важной особенностью этого подхода является то, что они все в большей или меньшей мере вытекают из наличия, так называемого системного эффекта, проявляющегося в том, что целое всегда качественно отличается от простой суммы составляющих его частей. То есть, данный подход позволяет выявить некие интегративные системные свойства и качественные характеристики, которые отсутствуют у составляющих систему компонентов.

Системный подход позволяет обнаруживать пробелы в знаниях о данном объекте, их неполноту, определять задачи научных исследований и предвидеть свойства отсутствующих частей и логические следствия возникающих в системе и за её пределами изменений.

Основными задачами системных изысканий являются анализ и синтез систем. В результате анализа система вычленяется из среды,

выделяется ее состав, структуры, функции, свойства, а также взаимосвязи со средой и системообразующие факторы.

В ходе синтеза формируется модель системы, увеличивается уровень отвлеченного описания системы, определяется полнота ее состава и структур, закономерности её изменений.

Систему управления в таможенных органах составляют управляющая (все элементы и подсистемы таможенного поста, таможни, регионального таможенного управления и ФТК России) и управляемая системы (технологические таможенные процедуры, все виды деятельности по осуществлению функций, возложенных на таможенные органы, ресурсы таможенной деятельности и др.), а так же взаимосвязи между ними.

В связи со ступенчатой, иерархической структурой управления в таможенных органах субъект управления в системе управления таможенными органами имеет и распорядительную, и исполнительную сторону. Связующим звеном между ними является информация, имеющая непрерывный характер.

Система управления в таможенных органах состоит из таких компонентов как механизм управления (законы, принципы, цели, методы и функции управления), структуры управления, т. е. аппарат управления, кадры и технические средства, процесса управления и механизма совершенствования системы управления.

Объективно возросшая роль таможенного дела и таможенной политики во внутриэкономических процессах и связанная с этим оптимизация системы таможенных органов Российской Федерации и дальнейшее её развитие невозможно без комплексного подхода к процессу управления, что подчёркивает важность использования системного подхода в таможенных органах как инструмента организации таможенного дела.

#### Список литературы:

1. Таможенный кодекс Таможенного Союза. - М.: «Омега» 2012г. -270 с.
2. Федеральный закон от 8 декабря 2011г. N 164-ФЗ "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" (с изменениями от 2 февраля 2012 г.)
3. Беляшов В.А. Таможенный энциклопедический словарь. В 2-х томах. М.. «Летописец», 2009. -630 с.
4. Диденко Н. "Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации. - Спб, 2010. -355 с.

5. Астапов А. Формирование единого экономического пространства стран СНГ // *Мировая экономика и международные отношения*. - 2010 - №1 Бондаренко Н.П. Таможенно-тарифное регулирование ВЭД. - М.: Март, 2011. - 240 с.

**Складанная Т.А.**

## **ПОНЯТИЕ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА И КОМПЕНСАЦИИ В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: моральный вред, физические страдания, компенсация.

Keywords: non-pecuniary damage, physical suffering, compensation.

Аннотация: В статье рассматриваются основные положения морального вреда и компенсации за принесенные страдания как в гражданском так и в уголовном праве.

Abstract: This paper provides an outline of moral damages and compensation for the suffering brought by both the civil and criminal law.

Российским законодательством предусмотрено право на возмещение причиненного морального вреда.

Понятие «моральный вред» с точки зрения различных отраслей права рассматривается в разных статьях кодекса Российской Федерации.

В настоящее время упоминание о моральном вреде содержится в статьях 12, 151, 152 ГК РФ, 1099 - 1101 ГК РФ.

Гражданское законодательство содержит легальное определение понятия морального вреда.

В статье 151 ГК РФ моральный вред определяется как: «физические или нравственные страдания, причиненные гражданину действиями, нарушающими его личные неимущественные права либо посягающими на другие принадлежащие гражданину нематериальные блага».

Чтобы правильно и единообразно обеспечить применение законодательства, регулирующего компенсацию морального вреда, наиболее полной и быстрой защиты интересов потерпевших при рассмотрении судами дел этой категории Постановлением Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 20 декабря 1994 года №10 «Некоторые вопросы о применении законодательства о компенсации

морального вреда» (далее - Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации №10) года даются следующие разъяснения:

«Под моральным вредом понимаются нравственные или физические страдания, причиненные действиями (бездействием), посягающими на принадлежащие гражданину от рождения или в силу закона нематериальные блага (жизнь, здоровье, достоинство личности, деловая репутация, неприкосновенность частной жизни, личная и семейная тайна и т.п.), или нарушающими его личные неимущественные права (право на пользование своим именем, право авторства и другие неимущественные права в соответствии с законами об охране прав на результаты интеллектуальной деятельности) либо нарушающими имущественные права гражданина».

Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации относит к моральному вреду, заключенному в нравственных переживаниях, вред, возникший в связи с утратой родственников, невозможностью продолжать активную общественную жизнь, потерей работы, раскрытием семейной, врачебной тайны, распространением не соответствующих действительности сведений, порочащих честь, достоинство или деловую репутацию гражданина, временным ограничением или лишением каких-либо прав, физической болью, связанной с причиненным увечьем, иным повреждением здоровья либо в связи с заболеванием, перенесенным в результате нравственных страданий и другие.

Если проанализировать положения Постановления можно сделать вывод, что в нем делается акцент именно на нравственных страданиях.

При этом следует учитывать, что статьей 131 «Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик», утвержденных Верховным Советом СССР 31 мая 1991 года №2211-1 была установлена ответственность за моральный вред, причиненный гражданину неправомерными действиями, и в том случае, когда в законе отсутствует специальное указание о возможности его компенсации.

Статьей 151 первой части ГК РФ, которая введена в действие с 1 января 1995 года, указанное положение сохранено лишь для случаев причинения гражданину морального вреда действиями, нарушающими его личные неимущественные права либо посягающими на принадлежащие гражданину другие нематериальные блага. В иных случаях компенсация морального вреда может иметь место при наличии указания об этом в законе.

В статье 151 ГК РФ дается разграничение понятий «вред, причиненный здоровью» и «физические страдания» как один из видов морального вреда.

Понятие «физические страдания» по своему содержанию не совпадает с понятиями «физический вред» и «вред здоровью». Физические страдания - это одна из форм морального вреда. Физический вред - это «любые негативные изменения в организме человека, препятствующие его благополучному биологическому функционированию».

При причинении вреда здоровью возникают имущественные потери, и возмещение вреда осуществляется только путем взыскания убытков в виде утраченного потерпевшим заработка (иного дохода) и дополнительно понесенных им расходов (пункт 1 статьи 1085 ГК РФ).

Физические же страдания могут быть, и не сопряжены с органическими повреждениями (травмами, увечьями). Они имеют субъективную природу и в силу этого не могут быть оценены по каким-либо объективным критериям. Физические страдания и моральный вред лишены экономического содержания, и их возмещение носит компенсационный характер. «Компенсация» в буквальном смысле слова – это возмещение.

Содержание понятия морального вреда заключается в том, что действия причинившие вред обязательно должны найти отражение в сознании потерпевшего, вызвать определенную негативную психическую реакцию.

Моральный вред касается только психической сферы лица, и не затрагивает его органическую сферу. А термин «физические страдания», приводимый в статье 151 ГК РФ необходим при решении вопроса о компенсации морального вреда, поскольку «физические страдания» вызывают нравственные страдания, негативные изменения в состоянии психического благополучия.

Моральный вред - это страдания, связанные с ограничениями, вызванными внешним воздействием на организм человека. Физические страдания могут выступать как последствия причинения человеку морального вреда или как причина его. Например, нравственные переживания в связи с физической болью, связанной с причинением увечья. Компенсация морального вреда направлена на устранение этих переживаний или сглаживание их последствий. Четко видно разницу между этим способом защиты нарушенного блага и возмещение имущественного вреда, во втором случае возмещение физического вреда будет направлено на восстановление нормального функционирования организма человека, устранение внешних проявлений вреда.

Компенсация морального вреда предусмотрена не только гражданским, но и уголовным законодательством. Любое

преступление является нарушением законных прав личности, а его последствием будет причинение вреда. В части 1 статьи 42 УПК РФ называется физический, имущественный и моральный вред. А также уточняется, что вред может быть причинен как физическому, так и юридическому лицу, в отношении юридического лица это будет причинение вреда его имуществу или деловой репутации. Характер и размер вреда, причиненного преступлением, в соответствии со статьей 73 УПК РФ является одним из обстоятельств подлежащих доказыванию.

Возмещение морального вреда в рамках уголовного судопроизводства является одним из наиболее интересных, спорных вопросов, вызывающих на практике много затруднений. Это связано с новизной института возмещения морального вреда для уголовного процесса, а также обширным спектром охватываемых им последствий преступных посягательств.

Можно сделать вывод, что моральный вред - это вредное последствие преступления. Правоотношения, возникающие, в связи с осуществлением права на компенсацию морального вреда носят комплексный характер. Это выражается в том, что при возникновении этих отношений и разрешении вопросов, связанных с их реализацией, а именно вопросах об основаниях возникновения права на компенсацию, условиях компенсации, сумме компенсации, порядке выплаты ее, определении субъектного состава, используются нормы нескольких отраслей права. В частности нормы уголовного и уголовно-процессуального права, гражданского и гражданско-процессуального права.

Институт компенсации морального вреда носит комплексный характер. Рассматривать данный правовой институт с позиции только гражданского законодательства не правильно, так как в гражданском праве подача в суд иска о компенсации морального вреда является основным и единственным последствием деликта в гражданско-правовых отношениях, а в уголовно-процессуальном праве, это лишь одно из правомочий потерпевшего, как участника судопроизводства.

С точки зрения уголовного процесса компенсация морального вреда - это часть уголовно-процессуальной деятельности, предназначенная для выполнения одной из целей уголовного процесса - защиту прав и законных интересов лиц и организаций, потерпевших от преступления.

Правовое значение компенсации морального вреда в рамках уголовного процесса характеризуется следующими особенностями:



- наличие причиненного морального вреда является основанием для признания лица потерпевшим;
- моральный вред является обстоятельством, подлежащим доказыванию и входящим в предмет доказывания в рамках уголовного судопроизводства;
- вернувшись к тому, что моральный вред - это негативное последствие преступления, можно назвать его необходимым условием защиты нарушенного права потерпевшего;
- в некоторых случаях наличие морального вреда является обязательным элементом состава преступления.

В уголовном процессе моральный вред является самостоятельным негативным последствием преступления, которое существует независимо от других негативных последствий им причиненных.

В пункте 2 статьи 1099 ГК РФ указано, что возмещение вреда причиненного имущественными преступлениями возможно только в случаях, прямо предусмотренных законом. Примером компенсации морального вреда причиненного нарушением имущественных прав личности, и прямо предусмотренных законом является статья 15 Закона Российской Федерации от 7 февраля 1992 года №2300-1 «О защите прав потребителей» (далее - Закон о защите прав потребителей) которая носит название «Компенсация морального вреда». Это особый случай ответственности за причиненный моральный вред. Эту же позицию можно проследить в различных разъяснениях, даваемых Верховным Судом Российской Федерации.

В соответствии с этим компенсация морального вреда вызванного преступлением возможна только в случае, если нарушены личные неимущественные права человека. Это в основном будут последствия преступлений предусмотренных разделом VII УК РФ «Преступления против личности».

Самое важное, что в соответствии с пунктом «к» части 1 статьи 61 УК РФ, добровольное возмещение морального вреда является обстоятельством, смягчающим наказание, наряду с иными действиями направленном на заглаживание вреда причиненного потерпевшему.

Рассматривая понятие морального вреда в уголовном праве и процессе, необходимо остановиться еще на одном понятии, которое связано с ним. В пункте 34 статьи 5 УПК РФ приведено понятие «реабилитация». Согласно данной нормы права: «реабилитация - порядок восстановления прав и свобод лица, незаконно или необоснованно подвергнутого уголовному преследованию, и возмещения причиненного ему вреда».

В число способов и методов реабилитации входят те, которые способны вернуть утраченные и нарушенные права, устранить возникшее вредное последствие, восстановить законное состояние. К этим способам относится и компенсация морального вреда.

Так, согласно статье 136 УПК РФ, носщей название «Возмещение морального вреда», прокурор от имени Российской Федерации приносит реабилитированному официальное извинение за причиненный ему вред (Определение Верховного Суда Российской Федерации №50-О03-16 от 17 апреля 2003 года). В пункте 1 статьи 136 УПК РФ не указано конкретное должностное лицо органов прокуратуры, которое должно приносить реабилитированному официальное извинение. Этот спорный момент также нашел отражение в указанном выше Определении по поводу Постановления судьи Омского областного суда от 23 января 2003 года, во избежание возникновения таких сомнений целесообразно в постановлении о реабилитации делать указание на конкретное должностное лицо.

Иски о компенсации морального вреда в денежном выражении предъявляются в рамках гражданского судопроизводства. Это право разясняется реабилитированному судом, рассматривающим уголовное дело (Кассационное определение Верховного Суда Российской Федерации от 16 февраля 2006 года №33-О05-82).

Статьей 136 УПК РФ предусмотрены и другие меры восстановления справедливости, а именно:

«3. Если сведения о задержании реабилитированного, заключении его под стражу, временном отстранении его от должности, применении к нему принудительных мер медицинского характера, об осуждении реабилитированного и иных примененных к нему незаконных действиях были опубликованы в печати, распространены по радио, телевидению или в иных средствах массовой информации, то по требованию реабилитированного, а в случае его смерти - его близких родственников или родственников либо по письменному указанию суда, прокурора, следователя, дознавателя соответствующие средства массовой информации обязаны в течение 30 суток сделать сообщение о реабилитации.

4. По требованию реабилитированного, а в случае его смерти - его близких родственников или родственников суд, прокурор, следователь, дознаватель обязаны в срок не позднее 14 суток направить письменные сообщения о принятых решениях, оправдывающих гражданина, по месту его работы, учебы или месту жительства».

Надо сказать, что институт реабилитации очень молодой правовой институт. Поэтому в нем также присутствует множество пробелов и неурегулированных вопросов, которые хочется надеяться, со временем будут урегулированы на законодательном уровне и в результате исследований судебной практики.

Самого понятия морального вреда нет в УПК, и в рамках уголовного судопроизводства следует пользоваться определением, предложенным гражданским законодательством, которое подробнее рассматривалось в предыдущем параграфе книги. Однако с применением гражданских норм связано много трудностей, так, например, из содержания статьи 151 ГК РФ вытекает, что правом на компенсацию морального вреда могут воспользоваться люди, понесшие физические или нравственные страдания в связи с посягательством на их нематериальные и неимущественные блага. Однако страдания данного вида могут быть причинены также посредством совершения преступлений корыстного характера, а потерпевшие в данном случае лишены права компенсировать причиненные им нравственные страдания. Поэтому внесение в УПК РФ определения морального вреда и установление механизма его компенсации было бы значительным шагом в развитии института компенсации морального вреда в российском законодательстве.

При доказывании по делам о компенсации морального вреда необходимо установить наличие следующих юридических фактов:

- имело ли место действие или бездействие ответчика, причинившие истцу нравственные или физические страдания, в чем он выразались и когда были причинены;
- какие именно личные неимущественные права истца нарушены, и на какие нематериальные блага они посягают;
- в чем выразились нравственные или физические страдания истца;
- степень вины причинителя вреда (в том случае, если она учитывается). Независимо от вины причинителя вреда компенсация морального вреда производится в случаях, установленных ст. 1100 ГК РФ. К ним относятся причинение вреда жизни и здоровью гражданина источником повышенной опасности; в результате его незаконного осуждения, незаконного привлечения к уголовной ответственности, незаконного применения в качестве меры пресечения заключения под стражу или подписки о невыезде, незаконного наложения административного взыскания в виде ареста или исправительных работ; в результате распространения сведений, порочащих честь, достоинство и деловую репутацию.
- размер компенсации.

Доказательством и распределением обязанностей по доказыванию по делам о компенсации морального вреда является заявление.

Заявление о возмещении морального вреда подается в суд и рассматривается судом в исковом порядке. В процессе доказывания причинения морального вреда могут быть использованы все виды доказательств, перечисленных в ст.68-79 Гражданского процессуального кодекса.

Истец должен доказать причинение вреда при определенных обстоятельствах и конкретным лицом, степень физических и (или) нравственных страданий, которые он претерпевал, в чем они выражаются, причинно-следственную связь между причинением вреда и наступившими страданиями, размер компенсации морального вреда.

Если кто-то заявляет, что в результате дорожно-транспортного происшествия он приобрел устойчивую депрессию, бессонницу или головную боль, прежде чем обращаться в суд, необходимо посетить медицинское учреждение и обратить внимание врача-специалиста по нервным болезням на причинно-следственную связь между заболеванием и имевшим место происшествием. В данном случае выписка из истории болезни будет являться доказательством, подтверждающим наличие данного обстоятельства.

Независимо от того, какой вред причинен, важной особенностью доказывания по делам о компенсации морального вреда, является бремя доказывания, лежащее на ответчике. Речь идет о так называемой презумпции вины причинителя вреда, т.е. на ответчике в соответствии с положением пункта 2 статьи 1064 ГК РФ лежит обязанность доказывания отсутствия его вины.

В некоторых случаях закон устанавливает возможность компенсации морального вреда независимо от вины причинителя вреда. Однако, в таких случаях, чтобы суд мог решить вопрос об освобождении ответчика от ответственности, ответчик должен доказать наличие вины либо умысла в действиях потерпевшего. Например, водитель, совершивший наезд на пешехода, и утверждающий, что его вины в этом нет, должен доказать, что пешеход сам бросился под колеса автомобиля, решив совершить самоубийство.

Способ и размер компенсации морального вреда устанавливается в соответствии со статьей 1101 ГК РФ возмещение морального вреда осуществляется в денежной форме. Размер компенсации морального вреда определяется истцом, но окончательно его размер устанавливается судом.

Суд определяет размер морального вреда в зависимости от характера причиненных потерпевшему физических и нравственных страданий, а также вины причинителя вреда в случаях, когда вина является основанием возмещения вреда.

Характер физических и нравственных страданий оценивается судом с учетом фактических обстоятельств, при которых был причинен моральный вред, и индивидуальных особенностей потерпевшего.

При определении размера компенсации морального вреда должны учитываться так же требования разумности и справедливости.

Иногда суды, отмечая в своих решениях, что при их вынесении были учтены требования разумности и справедливости, ссылаются на материальное положение ответчиков.

#### Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации Ч.4. - М.: Проспект, 2014. – 173с.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации. - М.: Проспект, 2014. - 192 с.
3. Мардалиев Р.Т. Гражданское право: практикум / Р.Т. Мардалиев. - СПб.: Питер, 2007. - 249 с.
4. Гражданский процесс: учебник / под ред. А.Г. Коваленко, А.А. Мохова, П.М. Филиппова. - М.: КОНТАКТ, ИНФА-М, 2008. - 448 с.
5. Уголовное право России: курс лекций / под ред. А.И.Рарога Части Общая и Особенная. - 2-е изд. доп. и перераб. - М.: Проспект, 2007. - 494 с.
6. Уголовно-процессуальное право Российской Федерации: учебник / отв. ред. П.А. Лупинская. - М.: Юрист, 2006. - 815 с.

**Складанная Т.А.**

### **ПОРЯДОК ПРИВЛЕЧЕНИЯ КОМПЕНСАЦИОННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАРУШЕНИЕ РАЗУМНЫХ СРОКОВ СУДОПРОИЗВОДСТВА**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: судопроизводство, компенсация, нарушение права.

Keywords: litigation, compensation, a violation of law.

Аннотация: В статье рассматривается порядок привлечения к ответственности за нарушение сроков судопроизводства.

Abstract: This article describes how to bring to responsibility for the violation of the terms of the proceedings.

Заявление о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок имеет основную главную роль в рассмотрении вопросов возмещения морального вреда.

Лицо, полагающее, что государственным органом, органом местного самоуправления, иным органом, организацией, учреждением, должностным лицом нарушено его право на судопроизводство в разумный срок, включая досудебное производство по уголовному делу, или право на исполнение судебного постановления в разумный срок, вправе обратиться в суд с заявлением о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного постановления в разумный срок.

Заявление о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок может быть подано заинтересованным лицом в суд в шестимесячный срок со дня вступления в законную силу последнего судебного акта, принятого по данному делу.

Заявление о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного постановления в разумный срок может быть подано также до окончания производства по делу в случае, если продолжительность рассмотрения дела превысила три года и заинтересованное лицо ранее обращалось с заявлением об ускорении рассмотрения дела в порядке, установленном ГПК РФ.

Заявление о присуждении компенсации за нарушение права на исполнение судебного акта в разумный срок может быть подано в суд в период исполнения судебного акта, но не ранее чем через шесть месяцев со дня истечения срока, установленного федеральным законом для исполнения судебного акта, и не позднее чем через шесть месяцев со дня окончания производства по исполнению судебного акта.

Заявление о присуждении компенсации за нарушение права на уголовное судопроизводство в разумный срок может быть подано заинтересованным лицом в суд в шестимесячный срок со дня вступления в законную силу приговора суда, вынесенного по данному делу, либо другого принятого дознавателем, следователем,

прокурором, руководителем следственного органа, судом решения, определения, постановления, которыми прекращено уголовное судопроизводство. При условии, что лицо, подлежащее привлечению в качестве обвиняемого, установлено, заявление о присуждении компенсации может быть подано также до окончания производства по уголовному делу в случае, если продолжительность производства по уголовному делу превысила четыре года и заинтересованное лицо ранее обращалось с заявлением об ускорении рассмотрения уголовного дела в порядке, установленном уголовно-процессуальным законодательством Российской Федерации.

Заявление о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок не может рассматриваться судьей, если он ранее принимал участие в рассмотрении дела, в связи с которым возникли основания для подачи такого заявления.

Заявление о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного постановления в разумный срок подается в суд, уполномоченный рассматривать такое заявление, через суд, принявший решение.

Заявление о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок в соответствии с частью 7 статьи 3 Федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» до поступления уголовного дела в суд подается в верховный суд республики, краевой, областной суд, суд города федерального значения, суд автономной области, суд автономного округа, окружной (флотский) военный суд по месту проведения предварительного расследования.

Суд, принявший решение, обязан направить заявление о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного постановления в разумный срок вместе с делом в соответствующий суд в трехдневный срок со дня поступления заявления в суд.

В заявлении о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного постановления в разумный срок должны быть указаны:

- 1) наименование суда, в который подается заявление;
- 2) наименование лица, подающего заявление, с указанием его процессуального положения, места нахождения или места жительства, наименования ответчика и других лиц, участвующих в деле, их место нахождения или места жительства;

3) сведения о судебных постановлениях, принятых по делу, наименования судов, рассматривавших дело, предмет спора или ставшие основанием для возбуждения уголовного дела обстоятельства, сведения об актах и о действиях органа, организации или должностного лица, на которые возложены обязанности по исполнению судебных постановлений;

4) общая продолжительность судопроизводства по рассмотренному судом делу, исчисляемая со дня поступления искового заявления или заявления в суд первой инстанции до дня принятия последнего судебного постановления по гражданскому делу либо с момента начала осуществления уголовного преследования до момента прекращения уголовного преследования или вынесения обвинительного приговора, или общая продолжительность производства по исполнению судебного постановления;

5) обстоятельства, известные лицу, подающему заявление, и повлиявшие на длительность судопроизводства по делу или на длительность исполнения судебных постановлений;

6) доводы лица, подающего заявление, с указанием основания для присуждения компенсации и ее размера;

7) последствия нарушения права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного постановления в разумный срок и их значимость для заявителя;

8) реквизиты банковского счета лица, подающего заявление, на который должны быть перечислены средства, подлежащие взысканию;

9) перечень прилагаемых к заявлению документов.

Вопрос о принятии заявления о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного постановления в разумный срок к производству суда решается судьей единолично в пятидневный срок со дня поступления такого заявления в суд.

Суд обязан принять к производству заявление о присуждении указанной в ч. 1 ст. 244.4 ГПК РФ компенсации, поданное с соблюдением установленных ГПК РФ требований к его форме и содержанию.

Суд выносит определение о принятии заявления о присуждении указанной в ч. 1 ст. 244.4 ГПК РФ компенсации к производству, в котором указываются время и место проведения судебного заседания по рассмотрению заявления.

Копии определения о принятии заявления о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного постановления в разумный



срок направляются заявителю, в орган или должностному лицу, на которые возложена обязанность по исполнению судебного постановления, а также другим заинтересованным лицам.

Если заявление о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного постановления в разумный срок подано с нарушением требований, установленных статьей 244.3 ГПК РФ, или не уплачена государственная пошлина, суд выносит определение об оставлении заявления без движения.

В определении суд указывает основание для оставления заявления о присуждении указанной в ч. 1 ст. 244.5 ГПК РФ компенсации без движения и разумный срок, в течение которого должны быть устранены обстоятельства, послужившие основанием для оставления заявления без движения.

Копия определения об оставлении заявления о присуждении указанной в ч. 1 ст. 244.5 ГПК РФ компенсации без движения направляется лицу, подавшему заявление, не позднее следующего дня после дня вынесения определения.

В случае, если обстоятельства, послужившие основанием для оставления заявления о присуждении компенсации, указанной в ч. 1 ст. 244.5 ГПК РФ, без движения, будут устранены в срок, установленный определением суда, заявление считается поданным в день его первоначального представления в суд. В других случаях заявление считается неподанным и возвращается с документами в порядке, установленном статьей 244.6 ГПК РФ.

Суд возвращает заявление о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного постановления в разумный срок, если при рассмотрении вопроса о принятии заявления к производству установит, что:

- 1) заявление подано лицом, не имеющим права на его подачу;
- 2) заявление подано с нарушением порядка и сроков, которые установлены ч. 2 статьи 244.1 и статьей 244.2 ГПК РФ. При этом ходатайство о восстановлении пропущенного срока подачи заявления не поступало или в восстановлении пропущенного срока его подачи было отказано;
- 3) до вынесения определения о принятии заявления к производству суда от лица, подавшего такое заявление, поступило ходатайство о его возвращении;

4) не устранены обстоятельства, послужившие основанием для оставления заявления без движения, в срок, установленный определением суда;

5) срок судопроизводства по делу или срок исполнения судебного постановления с очевидностью свидетельствует об отсутствии нарушения права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок.

О возвращении заявления о присуждении компенсации суд выносит определение.

Копия определения суда о возвращении заявления о присуждении компенсации, указанной в ч. 1 ст. 244.6 ГПК РФ, направляется лицу, подавшему его, вместе с заявлением и прилагаемыми к нему документами не позднее следующего дня после дня вынесения определения суда или по истечении срока, установленного судом для устранения обстоятельств, послуживших основанием для оставления заявления без движения.

Возвращение заявления о присуждении компенсации не является препятствием для повторного обращения с таким заявлением в суд в общем порядке после устранения обстоятельств, послуживших основанием для его возвращения.

Заявление о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного постановления в разумный срок рассматривается судом в двухмесячный срок со дня поступления заявления вместе с делом в суд, включая срок на подготовку дела к судебному разбирательству и на принятие судебного постановления.

Суд рассматривает заявление о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного постановления в разумный срок единолично в судебном заседании по общим правилам искового производства, предусмотренным ГПК РФ, с особенностями, установленными главой 22 ГПК РФ, и в соответствии с Федеральным законом «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок». Заявитель, орган, организация или должностное лицо, на которые возложены обязанности по исполнению судебных актов, и другие заинтересованные лица извещаются о месте и времени судебного заседания.

При рассмотрении заявления о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок и права на исполнение судебного постановления в разумный срок суд

устанавливает факт нарушения права заявителя на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного постановления в разумный срок исходя из доводов, изложенных в заявлении, содержания принятых по делу судебных постановлений, из материалов дела и с учетом следующих обстоятельств:

- 1) правовая и фактическая сложность дела;
- 2) поведение заявителя и других участников гражданского процесса;
- 3) достаточность и эффективность действий суда или судьи, осуществляемых в целях своевременного рассмотрения дела;
- 4) достаточность и эффективность осуществляемых в целях своевременного исполнения судебного постановления действий органов, организаций или должностных лиц, на которые возложены обязанности по исполнению судебного постановления;
- 5) общая продолжительность судебного разбирательства по делу и исполнения судебного постановления.

При рассмотрении заявления о присуждении компенсации за нарушение права на уголовное судопроизводство в разумный срок суд устанавливает факт нарушения права заявителя на уголовное судопроизводство в разумный срок исходя из доводов, изложенных в заявлении, содержания принятых по уголовному делу судебных актов, из материалов дела и с учетом следующих обстоятельств:

- 1) правовая и фактическая сложность дела;
- 2) поведение заявителя и других участников уголовного процесса;
- 3) достаточность и эффективность действий суда, прокурора, руководителя следственного органа, следователя, начальника подразделения дознания, органа дознания, дознавателя, производимых в целях своевременного осуществления уголовного преследования или рассмотрения уголовного дела;
- 4) общая продолжительность уголовного судопроизводства.

При подготовке дела к судебному разбирательству судья определяет круг заинтересованных лиц, в том числе орган, организацию или должностное лицо, на которые возложены обязанности по исполнению судебного постановления, и устанавливает срок для представления такими лицами объяснений, возражений и (или) доводов относительно заявления о присуждении компенсации. Лица, привлеченные к участию в деле, обязаны представить объяснения, возражения и (или) доводы относительно заявления в срок, установленный судом. Непредставление или несвоевременное представление объяснений, возражений и (или)

доводов является основанием для наложения судебного штрафа в порядке и в размере, которые установлены главой 8 ГПК РФ.

По результатам рассмотрения заявления о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного постановления в разумный срок суд принимает решение, которое должно соответствовать установленным главой 16 ГПК РФ требованиям и содержать:

- 1) сведения о судебных постановлениях, принятых по делу, предмет спора, наименования судов, рассматривавших дело;
- 2) общую продолжительность судопроизводства по делу или общую продолжительность исполнения судебного постановления;
- 3) указание на присуждение компенсации и ее размер или отказ в присуждении компенсации;
- 4) наименование органа, организации или должностного лица, на которые в соответствии с федеральным законом возложено исполнение судебных актов о присуждении компенсации;
- 5) реквизиты банковского счета заявителя, на который должны быть перечислены средства, подлежащие взысканию;
- 6) указание на распределение судебных расходов, понесенных в связи с рассмотрением заявления.

Копии решения суда в пятидневный срок со дня принятия направляются заявителю, в орган, организацию или должностному лицу, на которые возложены обязанности по исполнению судебного постановления, а также другим заинтересованным лицам.

Решение суда о присуждении компенсации, указанной в ч. 1 ст. 244.9 ГПК РФ, или об отказе в ее присуждении подлежит немедленному исполнению в порядке, установленном бюджетным законодательством Российской Федерации.

1. Арабули Д.Т. Право каждого на судопроизводство в разумный срок: взгляд отечественного законодателя на международные стандарты /<http://www.iuaj.net/node/407>.

2. Апостолова Н.Н. Разумный срок уголовного судопроизводства // Российская юстиция. 2010. № 9. С. 63-66.

3. Рябцева Е.В. Реализация принцип разумности в уголовном процессе России /<http://www.iuaj.net/node/463>.

4. Маслов И.В. Сроки содержания под стражей в свете решений Европейского суда по правам человека // Законность. 2009. № 11. С. 26-30.

5. Самылина И.Н. Разумные сроки в уголовном процессе // Российская юстиция. 2009. № 4. – С. 49-50.

**Михайлов Р.Б.**

## **О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ДОГОВОРНЫХ ФОРМ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: договор, инновация, инновационная деятельность, инжиниринг, инжиниринговые услуги.

Keywords: contract, innovation, innovation activity, engineering, engineering services.

Аннотация: Автором данной статьи проводится анализ договорных отношений в инновационной сфере, указываются некоторые особенности возникновения и формирования отношений подобного рода, а также уделяется внимание понятию «инжиниринг» и «инжиниринговые услуги», как разновидность инновационной деятельности.

Abstract: The author of this article analyses the contractual relations in innovation sphere, pointed out some of the features of the occurrence and formation of relations of this kind, and also paid attention to the notion of «engineering» and «engineering services», as a kind of innovation.

В соответствии с п. 1 ст. 420 ГК РФ договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Каждый отдельно взятый гражданско-правовой договор в совокупности образует целую систему договоров. А.Г. Быков, под договором понимает группу гражданско-правовых договоров по совокупности признаков, которые выражают наиболее общие и существенные черты отношений, опосредуемых данной группой. По мнению В.А. Белова, договор есть разновидность сделки [1]. Гражданско-правовые договоры различаются по моменту заключения договора, наличие или отсутствие возмездности (платности), распределение гражданских прав и обязанностей сторон, стадии заключения договоров, а также, от предмета правового регулирования общественного отношения (предмет договора), по характеру регулируемых общественных отношений и некоторым другим.

Взаимоотношения между субъектами инновационной деятельности осуществляются путём заключения различных договоров гражданско-правового характера. Согласно ст. 8 ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» основной правовой

формой отношений между научной организацией, заказчиком и иными потребителями научной и (или) научно-технической продукции, в том числе министерствами и иными федеральными органами исполнительной власти, являются договоры (контракты) на создание, передачу и использование научной и (или) научно-технической продукции, оказание научных, научно-технических, инженерно-консультационных и иных услуг, а также другие договоры, в том числе договоры о совместной научной и (или) научно-технической деятельности и распределении прибыли [13].

В ГК РФ и некоторых иных нормативных актах можно выделить следующие виды договоров в инновационной сфере: договоры на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, направленных на разработку инновационной продукции; договоры об отчуждении (приобретении) исключительных прав на использование или лицензионные договоры об использовании готовых результатов интеллектуальной деятельности (программ для ЭВМ, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, секретов производства (ноу-хау) единых технологий), применяемых при создании инновационного продукта; договоры поставки нового оборудования, используемого при производстве инновационных продуктов; договоры коммерческой концессии; договоры подряда на изготовление опытных образцов инновационных изделий, работ по установке нового оборудования, новых технологических линий и т.п.; договоры аренды нового оборудования, используемого при производстве инновационных продуктов, в том числе договор финансовой аренды (лизинга) [12].

Применительно к классификации договоров по характеру регулируемых общественных отношений специалистами выделяются неимущественные организационные договоры. Под организационными договорами понимаются договоры, направленные на упорядочение (нормализацию) деятельности участников гражданского оборота, среди которых видовые договоры - договоры, направленные на упорядочение (нормализацию) конкретных обязательственных отношений, возникающих из гражданско-правовых договоров определенных видов. В организационных договорах могут присутствовать и элементы имущественных отношений, равно как и имущественные договоры могут заключать в себе элементы организационных отношений. В этом случае вопрос об отнесении договора в ту или иную группу договоров решается в зависимости от того, какой из элементов превалирует в предмете договора[5]. Исходя из такой позиции автора, мы представляем, что в области инноваций и

инновационной деятельности, вопрос об отнесении определённого договора к числу имущественных или организационных будет зависеть не только от предмета договора, но и от участвующего субъекта.

Организационные договоры определённым образом связаны с инновационной деятельностью в виде предварительного договора. Так, например, А.Г. Зинов полагает, что можно заключить опционный договор (из числа предварительных договоров) на ноу-хау с определёнными условиями, а именно продавец передает покупателю техническую документацию или иным образом раскрывает ноу-хау, а покупатель обязуется соблюдать конфиденциальность в отношении ноу-хау [3].

Создание инноваций, а также этапы их развития определяются инновационным процессом. Количество таких этапов разнообразно, начиная от возникновения идеи инновации и заканчивая её коммерциализацией. Итогом любого процесса является результат действия или действий. Результатом инновационной деятельности является новшество в чистом виде (если процесс стартовал с этапа зарождения идеи) или «преобразовательное» новшество (этап зарождения идеи отсутствовал, в виду наличия уже имеющихся предпосылок инноваций, например заимствованные технологии). Этапами создания инноваций признаются: зарождение идеи, фундаментальные исследования, прикладные исследования, НИОКР, опытные образцы, массовое производство, которое сопровождается реализацией и получением прибыли [6].

На каждом этапе создания инноваций могут быть заключены определённые договоры (в подобных договорах проявляются критерии классификации договора, как стадия заключения и предмет договора). Например, на этапе фундаментальных и прикладных исследований правовое регулирование правоотношений между субъектами в области инноваций и инновационной деятельности является договор на выполнение научно-исследовательских работ, выполнение опытно-конструкторских и технологических работ. В соответствии со ст. 769 ГК РФ по договору на выполнение научно-исследовательских работ исполнитель обязуется провести обусловленные техническим заданием заказчика научные исследования, а по договору на выполнение опытно-конструкторских и технологических работ - разработать образец нового изделия, конструкторскую документацию на него или новую технологию, а заказчик обязуется принять работу и оплатить ее. В частности, в некоторых случаях для исполнения таких договоров может потребоваться передача исключительных прав

патентообладателя. В этих целях заключается дополнительный договор - договор о передаче исключительного права (уступке патента).

Н.И. Михайлов считает важным критерием перехода результатов инновационной деятельности сдачу-приёмку выполненных работ. Также автор указывает, что в акте сдачи-приемки выполненных НИР и ОКИТР, подписываемом сторонами договора, фиксируются новизна и перспективность предлагаемых научно-технических решений; степень использования в разработках современных как отечественных, так и зарубежных достижений науки и техники; предполагаемая (расчетная) эффективность нового изделия или технологического процесса с учетом уровня патентной защиты представленных разработок и их конкурентоспособности в сегменте рынка, соответствующем предпринимательским интересам заказчика[8]. Исходя из того, что подписание акта сдачи-приёмки выполненных НИР и ОКИТР подписывается только сторонами договора, установление факта истинности новизны проекта, возможность его практического применения и интеллектуальной защиты, также лежащие на сторонах по договору, (т.е. на продавце и покупателе) ни чем иным не подтверждаются.

Мы считаем, что при отчуждении продуктов инновационной деятельности необходимо согласие уполномоченного (экспертного) органа. Так, необходима развёрнутая система экспертизы инновационных проектов. Целесообразно создание и функционирование экспертных структур, а также их отраслевых подразделений, специалисты которых будут представлять развернутый отчет или заключение о законности создания инновационной разработки с учётом всех существующих и практически применяемых критериев инновации; определять предположительную (предполагаемую) эффективность в определённой сфере применения результатов инновационной деятельности. Такие структуры должны быть независимыми от влияния разработчиков инновационного продукта, так и от потенциальных покупателей такого продукта. Можно создать постоянно действующую комиссию под управлением федерального исполнительного органа власти в сфере интеллектуальной собственности.

В свою очередь, Е.Е. Кузьмина и Л.П. Кузьмина считают, что независимые экспертные структуры могут выступать как самостоятельные фирмы или создаваться при научных учреждениях, специалисты которых будут подтверждать свою компетентность в определённой сфере деятельности. Однако, во-первых, рассматривая



как самостоятельные фирмы (в этом случае перспективно инжиниринговые фирмы – см. далее по тексту), не представлено авторами, какого типа должны быть фирмы, коммерческие или некоммерческие; во-вторых, какая присуще им организационно-правовая форма; в-третьих, экспертные структуры при научных учреждениях не могут быть независимыми априори, так как, они (экспертные структуры) создаются на базе учебного заведения, значит, являются его составной частью и будут подчиняться руководству учреждения и выполнять указания и распоряжения в интересах конкретного научного учреждения.

В классификации гражданско-правовых договоров по предмету правового регулирования, применяемые в инновациях, выделяются договоры информационно-консультационного характера: договор на оказание инжиниринговых услуг, т.е. договоры на оказание инженерно-консультационных услуг по подготовке, техническому обеспечению процесса производства и передаче продукции и договоры на оказание маркетинговых услуг, связанных с реализацией инноваций[9].

Термин "инжиниринг" происходит от латинского "ingenium" (создавать, творить, изобретать) и применялся первоначально при использовании человеческих интеллектуальных способностей для решения некоторых практических задач. В дальнейшем этот термин появился во Франции, Англии, а впоследствии получил распространение и в других европейских странах [10].

В наиболее общем виде инжиниринг можно определить как применение научных методов и средств для разработки, создания и использования искусственных систем или для вмешательства в развитие естественных систем в целях решения проблем в различных предметных областях. Иначе говоря, инжиниринг - приложение науки в практических производственных целях, научно обоснованная деятельность по созданию, эксплуатации и развитию систем практического значения. В современной практике инжиниринг является одной из признанных форм повышения эффективности бизнеса, суть которой состоит в предоставлении услуг исследовательского, проектно-конструкторского, расчетно-аналитического, производственного характера, включая подготовку обоснования инвестиций, выработку рекомендаций в области организации производства и управления, а также реализации продукции.

Инжиниринг - инженерно-консультационные услуги, работы исследовательского, проектно-конструкторского, расчетно-

аналитического характера, подготовка технико-экономического обоснования (ТЭО) проектов, выработка рекомендаций в области организации производства и управления, реализации продукции [7].

В юридической энциклопедии инжиниринг - инженерно-консультационные услуги, сфера деятельности по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, по обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных и сельскохозяйственных объектов [11].

Договор на оказание инжиниринговых услуг в число прямо указанных в ГК РФ договоров не входит, но, согласно п.п. 2 и 3 статьи 421 ГК РФ, стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами, а также, могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами (смешанный договор). При этом полагаем, что договор на оказание инжиниринговых услуг смешанный договор, содержащий элементы других гражданско-правовых договоров.

В число инжиниринговых услуг входят такие услуги как изучение рынка, изучение и анализ инженерно-геологической местности, услуги по разработке планов капитальных вложений и по развитию транспортной инфраструктуры. Итогом перечня оказываемых услуг признаётся технико-экономическое обоснование («ТЭО») определённого объекта.

Д.В. Рыбец, указывает, что в современных условиях инжиниринговые услуги могут включать подготовку контракта, организацию торгов, оценку подготовленных предложений, составление рекомендаций по ним, оказание содействия в управлении строительством, проведение приемных испытаний оборудования, составление и выдачу сертификата о выполнении работ, подготовку технического персонала, составление рекомендаций по сбыту продукции. Такие услуги по своей сути расширяют действие инжиниринга как гражданско-правового договора, ввиду вовлечения составных элементов других договоров, например организация торгов и подготовка технического персонала.

Перечень инжиниринговых услуг разнообразен, хотя бы потому, что до сих пор остаётся не решённым вопрос об установлении общего понятия «инжиниринг». Одни авторы, сравнивают инжиниринг с консалтингом, другие напротив, сравнивают инжиниринг и консалтинговый инжиниринг.

Тем не менее, даже из значительной массы всех имеющихся представлений можно обозначить гражданско-правовые договоры, имеющие отношение к инжинирингу.

В первую очередь, отметим, что такие услуги, как услуги по подготовке технико-экономического обоснования и услуги по разработке проектной и технической документации свойственны договору подряда на выполнение проектных и изыскательских работ, в меньшей степени договорам на выполнение научно-исследовательских работ, выполнение опытно-конструкторских, технологических работ.

Т.Л. Левшина считает, что договоры по предоставлению технической помощи, технических консультаций, а также договоры по оказанию инжиниринговых услуг направлены на передачу инновационной продукции и на оказание сопутствующих инженерно-консультационных услуг по подготовке и техническому обеспечению процесса внедрения этой продукции для использования в хозяйственной деятельности [2]. Значит, инжиниринговый договор, во-первых, несомненно, относится к возмездному и содержит элементы договора об отчуждении инновационной продукции.

О.А. Городов, К.Л. Астапов, Л.К. Терещенко, А.В. Калмыкова и другие, сходясь во мнении, что инжиниринговый бизнес приемлем инновациям, а С.В. Николокин считает, что инжиниринг (англ. engineering - сооружать, проектировать, устраивать, затевать, придумывать, изобретать) - сфера предпринимательской деятельности, связанная с созданием промышленных предприятий, объектов инфраструктуры, строительных и других объектов, в форме предоставления на коммерческой основе различных инженерно-консультационных услуг [4].

Учитывая тот факт, что инновационное развитие России имеет приоритетный характер, инжиниринговые услуги в области инноваций создадут для субъектов инновационной деятельности различных организационно-правовых форм наиболее приемлемый и оптимальный уровни как финансового, так и правового обеспечения.

С нашей точки зрения, в предоставляемых инжиниринговых услугах содержатся коммерческие признаки, проявляющиеся в процессе купли-продажи и вероятнее всего, инжиниринговые услуги, относительно области инноваций более рационально возложить на бизнес-инкубаторы, которые будучи компаниями начального уровня, т.е. start-up, сформируют у потенциального покупателя результатов инновационной деятельности определённую информацию. Например, промышленное предприятие заинтересовано в приобретении высокотехнологического оборудования. Предприятие, желая

удостовериться в его новизне, практической значимости, заключает договор на оказание инжиниринговых услуг с бизнес-инкубатором и становится заказчиком. Бизнес-инкубатор, со своей стороны, может заключить гражданско-правовой договор, такой как, договор на выполнение научно-исследовательских работ, где исполнитель (бизнес-инкубатор) обязуется провести обусловленные техническим заданием заказчика научные исследования (с учётом ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (ст. 8)).

В конце статьи обращаем внимание, что на практике упоминается договор на оказание маркетинговых услуг по выпуску инноваций на рынок. Как пишет Н.И. Михайлов, предметом договора включает целенаправленное проведение исследований соответствующих сегментов рынка путем определения перспектив его развития с учетом имущественных интересов всех активных участников, прежде всего реализаторов и потребителей продвигаемого новшества как результата инновационной деятельности, с адаптацией того или иного изделия к региональным либо национальным особенностям рыночной экономики.

Таким образом, в целях возвышения роли эффективности инновационной деятельности в России, необходимо, во-первых, всестороннее выявление ключевых элементов, которые в совокупности формируют инновационный сектор экономики страны, во-вторых, изменение действующего гражданского законодательства, расширив круг договорных форм о передаче интеллектуальной собственности.

#### Список литературы:

1. Белов В.А. Гражданское право. Общая часть. М.: Юрайт, 2011. Т. II. Лица, блага, факты: Учебник. С. 680 - 690.
2. Договоры в предпринимательской деятельности / О.А. Беляева, В.В. Витрянский, К.Д. Гасников и др.; отв. ред. Е.А. Павлодский, Т.Л. Левшина. М.: Статут, 2008. с.211.
3. Зинов А.Г. Управление интеллектуальной собственностью. М., 2003. С. 179.
4. Инжиниринговые услуги в международном коммерческом обороте: особенности правового регулирования и практика разрешения споров (Николюкин С.В.) («Таможенное дело», 2008, № 3)
5. Козлова Е.Б. Организационные договоры: понятие и классификация // Законы России: опыт, анализ, практика. 2011. № 5. С. 3 - 9.

6. Кузьмина Е.Е., Кузьмина Л.П. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие. – М.: Издательство Юрайт. – 2013. – с. 288.

7. Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А., Ратновский А.А. Универсальный бизнес-словарь. М.: ИНФРА-М, 1997. С. 29

8. Михайлов Н.И. Правовые средства активизации деятельности корпоративных субъектов в инновационной сфере // Российский юридический журнал. 2011. N 5. С. 143 - 147.

9. Тычинин С.В., Туранин В.Ю., Белецкая А.А. Договорные формы инвестирования в инновации // Современное право. 2012. № 2. С. 41 - 43.

**Фефлов И.В.**

## **ПРОИСХОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О МОШЕННИЧЕСТВЕ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: история мошенничества, законодательство, мошенничество.

Keywords: history of fraud, legislation, fraud.

Аннотация: В данной статье рассматривается история становления такого распространенного преступления, как мошенничество и прослеживается развитие законодательства в данной области. Также приводится в качестве сравнения история понятия мошенничества и ответственность за него в развитых странах старого света.

Abstract: This article discusses the history of the formation of such a widespread crimes such as fraud and traces the development of legislation in this area. Is also given as a comparison history of the concept of fraud and the responsibility for it in the developed countries of Europe.

Еще древнеримские юристы считали, что любое преступление совершается или путем насилия (*iniuria*), или путем обмана (*dolus*). Обман проявляется в разных сферах общественной жизни, в том числе и имущественную, и уже на протяжении столетий остается одним из самых распространенных форм преступного поведения.

Однако в римском праве основной деликт против собственности – *furtum* (воровство) не совпадал в привычном нам понимании ни с обманом, ни с кражей, ни с присвоением. Его содержание было гораздо шире: это был деликт против имущественных прав вообще.

Так, Павел говорил, что *furtum* (воровство) – есть намеренное в целях создания для себя выгоды присвоение себе или самой вещи, или даже пользования ею, либо владения. Обман (*dolus*) же вошел в ряд деликтов со времени введения претором в 66 г. до н.э. инфамирующего иска *actiodoli*, направленного на простое возмещение причиненного обманом вреда. Вследствие недостаточной определенности используемого понятия обмана под него зачастую подводили весьма разнообразные отношения, и *actiodoli* нередко использовалось юристами в случаях, когда затруднительно было подыскать другой подходящий иск.

Первоначально действия, соотносимые с обманом, охватывались понятием воровства и особо не выделялись. В истории права появлению общего понятия наказуемого имущественного обмана предшествует запрет некоторых случаев его, сначала он связан с характером административного (полицейского) правонарушения – несоблюдение правил о весах, мерах и т.п., а затем – с нарушением чужого имущества. Такое положение вещей породило теорию легального перечня наказуемых обманов, суть которой сводилась к тому, что наказуем не всякий обман, а лишь некоторые случаи его, специально указанные в законе. Например, появление в римском праве наказуемого мошенничества (*stellionatus*) было связано с развитием ипотечных отношений, где наказуемым признавался заклад чужого имущества или своего нескольким лицам порознь. Собственно говоря, *stellionatus* и стал зародышем имущественных обманов, где огромное значение для уголовно-правовой оценки деяния получил способ деятельности виновного лица.

Такого же рода подход можно было наблюдать в Каролине (XVI в.), где не проводилось разграничение между обманом и подлогом. Из определений данного законодательного акта о подделке монеты, о подлоге публичных документов, о перенесении межевых знаков, о подделке мер, весов, товаров и о некоторых других равным образом нельзя извлечь никаких общих руководящих положений, которые бы объясняли суть обмана.

В Древней Руси любили заниматься торговлей; заезжие иностранцы XVI—XVII веков с удивлением рассказывают, что ею не брезгали даже сановники. По свидетельству отечественных памятников в ней принимали также непосредственное участие монастыри и даже верховная власть, оставлявшая многие отрасли торговли исключительно за собой. Однако условия отправления ее были в высшей степени неблагоприятны и формы, в которых она проявлялась, не способны были возбудить в ней доверие. Жалобы на

плутовство торговцев слышались очень часто. Не говоря уже о запрашивании непомерно высокой цены, подделка и обмен вещей были в обычае; продать подкрашенный мех за новый, подмешать в товар высокого качества предметы малоценные считалось делом самым не предосудительным. Пословица: «на то щука в море, чтоб карась не дремал» была в полном ходу; ее очень скоро заучивали иностранцы. Англичане и голландцы громко жаловались, что русские нарочно делали для сала толстые бочки, чтоб прибавить вес, или мешали в продаваемое сало часть черного и пригнилого, а в ворвань подливали воды. Обсчитывание при давании сдачи, разрезание монеты по полам и выдавание каждой половины за цельную также нередко практиковалось в то время. Заезжие к вам иностранцы также не брезгали обманом; англичан, заведших с Россией торговлю на широкую руку, нередко приходилось обвинять в продаже гнилого товара и в других плутовствах; сами они сознавались, что дурачили русских продавая товары в 10 раз больше их стоимости.

Мошенничество – это преступление цивилизованное, появляющееся в ряду наказуемых действий только при значительном развитии экономического оборота. Имущественные обманы не известны обществу с традиционной (натурально-общинной формы хозяйствования) экономикой на ранней стадии его развития и остаются нетипичными для него даже на более поздних этапах его функционирования. Уголовно-правовые нормы об обманах в имущественной сфере – плод более развитого экономического состояния общества в сравнении с нормами о других имущественных преступлениях. Указанные посягательства появляются и получают распространение по мере развития договорных отношений, экономическую основу которых составляют глубокое общественное разделение труда, господство обмена и товарно-денежных отношений, развитие торговли и иных атрибутов товарного хозяйства.

Наглядным примером тому может служить история развития законодательства о мошенничестве в русском уголовном праве и уголовном праве развитых зарубежных стран (Германия, Франция, США).

Появление мошенничества как деяния, направленного на обман первоначально в сфере торговли, было объективным явлением, сопровождавшим развитие рыночных отношений в России.

В XI-XVI веках на Руси основным правовым актом, регулирующим имущественные отношения, являлась Русская Правда. В ней упоминались имущественные преступления: разбой, кража («татьба»), самовольное пользование чужим имуществом и т.д. Однако ни

понятия обмана, ни связанного с ним понятия мошенничества Русская Правда не содержит. Кроме того, и «Псковская Судная грамота» не говорит о мошенничестве.

Первое упоминание о мошенничестве в законодательстве относится к 1550 году. Именно в этом году Судебник Ивана Грозного впервые в ст. 58 упомянул о понятии мошенничества, способом совершения которого и поныне остается обман: «А мошеннику та ж казнь, что и тятю. А кто на обманщике взыщет и доведут на него, ино у ищеи иск пропал. А обманщика, как его ни приведут, ино его бити кнутъем». Понятия «обманщик» и «мошенник» употреблялись в Судебнике как равнозначные.

Способом действия в данном случае был обман, который, скорее, состоял в том, что каждое частное лицо должно охранять свои интересы от обманов и винить самого себя за свою неосмотрительность. Обман при таком мошенничестве состоял в облегчении совершения татьбы (кражи), т.е. мошенничество было ловкой, но мелкой кражей.

Предусматривались и другие преступления, совершаемые с помощью обмана, не относящиеся к мошенничеству, например торговый обман – в отношении количества и качества проданных товаров, обман в тождестве и качестве проданной вещи.

Однако закона, карающего за самый распространенный вид обмана - мошеннический, не существовало. Указания на то, что мошенничество возможно и без татьбы, в законодательстве впервые появились в Указе 1573г. (дополнение к судебнику 1550г.). К таким деяниям закон относил, например, подкуп для дачи ложных показаний.

Наказание за обман предусматривалось в Судебнике царя Федора Иоанновича, принятом в 1589г. (ст.112). Однако понятия как вида преступления не давалось, поскольку в тех социально-экономических условиях мошенничество не сформировалось в самостоятельное и опасное деяние.

Начиная от Судебника Ивана Грозного и до утверждения Уложения о наказаниях 1846 г. законодатель говорит о мошенничестве не один раз, однако в самостоятельный состав посягательства так и не выделил. Даже в Уложении о наказаниях – этом унифицированном сборнике уголовных законов Российской империи, в разделе об имущественных преступлениях насчитывалось до десятка статей, предусматривающих ответственность за различные способы и виды обмана, но не упоминающих термин «мошенничество».

В Соборном уложении 1649 г. в отношении мошенников воспроизводилось старое правило положений, установленных для



“татей”: «...да и мошенникам чинить тот же указ, что указано чинить татем за первую татьбу». При этом значительно усиливалось наказание за совершение этого преступления. Состав мошенничества был закреплен в Соборном уложении, хотя сам способ раскрыт не был. Понятие его автоматически подразумевалось таким же, как в судебнике 1550 г. Причем мошенническим обманом называли не столько деяния, вводящие в заблуждение потерпевшего, сколько неожиданные для потерпевшего действия.

Следует сказать, что в этот период имущественные обманы как таковые выделялись отдельно от мошенничества в том строгом смысле слова, в котором мы его сегодня понимаем. Главным образом, противоправными признавались и наказывались обманы в долговых отношениях, торговые обманы в качестве и количестве продаваемых товаров, скоморошество, игра в карты, лодыги, шахматы, лжесвидетельство и ябедничество, обманы посредством подделки и разрезания монеты и др. Ничего нового в вопросе обмана при мошенничестве не содержал и Артикул воинский от 26 апреля 1715 г., стоявший на почве доктрины общегерманского права того времени.

Таким образом, на данном этапе развития применение уголовного закона было связано с наиболее тяжкими проявлениями мошеннической деятельности. Данная теория нормального благоразумия исходила из того, что во всяком обществе встречаются лживые уверения, до того вошедшие в обычай, что им никто не верит: «Продавец расхваливает свой товар, показывает его лицом, и покупатель также обязан блюсти свой интерес». Отсюда следовала ненаказуемость применяемых обычных обманных уловок и всех тех случаев, от которых можно уберечься при объективной житейской осмотрительности. В этой ситуации ответственность за обман наступала как за нарушение установленной обычаем обязанности быть правдивым в имущественных отношениях и наказание назначалось в случае выхода за пределы дозволенной лживости.

Необходимо также учитывать, что законодатель того времени не мог сразу просто так признать общие начала наказуемого обмана, т.к. этим бы шагом он открыл широкое поле для ябедничества и доноительства, которое было бы чрезвычайно опасно ввиду неокрепших еще в судах разумных состязательных процессуальных принципов, да и ход исторического развития не позволял этого сделать.

Можно сказать, что понятие обмана в мошенничестве было выработано самой судебной практикой. Так, в 1767 г., когда депутаты от всех мест России съехались в Петербург для составления уложения

законов, некто Корольков, подделав пригласительные повестки, разносил их депутатам и собирал за это деньги. Сенат, рассматривая это дело, признал, что в данном случае отсутствует мошенничество, а имеет место лишь обман, и приняв во внимание, что «на то, что за обман чинить, точных законов не имеется, а почитая обман равным мошенничеству, то за сие его, Королькова, преступление и за то, что он высшего правительства имя все употреблять отважился», приговорил Королькова к наказанию. То есть в данном случае Сенат посчитал, что мошенничество (ловкая кража) и имущественный обман по своим последствиям для гражданского общества одинаковы и поэтому к ним следует применять одни и те же меры уголовной ответственности при отсутствии особых предписаний.

Итак, с этой поры в истории русского уголовного права можно наблюдать две тенденции в вопросе признания обмана уголовно-преступным деянием: а) обман охватывается мошенничеством как общее понятие; б) в уголовном законодательстве присутствуют самостоятельные случаи обмана (не охватываются родовым понятием мошенничества) ввиду их исторического происхождения.

Подтверждением тому может служить Указ Екатерины II от 3 апреля 1781 г. «О суде и наказании за воровство разных родов и о заведении рабочих домов», где устанавливались три вида корыстных имущественных преступлений: воровство-кража, воровство-мошенничество и воровство-грабеж. Как и ранее, мошенничество включало в себя: а) карманную кражу на торгах или в многолюдных собраниях; б) внезапное похищение чужого имущества, рассчитанное на ловкость деятеля, а не на испуг потерпевшего; в) завладение имуществом посредством обмана. Наряду с этим под влиянием доктрины немецкого уголовного права Устав Благочиния или полицейский от 8 апреля 1782 г. стал содержать весьма расплывчатые нормы о лживых поступках словесных и действием (ст. 270), о лживом употреблении поддельного или скрытого, об обманах в торговле и об обманах, рассчитанных на суеверие и невежество (ст. 270).

Важное значение для формирования понятия мошенничества, с позиций сегодняшнего дня, имело также дело Мельниковой, которая была признана виновной в том, что под предлогом продажи (будущего обстоятельства) брала у разных лиц имущество и растрчивала его. Сенат, приняв во внимание, что «Мельникова, «забирая товары умышленно оные у себя, из единой корысти, а прочим во вред, удерживала и ничем более, живучи здесь (в С.Петербурге), не промышляет, как ходя по дворам и забирая вещи хозяев обманывает», приговорил ее к работам на фабриках. Таким образом, обманное

выманивание имущества посредством обольщения будущим обстоятельством и присвоение его отличалось от мошенничества и рассматривалось как растрата.

Постепенно теория нормального благоразумия подменяется теорией индивидуального благоразумия, или обязательной личной осмотрительности. Суть последней сводится к тому, что обман следует связывать с личностью самого обманутого, а не с нравами и обычаями среды, где обман происходил. Иначе обман, от которого можно было бы уберечься при обычной для потерпевшего осмотрительности, не должен быть наказуем. Эта теория была предложена немецким ученым-юристом Генером, который полагал, что требование уголовного наказания за мошенничество, т.е. когда обманутое лицо терпит ущерб вследствие своей доверчивости и небрежности к собственным интересам, может быть объяснено лишь смешением начал уголовного права и морали. В основание данной теории были положены даже известные формулы древнеримского права: «законы служат тем, кто бодрствует, а не дремлет», «право пишется лишь для бдящих, заботящихся о своих интересах». Отсюда и делался вывод, что лицо, которое введено в заблуждение при каких бы то ни было условиях, явно «дремлет», оно не может рассчитывать на уголовно-правовую охрану своих обманутых интересов.

В германском праве к концу XVIII – началу XIX вв. было выработано весьма широкое понятие наказуемого обмана, объединявшего нормы о подлоге и всяком другом обмане, посягающем на чьи-либо права. Обманом признавалось нанесение имущественного ущерба посредством умышленного введения в заблуждение. Объектом этого преступления было предложено считать «право на истину», а предметом – имущественные права.

Важной особенностью имущественного обмана также следует признать смещение корыстной цели в сторону получения виновным имущественной выгоды. При обмане деятельность лица была связана с введением в заблуждение потерпевшего, причем обманщик должен был сам ввести лицо в заблуждение или по крайней мере укрепить его в нем. Имущественный ущерб также являлся неотъемлемым признаком наказуемого обмана, однако не всегда и не везде.

Национальные законодательства постепенно начинают отказываться от бессодержательного понятия наказуемого обмана в смысле лживого поступка, т.к. несоблюдение нравственного веления быть правдивым и говорить только правду наказуемо не само по себе, а лишь постольку, поскольку оно служит средством нарушения благ, стоящих под юридической охраной.

Французский уголовный кодекс 1810 г. устанавливал ответственность за мошенничество для того, кто выманит или попытается выманить все или часть имущества другого, побудив последнего путем обманных уловок к передаче или выдаче денег, движимого имущества или разного рода документов имущественного характера.

В англо-саксонском праве мошенничество возникло из понятия воровства и связано было с ненаказуемыми действиями лица, приобретшего право собственности путем обмана. В такой ситуации неправомерное приобретение права собственности не признавалось преступлением ввиду оспоримости сделки, ввиду чего и было введено понятие мошенничества.

Под влиянием обозначенных идей, Уложением о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г. мошенничеством признавалось всякое посредством какого-либо обмана учиненное похищение чужих вещей, денег или иного движимого имущества. Выделялись и признаки обмана: 1) заведомость; 2) намерение обольстить другого; 3) искажение истины. Обман рассматривается здесь уже исключительно как самостоятельный способ деятельности при мошенничестве и никак не связан с кражей имущества. В то же время к отдельным видам простого мошенничества относились такие противоправные деяния, как: а) подмена вещей, вверенных виновному для хранения, переноски, перевозки или иное доставление; б) выманивание виновным имущества путем сообщения ложных сведений, которые побуждали обманутых к совершению ложной сделки; в) невозвращение оплаченного документа (когда после уплаты долга кредитор не возвращал заемное письмо, вексель, расписку); г) невозвращение залога; д) отдача чужого имущества в пользование.

Очевидной новеллой стало постановление Уголовного уложения 1903 г. о мошенничестве. Исходя из необходимости защиты имущественных отношений от какой-либо недобросовестности, законодатель того времени к предмету мошенничества отнес не только движимое имущество, но и всякого рода вообще имущественные блага и права на них.

Соответственно к мошенничеству по ст. 591 Уголовного уложения относилось:

- похищение посредством обмана чужого движимого имущества с целью присвоения;
- похищение чужого движимого имущества (с целью присвоения) посредством обмера, обвеса или иного обмана в количестве или качестве предметов при купле-продаже или иной возмездной сделке;

- побуждение посредством обмана, с целью доставить себе или другому имущественную выгоду, к уступке права по имуществу или к вступлению в иную невыгодную сделку по имуществу.

В составе мошенничества значение обмана сводилось к искажению фактов настоящего и прошедшего. Побуждение лица, не имевшего ясного представления о свойствах и значении совершаемого по имуществу действия, посредством лживых обещаний и иных уловок образовывало недобросовестность по имуществу (ст. 611). Данное положение было заимствовано из германского права, где обман рассматривался как сокрытие или искажение фактов (факт определяется как объективное познаваемое обстоятельство). Наконец, можно говорить и о том, что русскими правоведами (Фойницким, Познышевым) была разработана особая теория наказуемого обмана, который признавался преступным в случае, когда он вызывал в потерпевшем ошибочное представление об обязательности или возможности для него определенного распоряжения имуществом.

Законодательство советского союза по иному рассматривало мошенничество в качестве имущественного преступления. Первый советский Уголовный кодекс 1922 г. определял мошенничество (ст. 187) как «получение с корыстной целью имущества или права на имущество посредством злоупотребления доверием или обмана». В примечании к статье о мошенничестве давалось и определение обмана, под которым понималось «как сообщение ложных сведений, так и заведомое сокрытие обстоятельств, сообщение о которых было обязательно».

В следующем Уголовном кодексе РСФСР мошенничество означало «злоупотребление доверием или обман в целях получения имущества или права на имущество, или иных личных выгод». Такая конструкция состава существенно отличалась от предыдущих: ст. 169 УК давала широкое определение обмана, предметом мошенничества становилась личная выгода, а оконченным следовало признавать мошенничество с момента совершения обмана. Кроме этого, из понятия мошенничества был исключен корыстный характер совершаемого деяния.

Фактически советское уголовное право выдвинуло в определении мошенничества на первое место момент злоупотребления доверием. Это означало, что задача уголовного закона виделась в борьбе с эксплуатацией неопытности, доверчивости и т.п., поскольку от такой эксплуатации необходимо было усиленно охранять массы трудящихся и крестьянство. То есть эксплуатация неопытности, доверчивости возможна была как путем обмана – умышленного искажения фактов, так и путем обмана, не искажающего фактов (путем лживых

обещаний), и, наконец, путем действий, не заключающих в себе какой бы то ни было лжи – именно путем злоупотребления доверием в широком смысле этого слова (использование полученной доверенности во вред доверителю).

Уголовный кодекс РСФСР 1960 г., в отличие от предыдущих кодексов, содержал уже две главы, определяющие ответственность за преступления против государственной и частной собственности. Предусматривалась ответственность не только за хищение имущества путем обмана либо злоупотребление доверием, но и за приобретение права на имущество.

Вместе с тем, законодатель не давал понятия обмана, его определение выработывалось теорией уголовного права, а позже судебной практикой. Так, президиум Куйбышевского областного суда в постановлении по делу Ч. сформулировал: «Обман – умышленное искажение или сокрытие истины с целью ввести в заблуждение лицо, в ведении которого находится имущество, и таким образом добиться от него добровольной передачи имущества, а также сообщение с этой целью заведомо ложных сведений».

Уголовная ответственность за совершение обмана действительно существует очень давно. Однако что же следует понимать под мошенническим обманом и каковы его характерные признаки – сегодняшний законодатель не объясняет. В доктрине науки уголовного права существуют следующие определения обмана: 1) сокрытие фактов или обстоятельств, которые лицо обязано было сообщить контрагенту, сознательное искажение истины или умолчание о ней; 2) сознательное искажение истины (активный обман) или умолчание об истине (пассивный обман); 3) сообщение ложных сведений или заведомое сокрытие, умолчание о тех или иных обстоятельствах, сообщение о которых было обязательно; 4) искажение или сокрытие истины, направленное на удовлетворение интересов обманываемого; 5) доведение до заблуждения или сохранение уже имеющегося заблуждения адресата путем дезинформации либо полного или частичного умолчания об истинной информации.

В последнее время наряду с традиционными способами совершения преступлений против собственности появились новые – в сфере экономической деятельности. Причем в характере преступных посягательств произошли радикальные изменения, а с появлением новых форм обеспечения предпринимательской деятельности возникли нетрадиционные приемы преступного вмешательства в сферу деятельности различных субъектов хозяйствования.

Что и говорить, рынок создал, а главное, сделал возможным появление новых видов мошеннического обмана. Шквальные экономические реформы 90-х годов привели к значительному усложнению имущественных отношений. В этой связи возникла острая необходимость более тщательного толкования составов преступлений против собственности, с тем, чтобы отличить преступление от обмана и неисполнения обязательств гражданско-правового характера.

В сложившейся ситуации весьма актуален вопрос о правоприменении статьи Уголовного кодекса о мошенничестве, законодательном закреплении признаков преступного обмана и оснований привлечения виновных лиц к ответственности. В условиях перехода к новым формам и видам экономической деятельности, в первую очередь, законодателю необходимо обозначить позицию о свойстве и структуре норм об имущественных обманах в экономической сфере: либо мы будем иметь дело с одной общей нормой, либо постепенно дифференцировать ответственность посредством установления специальных норм, посвященных частным вопросам противоправной обманной деятельности, что, в принципе и имеет место сегодня. Но тогда следует установить границы такой дифференциации и решить, по каким правилам она будет осуществляться.

Что и говорить, на сегодняшний день ни практикой, ни теорией еще до конца не выработаны четкие ответы на многие вопросы, возникающие в повседневной жизни. Обман был, есть и будет. Исправить положение можно посредством проведения разумной уголовно-правовой политики.

#### Список литературы:

1. Полное собрание законов Российской империи. - СПб., 1830. - Т. XXI. – 1089 с.
2. Российское Законодательство X-XX вв. в 9 т. - М., 1984. - Т.1. - 425 с.
3. Российское Законодательство X-XX вв. в 9 т.- М., 1985. - Т.2. - 270с.
4. Российское законодательство X-XX вв. в 9 т.- М., 1985. - Т.3. - 305 с.
5. Российское законодательство X-XX вв. в 9 т.- М., 1987. - Т.5. - 475 с.
6. Российское законодательство X-XX вв. в 9 т.- М., 1994. - Т.9. - 501 с.

7. Безверхов А. Развитие понятия мошенничества в отечественном праве // Уголовное право. – 2001. – № 4. - С. 8-12.

8. Борзенков Г.Н. Ответственность за мошенничество (вопросы квалификации). – М., 1971. 168 с.

9. Елисеев С.А. Преступления против собственности по Уголовному Уложению 1903 г. // Сибирский Юридический вестник. – 2001. – № 4 // <http://law.isu.ru/ru/science/vestnik/index.html>.

10. Фойницкий И.Я. Мошенничество по русскому праву. - СПб., 1871.- 256 с.



## ПЕДАГОГИКА И ПСИХОЛОГИЯ

**Караванов А.А.**

### **К ВОПРОСУ О ПСИХОДИАГНОСТИЧЕСКОМ ОБСЛЕДОВАНИИ КАНДИДАТОВ НА ДОЛЖНОСТЬ СУДЬИ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: психодиагностика, судебная система, кандидаты на должность судьи.

Keywords: psychological testing, the judicial system, the candidates for the post of judge.

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы обеспечения психодиагностики кандидатов на должность судьи. В качестве основных критериев соответствия кандидатов на должность судьи выделяются личностные характеристики и профессионально важные качества.

Abstract: The article considers the problem of providing psychodiagnostics of candidates for judicial office. The main eligibility criteria of candidates for judicial office are allocated personal characteristics and professional qualities.

В последние годы в России проводится государственная политика, направленная на повышение качества и эффективности функционирования судебной системы, укрепление независимости судов. Реализация этой политики предполагает возрастание требований к судьям как носителям судебной власти, в том числе и к уровню их профессиональной подготовки, состоянию психического и физического здоровья.

Оценка деловых и моральных качеств, претендента основывается на представленных им документах, а также на материалах, полученных квалификационной коллегией по ее запросам. Материалы, которые получает квалификационная коллегия содержат сведения об отсутствии данных, исключающих возможность назначения кандидата на должность судьи, но при этом квалификационная коллегия не получает требуемой информации о наличии у претендента качеств, необходимых для работы в качестве судьи.

Из представленных материалов нельзя сказать, обладает ли претендент логическим мышлением, глубоким чувством

справедливости, умением четко и последовательно изложить свои суждения в письменной форме, есть ли у него выдержка и чувство такта, хладнокровие и самообладание, и многие другие качества, необходимые судье.

В большинстве случаев информация о кандидате на должность судьи строится на представлениях о нем, которые сложились у членов коллегии за время кратковременного общения с ним по ходу заседания. При этом нет никаких гарантий, что коллегия примет правильное решение и рекомендует именно того, кто по своим качествам действительно соответствует званию судьи. Известны случаи, когда опыт юридической деятельности и успешная сдача экзамена на должность судьи не влекли адаптации к профессии. Это было связано не столько с неумением интерпретации правовых норм, сколько с изъянами в правовом мировоззрении лица, уровне его общей культуры и нравственном воспитании. Чтобы избежать ошибок при принятии решения квалификационной коллегией необходимо располагать сведениями не только об обстоятельствах препятствующих назначению его на должность, но и иметь данные, свидетельствующие о пригодности кандидата для будущей профессии.

Одним из факторов, препятствующих правильному применению закона, служит установка на обвинение. Нередко это связано с характером прошлой профессиональной деятельности, ибо судейский опыт у кандидатов отсутствует. Значительное число претендентов имеют опыт работы в правоохранительных органах – прокуратуре, МВД, ФСБ – которые осуществляют функцию уголовного преследования. Жесткая обвинительная позиция представителей обвинения в большинстве случаев контрастирует с моделью поведения судьи.

Изучение феномена обвинительного уклона свидетельствует о том, что ориентация после окончания юридического вуза только на деятельность в качестве судьи с соответствующей профессиональной подготовкой может обеспечить надлежащую установку на независимость, беспристрастность, принятие решения в соответствии с судейским усмотрением. Только такие условия формирования воззрений судьи могут соответствовать общей тенденции расширения оснований для усмотрения судьи, для свободы, раскованности в выборе вариантов решений. Такой свободе выбора должен соответствовать высокий уровень личной ответственности и профессионального долга судьи, что предполагает целенаправленное

формирование самостоятельного творческого начала в решении задач профессиональной деятельности.

Процесс профессионального становления специалиста по мере получения высшего образования в наибольшей степени связан с развитием специальных способностей. Развитие любых способностей, в том числе и специальных, происходит в ходе деятельности. Взаимосвязь деятельности и способностей диалектична: эффективное включение в деятельность требует определенного уровня способностей к ней, а характер деятельности определяющим образом влияет на процесс развития и формирования способностей. Традиционным для психологии является деление умственных способностей на общие и специальные. Под общими способностями понимается общая одаренность личности, под специальными – степень профессиональной талантливости человека. Деление это относительно, потому что абстрактной общей одаренности не существует: она всегда проявляется через какую-либо специальную деятельность и, следовательно, одновременно характеризует в какой-то мере и специальные способности.

Прогноз профессионального потенциала делается обычно на основании лишь некоторой предрасположенности личности к избранной деятельности. Однако направленность мотивации человека не всегда адекватно отражает его потенциальные возможности. Довольно часто профессиональный выбор определяют случайные факторы. Особенно нежелательны такие ошибки при выборе профессии; они обходятся слишком дорого и личности, и обществу.

Психологические свойства и функции, необходимые для успешного овладения специальностью, развиваются в процессе вузовского обучения быстрее и полнее. При наличии благоприятных условий происходит развитие всех уровней интеллекта. Эти уровни определяют направленность ума человека, т.е. формируют склад мышления, который характеризует профессиональную направленность личности.

Так как профессия судьи (юриста) относится к категории гуманитарной, то специальные способности к ней носят более синтетический характер, формируются при ознакомлении с конкретной деятельностью и развивается непосредственно в ходе нее.

Задача психодиагностики – выявить и правильно оценить способности кандидатов на должность судьи, их профессионально важные качества, а так же их психологическую способность противостоять негативному влиянию данной профессии.

Психодиагностика в течение многих лет широко использовалась в других ведомствах, и накопленный ими опыт показывает, что этот метод изучения личности оправдывает себя.

Интерес вызывает проведенный Судебным департаментом при Верховном Суде РФ в одиннадцати субъектах России эксперимент по психодиагностическому обследованию кандидатов на должность судьи. Проведению эксперимента предшествовало изучение Управлением государственной службы и кадрового обеспечения возможности осуществления психодиагностического обследования кандидатов на должность судьи в 87 субъектах Российской Федерации. Из полученной информации следует, что учреждения, способные организовать проведение психодиагностического обследования, имеются в 84 субъектах Российской Федерации.

В ходе проведения эксперимента кандидатам на должность судьи выдано 337 направлений. Фактически прошли обследование 334 человека. Два кандидата в Республики Адыгея, сначала согласились на обследование, отказались затем от него без объяснения причин. В Еврейской автономной области один кандидат из каждых пяти не явился.

Конфликтных ситуаций не возникало, однако необходимо отметить, что в Чувашской Республике и Нижегородской области со стороны отдельных кандидатов было проявлено недовольство. Высказывалось мнение, что в психодиагностическом обследовании нет необходимости, что процедура не вполне обоснована и унижает их человеческое достоинство. Любопытно, что в последующем психодиагностическое обследование выявило у этих лиц заниженный интеллект, социальную незрелость, недостаточный самоконтроль, эмоциональную неустойчивость, низкий уровень культурного развития.

Некоторые кандидаты были обеспокоены новшеством процедуры, несмотря на то, что понимали необходимость ее прохождения. У части кандидатов наблюдалось установочное отношение, так как каждому из них хотелось представить себя с наиболее «правильной» стороны. В Саратовской области два кандидата (женщины) панически отнеслись к процедуре психодиагностического обследования. Оказалось, что это связано с высоким уровнем тревожности, неуверенности в своих знаниях и действиях, эмоциональной неустойчивостью, отсутствием твердой жизненной позиции.

Полная информация о результатах обследования получено только в отношении 223 кандидатов. Из этого числа: соответствуют требованиям профессии 41 кандидат (18%), соответствуют в основном

89 (39%), соответствуют частично (группа риска) 69 (30,9%), не соответствует 24 (10,8%). То есть психологический отбор полностью прошел лишь один из пяти претендентов. Даже если взять во внимание группу, которая соответствовала «в основном», то «годными признаны» всего около 58% или немногим более половины.

В качестве основных критериев соответствия кандидатов на должность судьи можно выделить следующие личностные характеристики, профессионально важные качества:

- Осознанная, адекватная профессиональная мотивация, где основной мотив – осуществление правосудия на основе закона;
- Высокий уровень самоконтроля и эмоциональной саморегуляции, стрессоустойчивость;
- Высокая интеллектуальная активность, развитый абстрактный и вербально-смысловой интеллект;
- Самостоятельность и ответственность, уверенность в себе, способность противостоять групповому влиянию;
- Коммуникативные способности, способность конструктивно разрешать конфликтные ситуации;
- Гуманные черты, эмпатийность, вдумчивость и умение понять особенности другого человека;
- Морально-нравственная осознанная позиция.

Исходя из перечисленного перечня понятно, что диагностическое обследование имеет целью изучение целостного индивидуально-личностного образа, ведущих характеристик личности кандидата на должность судьи.

Говоря о судейской работе, особенно важно подчеркнуть, что эта работа должна быть максимально личностно осмыслена, осознана. Как пишет А. А. Пузырев: «...если человек хочет, осмысленно заниматься каким-то делом, он должен начинать со своего собственного ценностного самоопределения, то есть с определения предельных целей и ценностей своей работы». Психодиагностическое обследование, которое было проведено в Судебном Департаменте в Красноярском крае, состоит из таких методик, которые позволяют изучить, например: фрустрационные реакции, профессиональную мотивацию, исследовать интеллектуальную лабильность, ценностные ориентации, а также там проводится клиническая беседа с каждым кандидатом.

Актуальной представляется точка зрения Т.П. Захаровой Т.П. и И.В. Биочинского, которые считают, что «...нужно нормативно закрепить психодиагностическое обследование кандидатов на должность судьи, предусмотреть его проведение одновременно с

медицинским освидетельствованием». На наш взгляд, положение о психодиагностическом обследовании необходимо закрепить во внутриведомственных актах органов судейского сообщества и Судебного департамента при Верховном Суде РФ.

Несмотря на то, что результаты проведенного эксперимента по психодиагностическому обследованию были оценены Советом судей положительно, нам кажется ситуация, когда психологический отбор полностью прошел лишь один из пяти претендентов является тревожной. И не следует также забывать о том, что это был все-таки эксперимент и для того, чтобы начать такую работу с кандидатами на должность судьи, должны быть разработаны научно обоснованные методики психологических исследований; тесты, позволяющие выявить у претендента наличие (или отсутствие) наиболее важных качеств личности, которым должен обладать судья; механизм взаимодействия квалификационных коллегий со специализированными учреждениями или научными центрами, проводящими психодиагностическое обследование личности и др.

#### Список литературы:

1. Артемьева Т.К. Методологический аспект проблемы способностей. М., 1977. С.76
2. Гришин С. «Требования предъявляемые к кандидатам на должность судьи» // Российская Юстиция. 2003 №12 С.24.
3. Ратудная Н.В. «Народный судья. Профессиональное мастерство и подготовка». М., 1977 С.73.
4. Ги Де Вель, Ратудная Н.В. «Этика судьи ». М. 2002 С.35
5. Психодиагностическое обследование кандидатов на должность судьи. // Российская юстиция. 2002. №10.
6. Высоцкая В. Психолог Управления Судебного департамента в Красноярском крае. Особенности диагностики ценностных ориентаций кандидатов на должность судьи // Российская юстиция №1-2. 2005. №44-46.
7. Сумароков И. // Российская юстиция .- №12.- 2003.- С.60-63.

**Плаксина Н.И., Полухина О.П.**

### **КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ «КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА»: АНТРОПОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

*Воронежский экономико-правовой институт*

Ключевые слова: корпоративная культура, управление, антропологический аспект.

Keywords: corporate culture, control, anthropological aspect.

Аннотация: Рассматривается акмеологическая технология формирования, сохранения и совершенствования корпоративной культуры кафедры вуза в контексте антропологического аспекта концептуализации ее определения.

Abstract: The acmeologic technology creation, preservation and improvement of the corporate culture of the department of the university in the context of the anthropological aspect of conceptualizing its definition.

В настоящее время научная мысль во всем мире обращается к исследованиям проблематики образования, в том числе и вопросов совершенствования функционирования его структурных компонентов.

Актуальность исследования корпоративной культуры кафедры вуза обусловлена следующими аспектами проблемы оптимизации функционирования современного вуза.

1. Современная российская система образования (как и российское общество в целом) находится на пути преодоления последствий кризисов последнего десятилетия.

2. В тоже время множество проблем, в том числе и организационно-культурные аспекты управления, еще не разрешены и по-прежнему требуют исследования, поскольку «...от уровня нравственности деловых взаимоотношений, от нравственности управления еще очень многое зависит в нашей жизни» [1].

Образование как социальный институт является управляемой системой. Вместе с тем управленческая деятельность в системе образования сопряжена с необходимостью решения множества организационно-управленческих проблем с учетом особой специфики.

Таким образом, сложившееся противоречие между необходимостью оптимизации культурных аспектов управления в образовании с одной стороны, и недостаточной изученностью специфики образования в целом и специфики кафедры как структурного подразделения в частности, актуализирует проблему формирования и совершенствования корпоративной культуры кафедры вуза как системы деловых отношений.

Актуальность проблемы и выявленные противоречия позволяют определить цель исследования – разработка акмеологической технологии формирования, сохранения и совершенствования корпоративной культуры кафедры вуза, поскольку корпоративная

культура является одной из основных детерминант упорядоченности и согласованности работы профессорско-преподавательского состава кафедры, воспроизводства духовности и нравственности в системе высшего образования.

Анализ имеющихся в современной литературе исследований корпоративной культуры дает основания для предположения о том, что феномен корпоративной культуры является объектом анализа многих трудов, однако при более глубоком рассмотрении данного вопроса обнаруживается кардинальное расхождение в понимании данного вопроса.

Полагаем, что стратегии изучения корпоративной культуры различных организаций могут быть результативными, при условии ответа на следующие вопросы: «как определять культуру и какие функции ей приписывать» [2].

Традиционно корпоративная культура трактуется как совокупность идей, ценностей, норм и образцов поведения, разделяемых членами организации. Вместе с тем, такое определение культуры делает изучение данного феномена в условиях социальных преобразований в современной России проблематичным и не вполне адекватным.

Возможности решения обозначенных задач, заложены на наш взгляд в антропологических исследованиях.

В различных антропологических работах (Рой Д'Андрад, М. Сегал, Сара Харкнис и др.) «культура» понимается: как процесс (то, что передается, чтобы быть выученным последующими поколениями); как особый класс явлений (то есть организованное познание); как познание (как аккумуляция информации). Остановимся на рефлексии данных дефиниций.

Как видно из определений культура аккумулирует информацию и не нуждается в том, чтобы быть разделяемой, если ее познание таково, что собственное объединенное познание поддерживается. В тоже время культура состоит из концептуальных структур, которые создают центральную реальность коллектива, так что он «живет в том мире, который воображает себе» [2]. Если культура состоит из «элементов, которые определены и разделяемы в конкретном обществе как представляющие реальность – не просто социальную реальность, а целостную реальность жизни, в которой человеческие существа живут и действуют» [2], то она интересубъективно разделена, так что каждый предполагает, что другие видят те же самые вещи, которые он видит.

Понимание природы культуры между позициями «культура как познание» и «культура как сконструированная реальность», трактует культуру и общество почти как совпадающие реальности, нечто,



состоящее из институций, таких как семья, рынок, хозяйство, церковь и т.п., то есть системы норм, определяющих роли, связанные с различными статусами. В данном определении заложены основания изучения и разрешения организационно-управленческих проблем кафедры вуза.

Согласно Сегаллу, культура является фактором высокого порядка, и должна быть разделена на отдельные контекстуальные факторы социальные институты, такие как школа, язык, правила, определяющие межличностные отношения, особенности физического окружения. Данный подход является важным для выявления специфики деловых отношений в коллективе кафедры, поскольку акцентирует внимание на культурные отношения в их различных аспектах внутри группы.

В различных антропологических исследованиях культура представляется как организованное целое, как система, в которой культурный контекст неотделим от того способа, которым психологические черты и функции организуются.

Центральной метафорой в антропологических концептуализациях культуры является «внешне-внутреннее». Измерение культуры для обеспечения окружения для мышления и действия индивида с одной стороны, как система внутренних правил, управляющих такой деятельностью – с другой, обосновывает на наш взгляд систему технологических «шагов»-механизмов оптимизации корпоративной культуры вуза. Внешние проявления «продуктов» культуры контрастируют с внутренним «культурным информационным фондом» или верованиями и ценностями, которые создают их. Поведение, которое может непосредственно наблюдаться у профессорско-преподавательского состава кафедры, контрастирует с идеями, эмоциями и системами значения, которые скрыты от наблюдения. Это положение важно для осознания того, что культура представлена не только артефактами (внешнее), но и латентными фактами (внутренними), в связи с чем для ее исследования необходим многоаспектный диагностический инструмент.

В классическом обзоре определений культуры Кребер и Клакхон выделяют пять классов определений культуры, встречающиеся в антропологической литературе:

1. Дескриптивные определения, когда стремятся описать все или некоторые аспекты человеческой жизни и деятельности.
2. Исторические определения, которые делают акцент на ассимиляции традиции прошлых времен.

3. Нормативные определения делают акцент на правилах, которые руководят деятельностью группы людей. В отличие от дескриптивных и исторических дефиниций, которые подразумевают явное выражение культурной жизни, нормативные определения требуют, чтобы мы всмотрелись в ту деятельность, которую мы можем наблюдать и попытались открыть, что за ней стоит.

4. Психологические определения подчеркивают множественность психологических аспектов, включающих такие понятия как приспособление, разрешение проблем, обучение, привычки. Например, культура позволяет группе приспосабливаться к своим постоянным (повторяющимся) проблемам, культура выучивается и результатом этого выучивание является установление в данной группе определенных привычек. Это определение является более широким и включает на имплицитные (например, приспособление) и наблюдаемые (например, привычки) культурные феномены.

5. Структурные определения подчеркивают модель или организацию культуры. Этот взгляд связан с первой (дескриптивной) категорией в том, что делает акцент на целостности, тотальности картины.

Современные кросскультурные исследователи добавляют в этот список еще один, шестой пункт: “Структурные определения требуют от нас, чтобы мы заглянули за видимые культурные феномены, чтобы открыть, как культура устроена. Культура не является перечнем обычаев, а представляет собой интегрированную модель взаимосвязанных черт. Генетические определения подчеркивают источник или генезис культуры.

При этом культура состоит из

- адаптации
- социального взаимодействия
- и творческого процесса, который является отличительной характеристикой человеческого рода” [2].

Таким образом, актуальность исследования корпоративной культуры кафедры вуза обусловлена следующими аспектами проблемы оптимизации функционирования современного вуза.

1. Спектр определений культуры широк.

2. Антропологические основы исследования корпоративной культуры внутри когнитивной научной парадигмы обеспечивает рамки для изучения данного феномена.

3. Акмеологическая технология формирования корпоративной культуры не может опираться на одно определение, а должна сконструировать свое собственное, адекватное ее целям и задачам.

Список литературы:

1. Абрамова И.Г. Персонал - технология менеджмента. — Л., 1991.
2. Ерасов Б.С. Социальная культурология. – М.: Аспект Пресс, 1998 г.

## КОЛЛЕКТИВ АВТОРОВ

**Алёхина Д.** – студентка ФГОУ ВПО «Воронежский государственный университет»

**Афиногенова И.Н.** - к.хим.н., доцент кафедры экономики, финансов и учета АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Ахенбах Ю.А.** - д.э.н., доцент кафедры гражданского строительства ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный архитектурно-строительный университет»

**Ахмедов А.Э.** – к.э.н., заведующий кафедрой экономики, финансов и учета АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Ахмедова О.И.** – старший преподаватель кафедры экономики, финансов и учета АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Баутин В.М.** – д.э.н., профессор кафедры управления, организации производства и отраслевой экономики ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет инженерных технологий»

**Болдырев В.Н.** – к.э.н., доцент кафедры экономики, финансов и учета АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Борискова И. В.** – к.ю.н., доцент кафедра теории и истории государства и права АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Бородкина Т.А.** - к.пед.н., директор филиала АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт» в г. Россошь

**Брякина А.В.** – к.э.н., преподаватель кафедры экономики и финансового права Филиала Российского государственного социального университета в г. Воронеже

**Гапонова С.Н.** - д.э.н., профессор кафедры теории экономики, товароведения и торговли ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет инженерных технологий»

**Головачев Р.С.** - студент АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Гура Г.М.** - ст.преподаватель филиала АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт» в г. Россошь

**Давыдова Е.Ю.** - к.э.н., доцент кафедры экономики, финансов и учета АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Казьмина И.В.,** к.э.н., ст.преподаватель кафедры экономики и управления на предприятиях машиностроения ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный технический университет»

**Караванов А.А.** – к.п.н., Военный учебно-научный центр Военно-воздушных Сил «Военно-воздушная академия им. проф. Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина» (г. Воронеж)

**Кудряшова О.В.** – магистрант ФГОУ ВПО «Воронежский государственный университет»

**Ладыгина Я.В.** – аспирантка АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Лободенко Ю.В.** – студентка АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Лукин А.С.** - аспирант АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Мазур Л.В.** – к.э.н., доцент кафедры общепрофессиональных дисциплин Воронежского экономико-правового института (Орловский филиал), доцент кафедры «Экономики и финансов» Орловского филиала Финуниверситета

**Мартынов С.В.** - старший преподаватель кафедры экономики, финансов и учета АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Михайлов Р.Б.** – аспирант АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Мычка С.В.** - старший преподаватель кафедры менеджмента АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Овсянников С.В.** - к.э.н., доцент кафедры экономики, финансов и учета АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Плаксина Н.И.** – ст.преподаватель каф. психологии АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Полухина О.П.** – ст.преподаватель каф. психологии АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Сироткина Н.В.** – д.э.н., профессор кафедры экономики и управления организациями ФГОУ ВПО «Воронежский государственный университет»

**Салманова Ю.М.** – студентка Филиала Российского государственного социального университета в г. Воронеже

**Смольянинова И.В.** - к.э.н., доцент кафедры экономики, финансов и учета, проректор по научно-исследовательской работе АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Складанная Т.А.** - аспирант АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Станчин И.М.** – д.э.н., профессор кафедры экономики, финансов и учета АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Устинов И.Ю.** – к.п.н., Военный учебно-научный центр Военно-воздушных Сил «Военно-воздушная академия им. проф. Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина» (г. Воронеж)

**Фефлов И.В.** – аспирант АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

**Чернышова Н.К.** - студентка Филиала Российского государственного социального университета в г. Воронеже

**Шаталов М.А.** – к.э.н., доцент кафедры экономики, финансов и учета, начальник научно-исследовательского отдела АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт»

## ТРЕБОВАНИЯ

к содержанию и оформлению статей, направляемых для публикации в журнале «Территория науки»

Процент собственного текста при проверке на антиплагиат – не менее 60%.

Текстовый редактор - Microsoft Word 2003.

Формат текста – А5.

Объем публикации 5-7 страниц.

Шрифт - Times New Roman.

Размер шрифта - 10.

Поля - зеркальные: верхнее 2 см., нижнее - 2 см., внутри - 2 см., снаружи - 2 см.

Межстрочный интервал - 1.

Абзацный отступ – 0,5.

Ориентация - книжная, без простановки страниц, без переносов, без постраничных сносок.

Редактор формул - пакет Microsoft Office 2003.

Графики, таблицы, рисунки – черно-белые, без цветной заливки, допускается штриховка.

Фамилия, имя, отчество автора - выравнивание по центру, прописными буквами. Жирным шрифтом.

Название статьи - по центру, без отступа, прописными заглавными буквами, жирным шрифтом.

Полное название представляемой организации (вуза) – курсивом, строчными буквами, выравнивание по центру.

Ключевые слова – на русском и английском языке (3-5 слов).

Аннотация – на русском и английском языке (15-30 слов).

Текст статьи – выравнивание по ширине.

Список литературы - обязательно размещается в конце статьи и включает в соответствии с ГОСТом не более 5 библиографических описаний. Выравнивание по ширине страницы. Одинарный интервал.

Подстрочные сноски не допускаются.

ТЕРРИТОРИЯ НАУКИ

МУЛЬТИДИСЦИПЛИНАРНЫЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Подписано в печать 20.09.2014 г.  
Формат 60 x 84/16. Бумага офсетная.  
Усл. печ. л. 7,56 Тираж 50 экз. Заказ № 763

Отпечатано в типографии  
Воронежский ЦНТИ филиал ФГУ «Объединение  
«Росинформресурс» Минэнерго России  
394730, г. Воронеж, пр. Революции, 30